

Taktyki
negocjacyjne
w kontekście
proksemiki

Jan Franciszek Jacko

Taktyki negocjacyjne w kontekście proksemiki

Analiza metodologiczna

Wydawnictwo Uniwersytetu Jagiellońskiego

Książka dofinansowana przez Uniwersytet Jagielloński ze środków Wydziału Zarządzania i Komunikacji Społecznej oraz Instytutu Ekonomii i Zarządzania

RECENZENT

dr hab. Wojciech J. Maliszewski

PROJEKT OKŁADKI

Anna Sadowska

© Copyright by Jan Franciszek Jacko & Wydawnictwo Uniwersytetu Jagiellońskiego
Wydanie I, Kraków 2012
All rights reserved

Niniejszy utwór ani żaden jego fragment nie może być reprodukowany, przetwarzany i rozpowszechniany w jakikolwiek sposób za pomocą urządzeń elektronicznych, mechanicznych, kopiujących, nagrywających i innych oraz nie może być przechowywany w żadnym systemie informatycznym bez uprzedniej pisemnej zgody Wydawcy.

ISBN 978-83-233-3275-6



www.wuj.pl

Wydawnictwo Uniwersytetu Jagiellońskiego
Redakcja: ul. Michałowskiego 9/2, 31-126 Kraków
tel. 12-631-18-81, tel./fax 12-631-18-83
Dystrybucja: tel. 12-631-01-97, tel./fax 12-631-01-98
tel. kom. 506-006-674, e-mail: sprzedaz@wuj.pl
Konto: PEKAO SA, nr 80 1240 4722 1111 0000 4856 3325

Córce

SPIS TREŚCI

WSTĘP.....	17
1. Przedmiot i aspekt analiz.....	19
2. Główny cel pracy.....	21
2.1. Cel analityczny. <i>Co wiemy o proksemicznych taktykach negocjacyjnych?</i>	21
2.2. Eksplikacyjny cel pracy. <i>Dlaczego to działa?</i>	21
2.3. Aplikacyjny (praktyczny) cel pracy. <i>Jak to działa?</i>	22
3. Częstkowe cele pracy.....	22
3.1. Omówienie stanu badań i literatury przedmiotu.....	23
3.2. Omówienie niektórych rozumowań strategicznych.....	23
3.3. Analiza struktury (celów i środków) negocjacji.....	23
3.4. Typologia i analiza taktów proksemicznych w negocjacjach.....	24
3.5. Analiza przykładów.....	24
4. Niektóre metody wykorzystywane w pracy.....	24
4.1. Definiowanie pojęć – metoda analityczna.....	24
4.2. Analiza zjawisk – metoda fenomenologiczna.....	24
4.3. Semiotyczna metoda opisu i wyjaśniania.....	25
4.4. Ontologiczna metoda analizy.....	25
4.5. Redukcyjna metoda wyjaśniania danych i uzasadniania hipotez wyjaśniających.....	26
4.6. Krytyka indukcjonizmu. Koncepcja programów badawczych i paradygmatów naukowych. Karl Popper, Imre Lakatos, Thomas Kuhn, Paul K. Feyerabend.....	26
4.7. Paradygmat interakcjonizmu symbolicznego.....	27
5. Stan badań.....	28
5.1. Taktyki przestrzenne.....	28
5.2. Proksemika i nauki o negocjacjach.....	29
5.3. Teorie myślenia strategicznego, prakseologia, Teoria Gier i badania ontologiczne.....	29
5.4. Antropologia kulturowa.....	30
5.5. Semiotyka, teoria skryptów i interakcjonizm symboliczny.....	30
6. Uzasadnienie głównego celu pracy.....	31
6.1. Względy naukowe.....	31
6.2. Powody aplikacyjne – ryzyko szablonowości.....	32
6.3. Względy popularyzatorskie.....	33
7. Uzasadnienie aspektu analiz.....	33
7.1. <i>Czy aspekt materialny nie jest za wąski?</i>	34
7.2. <i>Czy aspekt materialny nie jest za szeroki?</i>	34
7.3. <i>Czy formalny aspekt pracy nie jest za szeroki?</i> Metateoria a ryzyko szablonowości.....	34
7.4. <i>Czy należy łączyć aspekt formalny z aspektem materialnym?</i>	35
7.5. Uzasadnienie punktu wyjścia analiz – <i>Dlaczego proksemika?</i>	35
7.5.1. <i>Czy proksemika jest nauką aplikacyjną?</i>	35
7.5.2. <i>Czy proksemika mówi coś nowego o negocjacjach w biznesie?</i>	36

8. Uzasadnienie metod przyjętych w pracy	36
8.1. Teoretyczna metoda rozwiązywania praktycznych problemów. <i>Czy teoretyczne i aplikacyjne cele pracy nie są rozbieżne?</i>	36
8.2. Teoretyczna metoda tworzenia taktyk działania	37
8.3. Interdyscyplinarność metod	38
9. Plan i struktura pracy	39
10. Oznaczenia i odsyłacze	39

DZIAŁ A PRZEDMIOT ANALIZ

ROZDZIAŁ I. STRATEGIE I TAKTYKI

11. Definicja regulująca	43
12. Cel działania wyznaczonego strategią	45
12.1. Hierarchia celów. Nadrzędny cel a podrzędne cele strategii	46
12.2. Regulujące odróżnienie strategii od taktyki	46
12.3. Swoiste cele i środki strategii dla dziedzin działania	47
13. Problem racjonalności działania wyznaczonego strategią	47
14. Kontekst odkrywania strategii – myślenie strategiczne	48
15. Rozumowania w strategiach metodycznych. Rozumowania strategiczne	49
15.1. Metoda dedukcyjna	50
15.2. Metoda redukcyjna: indukcja enumeracyjna, analogia, hipotezy wyjaśniające... ..	50
16. Przesłanki rozumowań strategicznych	51
16.1. Ontologia i model sytuacji taktycznej	51
16.2. Warunek skuteczności	52
16.3. Postulat (warunek) pełności	52
17. Niektóre aplikacyjne perspektywy teorii myślenia strategicznego	54

ROZDZIAŁ II. NEGOCJACJE I TAKTYKI NEGOCJACYJNE

18. Struktura (cele i środki) negocjacji	55
19. Aspekty swoistego celu negocjacji – taktyki perswazyjne	58
19.1. Poznawczy aspekt perswazji. Zarządzanie informacją. Informowanie lub dezinformowanie	58
19.2. Emocjonalny aspekt perswazji. Wpływ na emocje i postawy emocjonalne. Taktyki impresyjne	59
19.3. Behawioralny aspekt perswazji. Wpływ na decyzje, postępowanie i postawy behawioralne. Taktyki perswazyjne w ścisłym sensie	59
20. Regulujące odróżnienie strategii od taktyk negocjacyjnych	59
21. Niektóre szczegółowe cele taktyk negocjacyjnych w biznesie	60
21.1. Wpływ na chronemikę (moment) decyzji	60
21.2. Wizerunek – taktyki wizerunkowe	60
21.3. Autoprezentacja – taktyki autoprezentacji	61
22. Niektóre towarzyszące cele negocjacji w biznesie	61
22.1. Optymalizowanie własnych decyzji	62
22.2. Zdobycie informacji. Motywacja epistemiczna. Taktyki poznawcze	62
23. Środki negocjacji – znaki i fakty	62
24. Struktura taktyk negocjacyjnych	63

ROZDZIAŁ III. PROKSEMIKA. OBSZARY PROKSEMICZNYCH BADAŃ

25. Odkrycie związku między więziami społecznymi a dystansem interakcyjnym	66
----------------------------------------------------------------------------------	----

25.1.	Wpływ więzi społecznych na dystans interakcyjny. Stereotypowy dystans interakcyjny – stereotypy dystansu	66
25.2.	Wpływ dystansu na więzi społeczne	67
26.	Terytorializm	67
26.1.	Typologie terytoriów. Terytorium osobiste	67
26.2.	Znaczniki terytorialne.....	68
26.3.	Zamykanie i otwieranie terytoriów znacznikami terytorialnymi	69
26.4.	Dzielenie się terytoriami	69
27.	Badania nad inwazją	70
27.1.	Reakcje na inwazję.....	70
27.2.	Tolerancja na zbliżenie.....	71
27.3.	Tłumienie wyrazu reakcji na inwazję.....	71
27.4.	Wpływ inwazji na zachowania pozawerbalne.....	72
27.5.	Sytuacje przegęszczenia	72
28.	Badania międzykulturowe.....	73
28.1.	Odkrycie kulturowej zależności stereotypów dystansu – kultury „wysoko-” i „niskokontaktowe”	73
28.2.	Kulturowe stereotypy reagowania na przegęszczenie i inwazję	74
28.3.	Prywatność i etyczne granice inwazji	74

DZIAŁ B

TYPOLOGIA PROKSEMICZNYCH TAKTYK NEGOCJACYJNYCH

ROZDZIAŁ IV. WYJŚCIOWY MODEL SYTUACJI TAKTYCZNEJ

29.	Związki symptomatyczne: Determinanty, funkcje i interpretatory dystansu.....	79
30.	Problem metafizycznej charakterystyki związków symptomatycznych.....	80
31.	Model sytuacji taktycznej a związki symptomatyczne	81

ROZDZIAŁ V. TYPOLOGIA TAKTYK PROKSEMICZNYCH ZE WZGLĘDU NA CELE NEGOCJACJI

32.	Taktyki poznawcze: diagnozowanie determinantów dystansu	82
32.1.	Diagnozowanie cech rozmowy.....	83
32.2.	Diagnozowanie emocji i postaw.....	83
32.3.	Diagnozowanie oczekiwań.....	83
33.	Zarządzanie informacją – kodowanie informacji.....	83
33.1.	Kodowanie dominacji (pewności siebie, zwierzchności, siły, pozycji społecznej) lub jej braku taktykami inwazyjnymi i terytorialnymi	85
33.2.	Kodowanie relacji proksemicznej i stopnia znajomości	85
33.3.	Kodowanie emocji i postaw interpersonalnych.....	85
33.4.	Kodowanie wrażenia atrakcyjności interpersonalnej	86
33.5.	Kodowanie nastawienia do przebiegu, tematu rozmowy i oferty	86
33.6.	Kodowanie ważności i poufności przekazu	86
33.7.	Kodowanie oczekiwania opieki i sprawowania opieki	87
33.8.	Kodowanie cech osobowości	87
33.9.	Taktyki wizerunkowe	87
33.10.	Blef i maskowanie	87
34.	Taktyki impresyjne i perswazyjne.....	88
34.1.	Wizerunek negocjatora.....	89
34.2.	Wizerunek rozmówcy.....	89
34.3.	Emocje	90

34.4. Postawy behawioralne.....	90
34.5. Taktyki zakłócania.....	90

ROZDZIAŁ VI. TYPOLOGIA TAKTYK PROKSEMICHNYCH ZE WZGLĘDU NA ICH ŚRODKI

35. Zachowania przestrzenne	91
35.1. Inwazja. Taktyki inwazyjne.....	91
35.2. Pomniejszanie dystansu.....	92
35.3. Powiększanie dystansu.....	92
35.4. Rytuály proksemiczne	92
35.5. Taktyki mimetyczne	93
35.6. Taktyki dopełniania	93
35.7. Taktyki odzwierciedlania	93
35.8. Taktyki dysharmonizacji	94
35.9. Taktyki dopasowywania i prowadzenia	94
36. Zachowania terytorialne	95
36.1. Aranżacja przestrzeni w taktykach impresyjnych	95
36.1.1. Wielkość wyznaczonego terytorium i taktyki terytorialne. Symbolika ekspansji	95
36.1.2. Symbolika środka	96
36.1.3. Symbolika wertykalna	97
36.2. Wpływ na miejsce negocjacji jako taktyka proksemiczna	97
36.3. Substytuty dystansu w taktykach impresyjnych. Propozycja własna.....	98
37. Obserwacja i rozumowanie w taktykach poznawczych	98
38. Proksemiczne kompetencje negocjatorów	99

ROZDZIAŁ VII. TAKTYKI PROKSEMICHNE W NIEKTÓRYCH ASPEKTACH NEGOCJACJI

39. Taktyki proksemiczne w różnych fazach negocjacji.....	101
39.1. Przygotowanie negocjacji.....	101
39.2. Zapoznanie się z drugą stroną.....	102
39.3. Pierwsze wrażenie i nawiązanie kontaktu.....	102
39.4. Otwarcie licytacji i licytacja.....	102
39.5. Zawarcie kontraktu.....	102
39.6. Faza „domykania” rozmów.....	103
40. Niektóre błędy w proksemicznych taktykach negocjacyjnych – analiza przykładów ...	103
40.1. Niektóre źródła błędów	103
40.2. Ignorowanie różnic kulturowych.....	104
40.3. Zbyt mały dystans, inwazja, ekspansja	105
40.4. Zbyt daleki dystans.....	105
40.5. Statyczny dystans a dynamika dystansu.....	106
40.6. Ignorowanie oczekiwań przestrzennych rozmówcy.....	106
40.7. Błędne wyznaczenie terytorium	106

DZIAŁ C. ZAŁOŻENIA ROZUMOWAŃ STRATEGICZNYCH. MODEL SYTUACJI TAKTYCZNEJ

ROZDZIAŁ VIII. DETERMINANTY DYSTANSU

41. Cechy podmiotu ustalającego dystans.....	112
41.1. Tożsamość kulturowa	112

41.2. Tożsamość etniczna	112
41.3. Płeć i tożsamość płciowa.....	113
41.4. Wiek i tożsamość wiekowa	113
41.5. Osobowość i jej patologie	114
41.6. Samoocena: poczucie własnej wartości, pozycji społecznej, władzy, siły i bezpieczeństwa.....	114
41.7. Wrażliwość zmysłów.....	114
41.8. Stan zdrowia i samopoczucie	115
42. Nastawienie do rozmówcy i wrażenie, jakie on wywołuje	115
42.1. Emocje interpersonalne	115
42.2. Atrakcyjność interpersonalna	116
42.2.1. Atrakcyjność fizyczna.....	116
42.2.2. Atrakcyjność psychiczna osoby i jej ekspresji	117
42.2.3. Atrakcyjność etyczna. Wyrażanie szacunku zachowaniami terytorialnymi	117
42.2.4. Atrakcyjność utylitarna.....	117
42.2.5. Wyjątki.....	118
42.3. Wrażenie więzi społecznych (relacje proksemiczne).....	118
42.4. Stopień znajomości.....	119
42.5. Zaufanie, poczucie zagrożenia	119
42.6. Oczekiwanie akceptacji oraz opieki.....	119
42.7. Kooperacja a konkurencja	119
43. Podobieństwa i różnice między stronami interakcji.....	120
43.1. Zasada podobieństwa i reguła wzajemności	120
43.2. Podobieństwo i różnica płci	121
43.3. Przynależność do grup.....	122
43.4. Podobieństwo i różnica wieku.....	122
43.5. Różnica wzrostu i wrażenia siły.....	123
43.6. Różnica władzy i statusu	123
44. Właściwości interakcji	123
44.1. Emocjonalny klimat interakcji: emocje interpersonalne, emocjonalna reakcja na temat i przebieg interakcji i nastroj	123
44.2. Kontakt zmysłowy.....	124
44.3. Oznaki kontaktu zmysłowego	124
44.4. Jakość i siła bodźców	124
44.5. Kąt interakcji	125
45. Miejsce i okoliczności interakcji	125
45.1. Oświetlenie, hałas, zasłony i bariery	125
45.2. Wielkość i aranżacja miejsca.....	126
45.3. Zadaniowy charakter miejsca.....	126
45.4. Przynależność (posiadanie) miejsca.....	126
45.5. Znaczniki terytorialne.....	127
45.6. Atrybuty władzy i pozycji w aranżacji przestrzeni	127
45.7. Kod miejsca a rytuały proksemiczne.....	128
46. Nastawienie do interakcji	128
46.1. Dystans prognozowany. Teoria Niespełnionych Prognoz (ang. <i>Expectancy Violations Theory</i>)	128
46.2. Dystans oczekiwany. Hipoteza Oczekiwań Przestrzennych (HOP). Propozycja własna	129
47. Niektóre typologie determinantów dystansu.....	130
47.1. Czynniki wpływu według Altmanna i Burgoon	130

47.2. Czynniki wpływu według Pattersona	132
47.3. Czynniki wpływu według Jandy-Dębek.....	132
48. Poszukiwanie stałej proporcji między determinantami dystansu. Modele interakcyjne	133
48.1. Hipoteza równowagi (ang. <i>Equilibrium Theory</i>) – Argyle, Dean	133
48.2. Model równania intymności – Argyle, Nęcki	134
48.3. Model narastania wymiany intymności (ang. <i>Arousal Model of Intimacy Exchange</i>) – Patterson	134
48.4. Pytanie o naturę równowagi.....	135
49. Potrzeba metateorii	136
49.1. Metateoria w indukcji.....	136
49.2. HOP a indywidualne i niepowtarzalne układy determinantów dystansu	136
49.3. Aplikacyjny aspekt typologii determinantów dystansu. Metadeterminanty dystansu	137

ROZDZIAŁ IX. FUNKCJE (NASTĘPSTWA) ZACHOWAŃ PRZESTRZENNYCH

50. Niesemiotyczne funkcje dystansu w negocjacjach	138
50.1. Modyfikacja percepcji zmysłowej – siła i jakość bodźców	138
50.2. Funkcja poznawcza	138
50.3. Funkcja pobudzeniowa.....	139
50.3.1. Model przeciążenia pobudzeniowego (ang. <i>stimulus overload</i>) i informacyjnego (ang. <i>information overload</i>)	139
50.3.2. Pobudzenie emocjonalne – Patterson	140
50.4. Dostarczanie przyjemności i unikanie tego, co nieprzyjemne – funkcja hedonistyczna	140
50.5. Funkcje motoryczne	141
51. Semiotyczne funkcje dystansu w negocjacjach. Semiotyka negocjacji.....	141
51.1. Funkcja informująca: referencja (oznaczenie) i konotacja.....	142
51.2. Ekspresja – wyrażanie emocji i postaw.....	143
51.3. Funkcje impresyjne (ewokatywne)	144
51.3.1. Dynamizm mimetyczny.....	145
51.3.2. Dynamizm dopełniania.....	145
51.3.3. Dostosowywanie emocji do kodowanej dystansem treści.....	146
51.4. Funkcje perswazyjne	146
51.5. Kompleksowy charakter semiotycznych funkcji	146
51.6. Komunikowanie (komunikacja) jako funkcja kompleksowa.....	147
51.7. Niektóre syntaktyczne funkcje dystansu	147
51.7.1. Funkcja słownikowa (gramatyczna) – schematyzowanie wyglądu i sensu znaków. Rytuały proksemiczne	147
51.7.2. Zastępowanie znaków dystansem i zastępowanie dystansu znakami (substytuty dystansu)	148
51.7.3. Dystans jako znak kontekstowy.....	148

ROZDZIAŁ X. INTERPRETATORY DYSTANSU

52. Przeżycia odbiorcy znaku	151
52.1. Stany poznawcze i prognozy.....	151
52.2. Emocje.....	152
52.3. Oczekiwania	152
52.3.1. Oczekiwanie akceptacji lub opieki	152
52.3.2. Postawa kompetytywne a postawa kooperacyjna.....	152

52.3.3.	Wrażenie więzi społecznych i stopnia znajomości.....	152
52.3.4.	Oczekiwania przestrzenne. Hipoteza Oczekiwań Przestrzennych (HOP) – propozycja własna	153
53.	Właściwości podmiotu (podmiotowe).....	154
53.1.	Wychowanie i wpływ kultury. Kod.....	154
53.1.1.	Normy etykietałne a rytuały proksemiczne	154
53.1.2.	Normy etyczne i prawne.....	155
53.1.3.	Spoleczne uznanie hierarchii	155
53.2.	Wrażliwość zmysłów.....	156
53.3.	Wiek	156
53.4.	Płeć	156
53.5.	Poczucie władzy, siły, pozycji społecznej.....	157
54.	Cechy rozmówcy.....	157
54.1.	Poczucie zaufania i zagrożenia.....	157
54.2.	Atrakcyjność interpersonalna rozmówcy	157
54.3.	Zasada podobieństwa	157
54.3.1.	Wrażenie dominacji i różnicy statusu.....	158
54.3.2.	Różnica wzrostu i wrażenie fizycznej przewagi.....	158
54.3.3.	Płeć rozmówcy.....	158
54.3.4.	Wiek rozmówcy.....	158
54.3.5.	Przynależność grupowa i etniczna stron.....	159
55.	Cechy interakcji	159
55.1.	Intensywność i jakość kontaktu zmysłowego – wzrok, słuch, zapach.....	160
55.2.	Oznaki kontaktu zmysłowego	160
55.3.	Kąt interakcji	160
55.4.	Atrakcyjność interakcji (oferty tematu i przebiegu negocjacji).....	161
55.5.	Przegęszczanie a oczekiwania przestrzenne.....	161
56.	Charakterystyka miejsca interakcji	162
56.1.	Okoliczności wpływające na intensywność i jakość percepcji zmysłowej: oświetlenie, hałas, bariery, zasłony, elektroniczne nośniki bodźców.....	162
56.2.	Wielkość miejsca a przegęszczanie.....	163
56.3.	Jakość emocjonalna i estetyka miejsca	163
56.4.	Jakość aksjologiczna miejsca	164
56.5.	Symbolika dominacji (władzy, zwierzchności, siły) w aranżacji przestrzeni	164
56.6.	Posiadanie miejsca	164
56.7.	Symbolika wnętrza	165
57.	Zastępowanie i substytuty (zamienniki) dystansu. Propozycja własna	165
57.1.	Niesemiotyczne substytuty dystansu – dystans wirtualny	166
57.1.1.	Substytuty zmysłowe.....	167
57.1.2.	Elektroniczne substytuty dystansu. Paraproksemika.....	167
57.1.3.	Substytuty motoryczne	169
57.2.	Substytuty semiotyczne – dystans znaczeniowy (symboliczny).....	169
57.3.	Aspekty zastępowania dystansu	170
58.	Niektóre substytuty dystansu w języku ciała. Propozycja własna	170
58.1.	Oznaki kontaktu zmysłowego	170
58.2.	Znaki wyrażające kierunek uwagi.....	171
58.3.	Symbolika wnętrza. Gesty otwarcia i zamknięcia.....	171
58.4.	Akustyczne substytuty dystansu. Głos	172
58.5.	Proksemiczne skróty zachowań.....	172
59.	Indywidualne i sytuacyjne interpretatory dystansu. Potrzeba metateorii	173

ROZDZIAŁ XI. DLACZEGO TO DZIAŁA? METATEORIA PROKSEMIKI

60.	Ontologia w rozumowaniach strategicznych	175
60.1.	Konkret a metateoria	175
60.2.	Metateoria a skuteczność.....	176
60.3.	Metateoria a „przypadek”. Dynamizm metateorii.....	177
61.	Instykt terytorialny, terytorializm, terytorialność	177
62.	Sposób funkcjonowania zmysłów i budowa ludzkiego ciała.....	181
63.	Wpływ kultury i uniwersalia proksemiczne	181
64.	Intencjonalność przestrzenna	182
64.1.	Intencjonalność aktów.....	183
64.2.	Ustalenia terminologiczne.....	185
64.2.1.	Intencjonalność aktów poznania.....	186
64.2.2.	Intencjonalność percepcji zmysłowej	186
64.2.3.	Intencjonalność emocji	186
64.2.4.	Intencjonalność woli	187
64.2.5.	Intencjonalność semiotyczna. Intencja komunikowania	188
64.3.	Aksjomat 1. Przestrzenna intencjonalność zmysłów. Percepcja zmysłowa wymaga określonego dystansu.....	188
64.3.1.	Siła eksplikacyjna aksjomatu 1.....	189
64.3.2.	Siła aplikacyjna aksjomatu 1	189
64.4.	Aksjomat 2. Przestrzenna intencjonalność emocji. Emocje wymagają określonego dystansu	189
64.4.1.	Bipolarność emocji	190
64.4.2.	Werbalne substytuty dystansu. Przestrzenne obrazy emocji w językach werbalnych.....	192
64.4.3.	Oczekiwania przestrzenne a zasada przyjemności	192
64.4.4.	Empiryczne i fenomenologiczne oparcie aksjomatu 2	193
64.4.5.	Siła eksplikacyjna aksjomatu 2.....	193
64.4.6.	Siła aplikacyjna aksjomatu 2	193
64.4.7.	Ograniczenia aksjomatu 2.....	194
64.5.	Aksjomat 3. Przestrzenna intencjonalność semiotyczna. Niektóre semiotyczne funkcje znaków wymagają określonego dystansu.....	195
64.5.1.	Semiotyczne tło oczekiwań przestrzennych	196
64.5.2.	Eksplikacyjna i aplikacyjna siła aksjomatu 3	196
64.5.3.	Fenomenologiczne i empiryczne oparcie aksjomatu 3	196
64.6.	Aksjomat 4. Oczekiwania przestrzenne intencji woliwtywnych. Realizacja niektórych celów wymaga określonego dystansu	197
64.7.	Aksjomat 5. Oczekiwania przestrzenne nie są redukowalne do determinantów dystansu	198
64.8.	HOP a instrumentalna racjonalność działania	199
64.9.	Dynamiczny charakter zaproponowanego modelu	199

ROZDZIAŁ XII. NIEKTÓRE PERSPEKTYWY BADAWCZE

65.	Perspektywy badania oczekiwań przestrzennych	202
65.1.	Fenomenologia intencjonalności przestrzennej.....	202
65.2.	Perspektywa badań empirycznych	203
65.3.	Perspektywa badań ontologiczno-empirycznych	205
66.	Perspektywa proksemicznych badań dotyczących warunku pełności	206
67.	Typologia taktów proksemicznych jako punkt wyjścia do dalszych badań	206
68.	Perspektywa badań nad dynamiką oczekiwań przestrzennych.....	206

69. Perspektywa semiotyczna i problem uniwersaliów przestrzennych.....	207
70. Perspektywa metodologicznych badań dotyczących warunku pełności w naukach aplikacyjnych.....	207
71. Perspektywa matematyzacji	207
PODSUMOWANIE	209
BIBLIOGRAFIA.....	211

„Doświadczeni wiedzą tylko, że tak jest, gdy tymczasem tamci wiedzą, dlaczego tak jest, i mają poznanie przyczyn”.

Arystoteles, *Metafizyka*, A 1, 981 a. 25

WSTĘP

Przyrost wiedzy naukowej nie zawsze polega na odkrywaniu nieznanych wcześniej faktów¹. Czasem dokonuje się przez doprecyzowanie lub zmianę założeń teorii. Ich rolę w procesie zdobywania wiedzy można porównać do funkcji oka w percepcji wzrokowej. Teoria decyduje o tym, na co „patrzmy” i co „dostrzegamy” w badaniach. Podobnie jak możemy nie zauważyć tego, co mamy przed oczami, bo nie zwracamy na to uwagi, tak badacze mogą nie dostrzegać tego, że dokonują odkrycia, dlatego że jest ono uznane przez nich za nieciekawe, błahe lub niemożliwe ze względu na założenia przyjętej przez nich teorii². Udoskonalenie lub zmiana perspektywy teoretycznej pozwala dostrzec ignorowane dotąd fakty. W ten sposób dokonało się na przykład odkrycie heliocentryzmu przez Mikołaja Kopernika. Ten astronom korzystał z tych samych danych obserwacyjnych, z których mogli korzystać współcześni mu zwolennicy geocentryzmu. Pokazując, że zmiana (z geocentrycznego na heliocentryczny) układu odniesienia w modelu kosmologicznym daje dużo prostszą od dotychczasowych metodę obliczania ruchu ciał niebieskich, dokonał odkrycia, które znalazło empiryczne potwierdzenie dopiero później. Podobnie teoria względności Alberta Einsteina powstała bez obserwacji i eksperymentów rozumianych empirycznie. Formułę $E=mc^2$ uzyskał „przy biurku” przez zmianę założeń teoretycznych i matematyczne obliczenia kierowane tą zmianą.

Oba przypomniane tu odkrycia stały się możliwe przez inne od dotychczasowych określenie punktu lub układu odniesienia w przyjętym modelu badanej rzeczywistości. Kopernik pokazał, że punkt przestrzeni, w którym jest Słońce, można uznać za

¹ Niniejsza monografia powstała w ramach projektu badawczego Ministerstwa Nauki i Szkolnictwa Wyższego (36. konkurs projektów badawczych) *Taktyki negocjacyjne w kontekście proksemiki. Analiza metodologiczna* realizowanego na Uniwersytecie Jagiellońskim w Krakowie na Wydziale Zarządzania i Komunikacji Społecznej.

² Porównania percepcji wzrokowej do teorii dopatrzeć się można m.in. w Platońskiej metaforze anamnezy – odpomnienia, które polega na odkryciu znanego, lecz nieuświadomianego wcześniej aspektu doświadczenia: Dopóki teoria (gr. *θεωρία*, jako intelektualny ogląd rzeczywistości), którą posługuje się podmiot, na to nie pozwala, nie dostrzega on niektórych zjawisk i zależności, które są obecne w jego doświadczeniu. Por. Reale 2003: 174–178. Porównanie wzroku do teorii wykorzystuje grę słów w języku greckim: gr. *θεωρία* to intelektualny ogląd rzeczywistości, kontemplacja. Słowo pochodzi prawdopodobnie od gr. *θεωρεῖν* – patrzeć rozumiejąco, gr. *θεωρός* – widz, gr. *θεά* – widok i gr. *ὄρα* – patrzeć. Greckie *θεωρία*, podobnie jak jego łaciński odpowiednik *contemplatio*, mogły pierwotnie odnosić się do oglądu umysłowego i wzrokowego. Na szczególną rolę wzroku w poznaniu teoretycznym wskazywał potem Arystoteles (*Metafizyka*, A 1, 980 a. 22) i in.

stałą obliczeń, zamiast przyjmowania, że stałą jest położenie Ziemi, a Einstein pokazał, że w obliczeniach można uznać, iż stałą jest prędkość światła zamiast stałych przyjmowanych w modelu Newtonowskim.

W modelach, którymi posługują się nauki humanistyczne, też są „punkty odniesienia”. Zwykle są nimi czynniki uznane za istotne dla badań i teorii. Zmiana modelu w naukach humanistycznych może się dokonywać przez zmianę punktu lub układu odniesienia w tym sensie, że zaczyna lub przestaje się uznawać coś za istotne.

Proksemika zmienia dotychczasowy model interakcji przyjmowany w naukach humanistycznych. Wcześniej dystans interakcyjny był badany jako okoliczność tego, co badane. W proksemice zaś dystans jest właściwym przedmiotem i punktem odniesienia badań oraz ich interpretacji, pozostałe natomiast elementy interakcji określa się ze względu na ich związek z dystansem – z uwagi na to, że wpływają na niego, lub że on na nie wpływa. Ta zmiana modelu spowodowała rozwój badań między innymi w psychologii i socjologii więzi społecznych oraz w badaniach międzykulturowych. Zaowocowały one odkryciami naukowymi.

Zestawienia proksemiki z odkryciami Kopernika i Einsteina nie powinno prowadzić do wniosku, że ma ona podobną precyzję, doniosłość lub oddziaływanie jak odkrycia tych naukowców. Zmiana modelu w każdym ze wskazanych wyżej przypadków polegała na czymś nieco innym. Jeśli proksemikę można porównać do przewrotu Kopernikańskiego, to głównie pod tym względem, że zmienia ona tradycyjny sposób patrzenia na interakcję przez określenie nowego „punktu odniesienia” w modelu kierującym obserwacjami i interpretacją danych. Było to poniekąd następstwem zmiany paradygmatu w naukach humanistycznych wywołanej wpływem neopozytywizmu, który skierował uwagę badaczy na te elementy interakcji, które można opisać i badać metodami zbliżonymi do fizyki (ilościowo, ekstraspekcyjnie, za pomocą urządzeń itp.). Dystans pod tym względem jest uprzywilejowany, bo z jednej strony wiąże się z procesami psychicznymi, a z drugiej – jego wielkość można precyzyjnie określić ilościowo (metrycznie) i zmierzyć, używając urządzeń w sposób niezależny od niczyjej interpretacji. Między innymi z tego powodu w badaniach proksemiki dystans odgrywa rolę „stałego punktu odniesienia” badań w tym sensie, że wiedza o nim jest traktowana jako „pewnik” (niezależny od interpretacji).

Niniejsze opracowanie ma pokazać, jak wspomniana wyżej zmiana modelu badań w proksemice wzbogaca wiedzę o taktykach negocjacyjnych. Ten aspekt proksemiki jest stosunkowo mało znany, dlatego na nim koncentrują się analizy niniejszej monografii, mimo że inne aspekty proksemicznych badań są być może nie mniej interesujące z naukowego punktu widzenia.

Praca jest systemową, czyli dokonywaną w kontekście szerszej teorii oraz systematyzującą, to jest porządkującą dostępną wiedzę empiryczną analizą możliwości wykorzystania proksemiki w tworzeniu taktyk negocjacyjnych. Stwierdzanie faktów przez obserwacje i eksperymenty nie jest celem niniejszej monografii. Korzystać się w niej będzie z empirycznej wiedzy zgromadzonej w proksemice. Tekst porządkuje tę wiedzę według wprowadzonych kryteriów i wskazuje możliwości jej wykorzystania w taktykach negocjacyjnych.

Opracowanie w niektórych miejscach precyzuje i uzupełnia założenia teoretyczne proksemiki, po to by ujawnić niektóre mało znane aspekty jej odkryć związane z warunkami skuteczności omawianych taktyk. Jest to analiza metodologiczna w tym sensie, że bada niektóre założenia proksemiki, związki logiczne zachodzące między twierdzeniami tej nauki a twierdzeniami określającymi niektóre taktyki negocjacyjne oraz niektóre rozumowania, które prowadzą do utworzenia taktyk negocjacyjnych z wykorzystaniem wiedzy zgromadzonej w proksemice³. Wprowadzenie nowych założeń teorii wpływa na kierowane nią metody badawcze, dlatego monografia powinna otworzyć nowe perspektywy badawcze, by posłużyć się wprowadzoną wyżej metaforą widzenia – ma pomóc w „zobaczeniu” tych aspektów proksemiki, które przy dotychczasowych założeniach mogły pozostać „niezauważone”.

1. Przedmiot i aspekt analiz

Przedmiotem analiz zaprezentowanych w niniejszym opracowaniu jest związek odkryć proksemiki z wiedzą o taktykach negocjacyjnych. Ten przedmiot ma dwa aspekty – formalny (metaprzmiotowy) i materialny (przedmiotowy). W aspekcie formalnym monografia dotyczy związków wynikania zachodzących między twierdzeniami proksemiki a twierdzeniami określającymi niektóre taktyki negocjacyjne oraz wnioskowań opierających się na tym wynikaniu, które do utworzenia tych taktyk prowadzą. Wnioskowania te nazywać się będzie *rozumowaniami strategicznymi*⁴.

³ Mam tu na myśli wąskie rozumienie metodologii, które jest zbliżone do pojęcia logiki. Metodologia w tym sensie bada procedury poznawcze nauk, sposób tworzenia systemów, uzasadnienia twierdzeń, rozumowania i ich założenia oraz strukturę systemów należących do nauki. Kamiński 1998: 42–43. Takie rozumienie odbiega od prakseologicznego sensu metodologii, w którym jest nią teoria „roztrząsająca sposoby działania z punktu ich walorów technicznych, czyli zalet i wad pod względem ich sprawności”. Kotarbiński 1974: 174.

⁴ Terminy, takie jak wynikanie, tłumaczenie i uzasadnianie, w niniejszej publikacji mają sens logiczny. Nie dotyczą więc wynikania w sensie fizycznym, kojarzonego z przyczynowością i związkami wpływu, ani rozumowania lub wnioskowania w sensie psychologicznym, np. skojarzeń, następujących po sobie wrażeń itp.

Wynikaniem (implikacją) będę nazywać logiczny związek zachodzący między zdaniem, z którego jedno jest jego racją, a drugie jego następstwem. Związek jest określony przez następujące postulatory: ilekroć racja jest prawdziwa, tylekroć prawdziwe jest następstwo; racje zdania fałszywego są zawsze fałszywe; racje zdania prawdziwego oraz następstwa zdania fałszywego mogą być prawdziwe lub fałszywe.

Rozumowania logiczne, takie jak wnioskowanie, tłumaczenie, uzasadnianie, korzystają z wiedzy o wynikaniu zachodzącym między zdaniem. *Wnioskowanie dedukcyjne* (*dedukcja*) polega na pokazaniu, że następstwo wynika z racji, która jest znana (pewna, uzasadniona). *Rozumowania redukcyjne*, do których należy tłumaczenie, polegają na pokazywaniu, że z racji wynika następstwo, w sytuacji gdy racje nie są znane (pewne, uzasadnione), a znane są tylko następstwa.

Tłumaczenie (*wyjaśnianie*) w przyjętym tu sensie polega na dobieraniu (wymyślaniu, wskazywaniu) racji dla następstwa uważanego za pewne (znane, uzasadnione, prawdziwe). Tłumaczenie odpowiada na pytanie *dłaczego jest tak a tak*, przy założeniu, że wiadomo, że tak właśnie jest.

Uzasadnianiem będę nazywać pokazywanie, że między zdaniem już uzasadnionym (uznanym za prawdziwe lub pewne) a zdaniem uzasadnianym zachodzi taki związek wynikania, że zdanie uzasadniane należy uznać na podstawie tego wynikania za prawdziwe lub pewne (uzasadnianie całkowite), lub co najmniej prawdopodobne (uzasadnianie częściowe).

W aspekcie materialnym opracowanie odnosi się do przesłanek tych rozumowań, które należą do proksemiki i nauki o negocjacjach, oraz tego, czego te przesłanki dotyczą – zachowań przestrzennych, niektórych aspektów negocjacji i taktyk działania, a także wykrywanych w proksemice związków zachodzących między zachowaniami przestrzennymi a realizacją celów negocjacji.

Publikacja dotyczy tylko tych rozumowań, które prowadzą do utworzenia taktyk realizujących cele związane z negocjacjami za pomocą badanych w proksemice sposobów działania, jakimi są zachowania przestrzenne oraz ich oberwacji. Taktyki te ze względu na ich środek nazywać się będzie *proksemicznymi*, a ze względu na ich cel – *negocjacyjnymi*. Środki taktyki to wyznaczone nią sposoby osiągania jej celów.

Zachowaniami przestrzennymi lub *proksemicznymi zachowaniami* nazywać się będzie ustalanie, powiększanie, zmniejszanie lub zastępowanie dystansu w interakcji. Wyklucza się poza obszar analiz niniejszego studium przypadki, w których podmiot nie ma wpływu na swoje zachowanie – na przykład, gdy jest pod wpływem hipnozy lub gdy ktoś inny przemocą wpływa na to, co się dzieje z jego ciałem. *Interakcją* nazywać się będzie wzajemne oddziaływanie na siebie jej stron, zwanych też *rozmówcami*. Dystans, o którym mowa w tekście, zwany też *dystansem interakcyjnym*, to odległość między stronami interakcji w trakcie jej trwania. Zastępowanie dystansu polega na wytworzeniu takich okoliczności interakcji, które pełnią w niej tę samą rolę co dystans. W monografii będą analizowane negocjacje diadyczne, które dokonują się między dwiema stronami. Wnioski z tych analiz można odnieść do bardziej złożonych układów – do negocjacji wielostronnych.

W pracy nie zająłem się wszystkimi taktykami komunikowania lub perswazji, w których można wykorzystywać wiedzę zgromadzoną w proksemice. Analizy ograniczają się do proksemicznych taktyk realizujących cele negocjacji typowe dla biznesu. Odróżnia się tu nadrzędne cele negocjacji w biznesie, takie jak np. ustalenie warunków kupna lub sprzedaży itp., od partykularnych celów negocjacji, takich jak np. poinformowanie drugiej strony o swoich zamiarach, tworzenie wizerunku negocjatora lub produktu, błąd, perswazja itp., które pełnią funkcję środka w realizacji celów nadrzędnych. Taktyki proksemiczne, o których tu będzie mowa, realizują partykularne cele negocjacji. Celom nadrzędnym taktyki te służą pośrednio – przez realizację celów partykularnych.

Wskazane tu aspekty – materialny i formalny – są z sobą ściśle związane, gdyż analiza rozumowań strategicznych obejmuje też ich przesłanki. W punkcie wyjścia niniejsze opracowanie dotyczy głównie formalnego aspektu – analizuje pochodzące z proksemiki założenia rozumowań strategicznych, związku wynikania i niektóre rozumowania prowadzące do utworzenia taktyk proksemicznych opartych na wiedzy zgromadzonej w proksemice. Analizy doprowadzą do pytania o naturę zachowań przestrzennych, które otwiera perspektywę dla analiz przedmiotowych.

Powyższa typologia rozumowań i ich charakterystyka została wprowadzona przez Jana Łukasiewicza. Jest wyjaśniana m.in. w: Ajdukiewicz 1985: 206–225; Ziemiński 1974: 153–220. Określenia powyższe w niniejszej pracy mają charakter regulujący. Rozumowania można klasyfikować i definiować inaczej.

2. Główny cel pracy

Głównym celem opracowania jest określenie możliwości wykorzystania proksemiki w tworzeniu proksemicznych taktyk negocjacyjnych. Ten cel ma trzy aspekty – analityczny, eksplikacyjny i aplikacyjny. W aspekcie analitycznym praca ma na celu omówienie i uporządkowanie wiedzy zgromadzonej przez proksemikę pod względem jej przydatności w tworzeniu taktyk negocjacyjnych. W aspekcie eksplikacyjnym ma zarysować pełniejszą od dotychczasowych teorię, która określa ogólne racje i warunki skuteczności taktyk proksemicznych oraz ich naturę. Aspekt aplikacyjny polega na opracowaniu myślowych i językowych narzędzi, które pozwalają określić niektóre warunki skuteczności proksemicznych taktyk.

Powyższe cele są ściśle z sobą powiązane. Analiza wiedzy zebranej w proksemice (cel analityczny) ujawni potrzebę teorii, która wyjaśnia i uzasadnia skuteczności taktyk proksemicznych (cel eksplikacyjny), a ta, jak się okaże, jest warunkiem realizacji celu aplikacyjnego. W drodze do realizacji głównych celów będą realizowane cele cząstkowe, które zostaną omówione w części 3.

2.1. Cel analityczny. *Co wiemy o proksemicznych taktykach negocjacyjnych?*

W monografii przedstawiono stan wiedzy o proksemicznych taktykach negocjacyjnych. Teorie proksemiczne zwykle nie były tworzone z myślą o taktykach działania i dlatego wymagają dostosowania do celów aplikacyjnych związanych z tymi taktykami. W opracowaniu uporządkowano wiedzę zgromadzoną w badaniach proksemicznych i naukach o negocjacjach, tak by można było z niej korzystać w rozumowaniach strategicznych.

2.2. Eksplikacyjny cel pracy. *Dlaczego to działa?*

Eksplikacyjnym celem opracowania jest wyjaśnienie skuteczności taktyk proksemicznych przez wskazanie jej racji (powodów, przyczyn) stanowiących odpowiedź na pytanie: *Dlaczego taktyki proksemiczne są skuteczne?* przy założeniu, że proksemiczne taktyki bywają lub mogą być skuteczne w określonych sytuacjach. Odpowiedź na to pytanie jest potrzebna do realizacji aplikacyjnego celu pracy, gdyż – jak to zostanie pokazane – racje skuteczności proksemicznych taktyk są ogólnymi warunkami ich skuteczności określającymi też ich ograniczenia.

Odpowiedzi na powyższe pytanie będzie się szukać w proksemice. W pracy zostanie omówiony stan badań określających niektóre racje skuteczności proksemicznych taktyk i niektóre rozbudowane hipotezy wyjaśniające proksemiki, które stanowią odpowiedź na wskazane pytanie, między innymi koncepcja instynktu terytorialnego, kultury i percepcji zmysłowej. Zostanie ukazana rola tych hipotez w tworzeniu proksemicznych taktyk i określaniu warunków ich skuteczności, ujawnione też będą niektóre ograniczenia proksemiki związane z brakiem odpowiednich teoretycznych

narzędzi, które pozwoliłyby określić związek między ogólnymi i sytuacyjnymi racjami skuteczności działania. Dlatego koncepcja proksemiki zostanie uzupełniona analizą intencjonalności przestrzennej i oczekiwań przestrzennych, która stanowi propozycję własną. Praca ma zarysować naukową teorię proksemicznych taktyk negocjacyjnych i otworzyć nowe perspektywy badawcze.

2.3. Aplikacyjny (praktyczny) cel pracy. *Jak to działa?*

Z pytaniem o racje skuteczności proksemicznych taktyk wiąże się pytanie o aplikację wiedzy zgromadzonej w proksemice – *Jak skutecznie wykorzystywać taktyki proksemiczne w negocjacjach?* Oba dotyczą warunków skuteczności taktyk proksemicznych, ale pierwsze z nich jest związane z warunkami ogólnymi, drugie zaś – z warunkami sytuacyjnymi. Warunki ogólne nie zmieniają się – dotyczą każdej istniejącej i możliwej sytuacji działania. Są wyznaczone koniecznymi i probabilistycznymi związkami zachodzącymi między celami negocjacji i środkami taktyk proksemicznych. Warunki sytuacyjne są określone kontekstem zastosowania taktyk, czyli konkretną sytuacją działania. Wymagają one sprawdzania tego, jakie w konkretnej sytuacji zachodzą okoliczności. Założeniem warunków sytuacyjnych są warunki ogólne, które mówią, co należy sprawdzać w konkretnych przypadkach. Nie sposób określić warunków sytuacyjnych bez wiedzy o warunkach ogólnych. Nie da się też pominąć warunków sytuacyjnych przy opracowaniu taktyk proksemicznych, nie narażając ich na ryzyko nieskuteczności.

Nie jest celem niniejszego opracowania sprawdzanie skuteczności omawianych tu taktyk dla konkretnych sytuacji ani budowanie nowych taktyk proksemicznych. Zadanie jest tu w pewnym sensie skromniejsze, a w pewnym – bardziej ambitne. Chodzi o identyfikację na gruncie proksemiki ogólnych warunków skuteczności omawianych taktyk i zarysowanie metody, która może kierować rozumowaniami strategicznymi, prowadzącymi do utworzenia taktyk proksemicznych na podstawie danych zgromadzonych przez proksemikę.

W niektórych miejscach opracowanie wymaga uzupełnienia proksemiki definicjami i hipotezami, bez których jej metoda nie byłaby w stanie uwzględnić nietypowych sytuacji. Dlatego w pracy pojawią się definicje i hipotezy wyjaśniające stanowiące propozycją własną.

3. Częstkowe cele pracy

Częstkowe cele pracy są realizowane w drodze realizacji jej głównego celu, ale ich osiągnięcie nie jest dla jego osiągnięcia konieczne. Niezrealizowanie któregoś z celów cząstkowych nie przesądza o tym, czy główny cel pracy został osiągnięty.

3.1. Omówienie stanu badań i literatury przedmiotu

Praca ma charakter monografii analizującej stan badań i teorie proksemiki. Jest to omówienie wybiórcze, ograniczające się do tych koncepcji i badań, które mają związek z taktykami działania w negocjacjach i które wzbogacają wiedzę o nich. Jeśli jakieś odkrycia powtarzają się, zreferowane jest tylko jedno – zwykle wcześniejsze – opracowanie.

Omówienie całości literatury przedmiotu nie jest zadaniem niniejszego opracowania. Wypada zgodzić się z Robertem Sommerem, który uważa, że obecnie mamy do czynienia ze zbyt wielką liczbą studiów dotyczących proksemiki, by sensowne było omawianie ich wszystkich. Dlatego ten autor sugeruje, by ograniczyć się tylko do opracowań reprezentatywnych. Por. Sommer 2002: 4. W monografii skorzystano z tej sugestii.

Gdyby pominięto jakieś opracowanie, które wnosi coś nowego do wiedzy o taktykach proksemicznych, co w miarę upływu czasu zapewne nastąpi, nie musi to przesądzać o tym, czy główny cel pracy został zrealizowany. Jeśli wiedza ta jest zgodna z rozwiązaniami zaproponowanymi w niniejszym opracowaniu, to taki stan rzeczy potwierdza ich trafność. Gdyby jednak było inaczej, to należałoby sprawdzić, czy mamy do czynienia z rozbieżnością obserwacji, czy też z rozbieżnością ich interpretacji. W pierwszym przypadku powinno się zaproponowaną w pracy koncepcję zmodyfikować tak, by mogła objąć te obserwacje, w drugim przypadku wystarczyłoby pokazać, że jest ona zgodna z obserwacjami, które tylko wyglądają na sprzeczne z zaproponowaną tutaj koncepcją⁵.

3.2. Omówienie niektórych rozumowań strategicznych

W drodze do określenia natury taktyk proksemicznych omówiono naturę strategii i taktyk działania oraz niektóre rozumowania do nich prowadzące. W tym kontekście pokazano rolę założeń teoretycznych w rozumowaniach strategicznych, sprecyzowano niektóre terminy (wprowadzono regulujące określenie i odróżnienie strategii oraz taktyki, omówiono typy strategii, pojęcie ontologii kierującej rozumowaniami strategicznymi itp.) oraz niektóre warunki, jakie nakłada się na strategię i taktyki w rozumowaniach strategicznych.

3.3. Analiza struktury (celów i środków) negocjacji

W opracowaniu wprowadzono regulującą definicję negocjacji, po to by precyzyjnie określić cele i środki negocjacji, których definicja jest założona w rozumowaniach

⁵ Część literatury omawiającej taktyki negocjacyjne ma charakter niszowy – jest tworzona na potrzeby instytucji, firm, organizacji i dostępna tylko dla ograniczonej liczby odbiorców. Ogólny dostęp do najnowszych opracowań tych taktyk ze względu na ich rynkową wartość bywa celowo utrudniany. Na przykład firmy szkoleniowe czasem tworzą własne bazy wiedzy o taktykach negocjacyjnych, z której korzysta się w realizacji zamówień.

strategicznych omawianych w niniejszej pracy. Przy tej okazji uściślono niektóre terminy, takie jak m.in. perswazja, motywacja epistemiczna, blef, niedomówienie, inwazja, taktyki poznawcze, perswazyjne, impresyjne.

3.4. Typologia i analiza taktyk proksemicznych w negocjacjach

Zebrana w monografii wiedza o taktykach proksemicznych jest porządkowana za pomocą ich typologii stanowiącej propozycję własną. Typologia opiera się na kryteriach, które będą precyzowane w koncepcyjnej części pracy.

3.5. Analiza przykładów

Omówiono przykłady wykorzystania koncepcji zarysowanej w pracy przy analizie taktyk proksemicznych w negocjacjach. Zanalizowano niektóre typowe błędy w wykorzystaniu proksemicznych taktyk negocjacyjnych oraz wskazano przykłady „dobrych praktyk”, które polegają na realizacji partykularnych celów negocjacji w biznesie z wykorzystaniem taktyk proksemicznych.

4. Niektóre metody wykorzystywane w pracy

Praca ma charakter interdyscyplinarny, wykorzystano w niej metody należące do różnych dziedzin nauki – niektóre są zaczerpnięte z logiki praktycznej, inne z semiotyki, filozofii czy antropologii kulturowej.

4.1. Definiowanie pojęć – metoda analityczna

Zostały ustalone definicje sprawozdawcze podstawowych pojęć proksemiki, nauk o negocjacjach i teorii myślenia strategicznego. Tam, gdzie terminologia jest wieloznaczna, wprowadza się definicje regulujące, a gdy brakuje odpowiedniego terminu, który jest zasadniczy dla pracy, wprowadza się jego definicję projektującą. W pracy pojawiają się terminy, które nie będą w niej definiowane równościowo, gdyż dotyczą one pojęć pierwotnych proksemiki, takich jak np. pojęcie emocji, przeżycia, przyjemności, percepcji zmysłowej. Opracowanie w pewnym sensie stanowi kontekstową definicję tych pojęć.

4.2. Analiza zjawisk – metoda fenomenologiczna

Przy definiowaniu wykorzystano metodę fenomenologiczną, która polega na intelektualnym „wglądzie” (ang. *insight*, niem. *Einsicht*) w istotę pojęcia lub zjawiska. Wgląd ten jest bezpośrednim doświadczeniem poznawczym o charakterze oczywistości.

Jego warunki i rola w poznaniu naukowym były badane między innymi na gruncie fenomenologii, dlatego tę metodę nazywać się będzie *fenomenologiczną* (por. m.in. Husserl 1968), choć jest ona znana i stosowana od tysiącleci (systemowe opracowanie tej metody można znaleźć już w pismach Platona). Metoda była z sukcesem wykorzystywana między innymi w badaniach nad zjawiskiem percepcji ekspresji, przestrzeni oraz intencjonalności ciała. Por. m.in. Stein 1988; Merleau-Ponty 2001. W pracy nie będzie się dyskutować założeń epistemologicznych i metafizycznych tej metody, traktując ją narzędziowo, jako sposób tworzenia definicji i precyzowania hipotez wyjaśniających. Por. Bocheński 1992: 26–40; Cerf 1951.

4.3. Semiotyczna metoda opisu i wyjaśniania

W opisie i wyjaśnianiu funkcji dystansu w negocjacjach w monografii będą wykorzystane język i metody wypracowane przez semiotykę. W semiotycznym ujęciu dystans jest badany tak, jak bada się znak – pod kątem jego znaczenia i funkcji wyznaczonych przyjętym przez użytkowników znaku systemem reguł interpretacyjnych, zwanych kodem (kulturowym, językowym), które kierują sposobem rozumienia i użycia znaku. Por. Bocheński 1992: 41–75; Eco 1994; Gaines 2006; Kull 2005; Posner et al. 1997; Ryder 2001–2006; Sebeok 1978.

4.4. Ontologiczna metoda analizy

W analizie hipotez wyjaśniających i opracowaniu wyjściowego modelu sytuacji, której dotyczą proksemiczne taktyki, w opracowaniu wykorzystano metodę ontologiczną tak, jak się ją rozumie w filozofii analitycznej. Por. Chandrasekaran, Josephson 1999; Fensel et al. 1997; Gruber 2008; Munn, Smith 2008; Pisanelli 2004; Smith 2003; Smith, Mark 2001.

W monografii nie będę rozwijać dyskusji na temat rozbieżności dotyczących sposobu rozumienia ontologii i metody ontologicznej⁶. Pamiętając o nich, przyjąłem, że

⁶ Słowo *ontologia* ma długą historię i wiele znaczeń. W filozofii klasycznej jest utożsamiana z metafizyką. W niektórych nurtach fenomenologii ontologia to badania istotowe dotyczące zarówno tego, co istnieje, jak i tego, co jest wyłącznie w sferze możliwości, w odróżnieniu od metafizyki, której przedmiotem jest byt realny (taki, który aktualnie istnieje). Pod wpływem neopozytywizmu, głównie w filozofii analitycznej, pojawiło się pod pewnym względem zbliżone do fenomenologicznego pojęcie ontologii jako analizy podstawowej aparatury pojęciowej danego języka lub dziedziny wiedzy. W tym sensie ontologia to „dyscyplina zmierzająca do wyjaśnienia aparatu pojęciowego, którym operuje się w filozofii i w życiu codziennym”. Ajdukiewicz 1983: 106. Ma ona swoisty cel, jakim jest „dążenie do definicji rzeczowych pewnych terminów opartych na wnikięciu w znaczenie przysługujące tym terminom w języku, z którego je czerpiemy”. Ajdukiewicz 1983: 105. Podobnie określają cel ontologii Tom Gruber (2008), Barry Smith (2003) i inni.

Sposób rozumienia ontologii i metody ontologicznej jest przedmiotem dyskusji dotyczącej głównie założeń epistemologicznych i metafizycznych. Na przykład różnica między fenomenologią a filozofią analityczną w pojmowaniu metody ontologicznej dotyczy głównie prawdziwości twierdzeń należących do ontologii i źródeł wiedzy, z których ona korzysta. W kontekście fenomenologii zadaniem ontologii jest ujęcie istoty zjawisk – czyli definicje realne, tj. określające tożsamość zjawisk (ich naturę, istotę).

ontologia to definicje podstawowych (pierwotnych, wyjściowych) pojęć danej nauki oraz twierdzenia określające tożsamość jej przedmiotu, jego elementów i konstytutywnych dla niego relacji. Metoda ontologiczna to procedury poznawcze prowadzące do ontologii w powyższym sensie.

Metoda ontologiczna okazała się bardzo płodna w dziedzinie logiki i matematyki, których metody służą formalnej analizie możliwości (ontologia formalna) i w naukach aplikacyjnych. Por. Chandrasekaran, Josephson 1999; Munn, Smith 2008; Pisanelli 2004; Smith 2003. Metoda znajduje coraz szersze uznanie w naukach aplikacyjnych, również w naukach o zarządzaniu. Por. Krzyżanowski 1999; Matejuk 2010.

Daje się zauważyć zbliżenie metod ontologicznych i fenomenologicznych na poziomie badań poświęconych aplikacjom teorii. Niektórzy badacze dostrzegają konieczność dążenia do definicji realnych przy tworzeniu taktyk działania (m.in. Munn, Smith 2008; Pisanelli 2004) i dostrzegają niewystarczalność analizy języka przy tworzeniu tych definicji. Por. Chandrasekaran, Josephson 1999; Smith 2003.

4.5. Redukcyjna metoda wyjaśniania danych i uzasadniania hipotez wyjaśniających

Do tłumaczenia (wyjaśniania) wyników badań proksemiki referowanych w pracy zostanie wykorzystana metoda redukcyjna, zwana też rozumowaniem redukcyjnym, która polega na wskazywaniu domniemanych racji dla następstw, które są znane. Wyjaśnianie szuka racji dla faktów. Por. przyp. 4.

Metoda redukcyjna służy też częściowemu uzasadnieniu hipotez wyjaśniających postawionych w niniejszej publikacji, które nie mają pełnego uzasadnienia na gruncie proksemiki i w tym sensie nie są udowodnione – mają charakter przypuszczeń. Nie znaczy to jednak, że nie są uzasadnione. Ich częściowe uzasadnienie zaprezentowane w pracy polega na pokazaniu, że są one zgodne (niesprzeczne) z twierdzeniami opisującymi wyniki referowanych w pracy badań proksemiki oraz przydatne w przewidywaniu faktów i tworzeniu taktyk działania.

4.6. Krytyka indukcjonizmu. Koncepcja programów badawczych i paradygmatów naukowych. Karl Popper, Imre Lakatos, Thomas Kuhn, Paul K. Feyerabend

Niniejsza książka jest inspirowana koncepcją programów badawczych i paradygmatów naukowych Karla Poppera oraz myślicieli, którzy podjęli dialog z popperyzmem

W tym przypadku źródłem wiedzy o istocie zjawisk jest doświadczenie bezpośrednie i jego analiza (analiza ejdetyczna, ideacja, naoczność itp.). W kontekście filozofii analitycznej ontologia dąży do ujęcia sensu terminów, czyli do definicji nominalnych, do których prowadzą metody bliskie semiotyce i analizie języka. Definicje realne roszczą sobie pretensje do prawdziwości w klasycznym (arystotelesowskim) sensie, definicje nominalne zaś dotyczą użycia terminów w danym języku, więc nie o prawdziwość w nich chodzi, ale o zgodność z przyjętą konwencją językową. Powyższa rozbieżność ma tło w rozstrzygnięciach epistemologicznych i metafizycznych. Tradycja fenomenologiczna przyjmuje zwykle aprioryzm, filozofia analityczna zaś jest bliższa konwencjonalizmowi. Por. Jacko 2008b.

w teorii nauki, między innymi Imre Lakatosa, Thomasa Kuhna, Paula K. Feyerabenda. W opracowaniu nie uwzględniono sporów dotyczących kryterium demarkacji, falsyfikacji, konwencjonalizmu czy relatywizmu epistemologicznego, gdyż nie to było jego przedmiotem i głównym celem. Ogranicza się ono tylko do pokazania roli, jaką w proksemice i tworzeniu proksemicznych taktyk negocjacyjnych odgrywają założenia filozoficzne. Obecność tego rodzaju założeń w nauce i ich rola w realizacji celów poznawczych nauki (wyjaśnianie, przewidywanie) zostało pokazane w ramach wspomnianych wyżej koncepcji, na przykład przez krytykę indukcjonizmu będącą ich swoistym punktem odniesienia i analizę funkcji, jaką w teoriach naukowych pełnią ich ogólne założenia („programy badawcze”), a zwłaszcza rozstrzygnięcia metafizyczne („metafizyczna część” programów badawczych, „metafizyczne programy badawcze”). Por. m.in. Popper 2002; Lakatos 1995. W książce ukazano rolę tych założeń w rozumowaniach strategicznych związanych z opracowaniem proksemicznych taktyk działania i określeniem warunków ich skuteczności. Założenia te są nazywane w pracy *metateoria proksemiki*⁷. Na etapie przygotowania badań rozstrzygnięcia te (jako definicje rzeczowe) określają zmienne obserwacji i eksperymentów, a w punkcie dojścia (jako hipotezy wyjaśniające) wyznaczają metodę ich interpretacji.

4.7. Paradygmat interakcjonizmu symbolicznego

Przyjęta w niniejszej monografii metodologia jest bliska paradygmatowi zwanemu *interakcjonizmem symbolicznym*⁸. Co prawda opracowanie nie nawiązuje wprost do niego przez cytowanie prac jego przedstawicieli, ale korzysta z rozwiązań teoretycznych, które go określają między innymi przez określenie parametrów (aspektów) sytuacji taktycznej, odejście od wyjaśniania deterministycznego, wykorzystanie koncepcji (reguł) kodu interpretacyjnego do analizowania interakcji, semiotyczne metody analizy (semiotycznych funkcji) zachowań przestrzennych, wyjaśniania i przewidywania skuteczności omawianych taktyk oraz przez uwzględnienie indywidualnego i sytuacyjnego aspektu ich skuteczności.

⁷ W niniejszej pracy metateoria to założenia teorii naukowej określające tożsamość jej przedmiotu. To jest wąski sens terminu „metateoria”, zbliżony do omówionego już pojęcia ontologii. Tak rozumianą metateorię odróżnić należy od metateorii w sensie szerokim, rozumianej jako metanauka, np. logika, metodologia, epistemologia, teoria nauki lub nauk.

⁸ Teoria interakcjonizmu symbolicznego należy do szerszego paradygmatu tzw. socjologii interpretatywnej, nawiązującej do tradycji socjologii humanistycznej. Teoria opiera się na założeniu, że rzeczywistość społeczna ma charakter interakcji, to jest oddziaływań wzajemnych między jednostkami i zbiorowościami, kształtowanych przez symbole i ich znaczenie, które powstają w wyniku tych interakcji. Teoria jest inspirowana neokantyzmem, fenomenologią i semiotyką oraz pragmatyzmem Charlesa Peirce’a, Williama Jamesa i Johna Deweya. Początki koncepcji można dostrzec w tzw. szkole chicagowskiej i koncepcjach socjologów okresu międzywojennego, jak Pitirim Sorokin, Florian Znaniecki i Robert M. Maclver. Za twórców teorii interakcjonizmu symbolicznego uważa się Herberta Blumera i George’a Herberta Meada. Por. Blumer 2007.

5. Stan badań

Książka podejmuje temat, który jest mało opracowany naukowo. W literaturze fachowej wzmianki o taktykach proksemicznych w negocjacjach pojawiają się czasem przy okazji omawiania innych zagadnień i mają zwykle charakter spostrzeżeń lub rad, których się systemowo nie opracowuje i nie uzasadnia. Por. np. Mortensen 2008: 115–117; Preston 2005.

Badania dotyczące skuteczności taktyk proksemicznych pozostają w fazie pilotażowej. Na przykład omówienie badań nad wpływem dystansu na postawę negocjatorów (Lewicki, Litterer 1985) i na rezultat niektórych taktyk negocjacyjnych (Lim 2000) co prawda dostarczają wiedzy o niektórych aspektach negocjacji, ale nie mają ani systematyzującego, ani systemowego charakteru, nie określa się w nich ogólnych warunków skuteczności taktyk i ich sytuacyjnych ograniczeń⁹.

Sommer w jednej ze swych nowszych publikacji referującej stan badań nad aplikacją proksemiki wspomina tylko o możliwości wykorzystania tej nauki w kształceniu kompetencji przydatnych w negocjacjach, dyplomacji, zarządzaniu i sprzedaży, ale akurat w punkcie, w którym te aplikacje omawia, nie wskazuje literatury przedmiotu. Sommer 2002: 5. Ten brak nie jest niedopatrzeniem autora. Po prostu takich prac jego zdaniem jeszcze nie ma. Nauka o proksemicznych taktykach negocjacyjnych dopiero powstaje. Mamy za to do dyspozycji rozległą wiedzę, z której niniejsza monografia korzysta, na temat zjawisk związanych z taktykami proksemicznymi w negocjacjach, takich jak m.in. zachowania i taktyki przestrzenne, negocjacje czy metody rozumowań strategicznych.

5.1. Taktyki przestrzenne

Taktyki proksemiczne zaliczyć należy do szerszego zjawiska nazywanego „taktykami przestrzennymi” (ang. *spatial tactics*), oznaczającego metody wykorzystywania przestrzeni do celów związanych z perswazją i zdobywaniem władzy¹⁰. Taktyki te są stosowane między innymi w zarządzaniu w architekturze (Altman, Low 1992; Low, Lawrence-Zúñiga 2003 et al.), w polityce społecznej (Crosby 2010; Vonn 2010; Zick 2006), w propagowaniu ideologii (Jacko 2008a), w wykorzystywaniu elektronicznych mediów do perswazji (Chidambaram, Jones 1993; Jessup, Tansik 1991; Raman et al. 1993; Valacich et al. 1993; Valacich et al. 1994), w tym – reklamy telewizyjnej (Klein, Wolfson 1983). Mamy też do dyspozycji literaturę przedmiotu opisującą taktyki przestrzenne w sytuacjach podobnych do negocjacji, na przykład komunikowania w relacji nauczyciel – uczeń (Houser 2005; Szejnberg, Jasiński 2007), w re-

⁹ Opisy niektórych negocjacyjnych taktyk proksemicznych zawarte we wcześniejszych publikacjach autora niniejszej publikacji zarysowują perspektywę ujęcia systemowego, ale same systemowym ujęciem nie są. Por. Jacko 2004, 2006a, 2007, 2008, 1009c, 2010.

¹⁰ „By ‘spatial tactics’ we mean the use of space as a strategy and/or technique of power and social control”. Low, Lawrence-Zúñiga 2007a: 30. Omówienie literatury przedmiotu dotyczące taktyk przestrzennych można znaleźć m.in. w: Low, Lawrence-Zúñiga 2007a: 30–36.

lacjach lekarza z pacjentem (Preston 2005), w administracji (Preston 2005). Dzięki omówieniu – systemowo i systematyzująco – proksemicznych taktyk, będących rodzajem taktyk przestrzennych, niniejsza monografia stanowi przyczynek do wiedzy o taktykach przestrzennych.

5.2. Proksemika i nauki o negocjacjach

W opracowaniu skorzystano z wiedzy empirycznej, którą zgromadziła proksemika, z niektórych teorii zaliczanych do proksemiki oraz z nauk o negocjacjach. Wiedza dotycząca negocjacji będzie referowana w częściach 18–24, a odkrycia proksemiki – w częściach 25–28 i w dziale C.

5.3. Teorie myślenia strategicznego, prakseologia, Teoria Gier i badania ontologiczne

Praca nawiązuje do pojęcia i teorii strategii oraz taktyk działania opracowanych w teorii wojny Carla von Clausewitza i w niektórych teoriach strategii zarządzania. W opracowaniu rozumowań strategicznych będzie się korzystać z języka i metod logiki praktycznej (pragmatycznej) wypracowanych w Szkole Lwowsko-Warszawskiej, przede wszystkim z definicji i koncepcji rozumowań Jana Łukasiewicza i Kazimierza Ajdukiewicza.

Monografia nawiązuje do prakseologii Tadeusza Kotarbińskiego (1975). Pojęcie „dobrej roboty” ukute przez tego myśliciela jest zbieżne z przyjętym tutaj rozumieniem strategii i taktyk. Podobnie jak w prakseologii, rozumieć się będzie warunki nałożone na działanie do nich należące.

Bliska prakseologii pod względem wykorzystania logiki w poszukiwaniu praktycznych zastosowań teorii jest metoda ontologiczna, o której była mowa w części 4.4. Była ona z sukcesem wykorzystywana w dziedzinach pokrewnych proksemice, między innymi w geografii (np. Smith, Mark 2001), teorii architektury (np. Lynch 1960), symulacjach komputerowych dotyczących przestrzennego zachowania ludzi (np. Wąs, Gudowski, Matuszyk 2006), teorii działania (np. Fensel 1997; Gennari 1994, 1998).

Zeprezentowana w niniejszej publikacji koncepcja strategii i taktyk w wielu miejscach nawiązuje do Teorii Gier, zwłaszcza przy omawianiu racjonalnego aspektu działania nimi wyznaczonego. W monografii nie skorzystano z metod matematycznych, gdyż obecnie badania nad taktykami proksemicznymi na to jeszcze nie pozwalają. Może ona jednak stanowić krok na drodze do takich ujęć. Por. 17, 71.

W każdym bardziej znaczącym nurcie filozofii lub ekonomii, na przykład w utilitaryzmie, marksizmie, pragmatyzmie, neomarksizmie bądź egzystencjalizmie, powstawały i powstają teorie działania, które mogą rzucić światło na teorię myślenia strategicznego. Z pewnością omówienie w ich kontekście zagadnień poruszanych

w tej monografii byłoby bardzo interesujące i mogłoby się stać przedmiotem odrębnego opracowania, ale nie jest jej celem.

5.4. Antropologia kulturowa

Wiedza na temat proksemiki jest w wielu miejscach tej książki uzupełniona obserwacjami antropologii kulturowej w zakresie symboliki przestrzennej i wpływu kultury na wielkość i funkcje dystansu interakcyjnego. Por. Eliade 1993; Toporow 2003. W publikacji wykorzystano wcześniejsze opracowania autora ukazujące rolę symboliki wertykalnej w planowaniu przestrzeni (Jacko 2007a), propagowaniu ideologii (Jacko 2008a) oraz komunikacji międzykulturowej (Jacko 2005).

5.5. Semiotyka, teoria skryptów i interakcjonizm symboliczny

Analizując funkcje dystansu, posłużono się ujęciem semiotycznym, co jest zgodne z sugestiami twórców proksemiki. Por. Hall 2007: 62–63. Semiotyczne funkcje znaków zostały opracowane w kontekście badań nad komunikacją werbalną (por. m.in.: Bühler 2004; Jakobson 1956; Karolak 1995; Knapp 1972; Martinet 1960; Polański 1994: 168–169) i pozawerbalną, w tym – nad ekspresją ciała. Por. Buttiglione 1993.

Ujęcie semiotyczne w odniesieniu do ciała ludzkiego ma swoich prekursorów już w renesansie. W czasach nowożytnych było kontynuowane między innymi w koncepcji semiozy Charlesa S. Peirce’a i rozwijane w kontekście teorii kultury, przykładowo przez Thomasa Sebeoka, Charlesa Morrisa, Jurija Łotmana i innych. W tym ujęciu wygląd i funkcje znaków są wyznaczone regułami kodów (językowych, kulturowych). Por. Jacko 2005a; Posner, Robering, Sebeok 1997; Kull 2005.

Teoria kodu pozwala wykorzystywać analogię zachodzącą między komunikacją międzyosobową a komunikacją nieosobową, na przykład komunikacją między organizmami lub programami komputerowymi w ujęciach systemowych, które nazywa się czasem *ujęciem informatycznym*, gdzie traktuje się podmiot tak, jakby był „systemem” lub mechanizmem wzajemnie powiązanych relacji. Tak rozumiany system wchodzi w interakcję z innymi systemami przez pośrednictwo kodu, którym według Kuethe (1962) są społeczne stereotypy będące wzorami reagowania na określone bodźce. Analogie między zachowaniami przestrzennymi a komunikacją między komputerami są wykorzystywane między innymi w koncepcjach przeciążenia pobudzeniowego i informacyjnego, o których będzie mowa w niniejszej pracy.

Oryginalne rozwinięcie koncepcji semiozy można znaleźć w koncepcji interakcji scenicznych Ervinga Goffmana, który wykorzystał paradygmat komunikacji teatralnej do analizy i tłumaczenia interakcji międzyludzkich. To ujęcie nawiązywało do Szekspirowskiej metafory „teatru świata” i okazało się bardzo płodne w naukach aplikacyjnych zajmujących się komunikowaniem w biznesie. Koncepcję interakcji scenicznych Goffmana należy zaliczyć do szerszego nurtu *teorii skryptów*, w której

przyjmuje się, że celem interakcji jest wypełnienie wzorców zachowania mogących mieć źródło między innymi w podświadomości (np. koncepcja analizy transakcyjnej Erica Berne'a), w kodzie kulturowym bądź w indywidualnych preferencjach podmiotu płynących z jego wiedzy i preferencji dotyczących jego sposobów prezentowania się wobec innych (np. koncepcja autokreacji interpersonalnej Marka Schnydera). Por. Nęcki 2000: 36–48.

Koncepcja semiozy zaowocowała w socjologii teorią interakcjonizmu symbolicznego, która okazała się bardzo płodna w dziedzinie interpretacji zjawisk społecznych. Niniejsza publikacja nawiązuje do tego nurtu, korzystając głównie z metod wypracowanych w ramach tej teorii, o czym wspomniano już w części 4.7.

6. Uzasadnienie głównego celu pracy

Zasadne może wydać się pytanie o to, czy warto realizować główny cel pracy, skoro mamy już znaczną wiedzę o komunikacji niewerbalnej w negocjacjach, i na ile jego realizacja powiększy naszą znajomość zachowań organizacyjnych w biznesie. Zgromadzono przecież ogromną bazę danych empirycznych w tej dziedzinie, nauki o negocjacjach mają wiele wartościowych przyczynków, a zjawisko taktyk oraz strategii w zarządzaniu doczekało się znaczących syntez i opracowań matematycznych, między innymi w Teorii Gier. Por. Ginitis 2000. Warto rozważyć te wątpliwości.

6.1. Względy naukowe

Głównym powodem podjęcia tematu pracy jest omówiony już stan wiedzy naukowej o proksemicznych taktykach negocjacyjnych. W literaturze przedmiotu trudno jest wskazać pozycję omawiającą je systemowo i systematyzująco. Nawet jeśli w opracowaniach pojawiają się wzmianki o tych taktykach, ich omówienie ogranicza się zwykle do intuicyjnych procedur działania, które nie określają ogólnych warunków ich skuteczności i ich ograniczeń związanych ze specyfiką sytuacji działania. W tym kontekście podjęcie systemowej analizy proksemicznych taktyk działania wydaje się potrzebne.

Dodatkowym uzasadnieniem analitycznego i eksplikacyjnego celu pracy jest potrzeba uporządkowania nagromadzonej w proksemice i naukach o negocjacjach wiedzy o taktykach proksemicznych, która „dojrzała” do systemowego ujęcia. Liczba przeprowadzonych już obserwacji i eksperymentów i oparta na nich wiedza empiryczna o zachowaniach przestrzennych są tak duże, że coraz bardziej potrzebna jest systemowa i systematyzująca analiza, która porządkowałaby zebraną wiedzę i pokazywałaby jej związek z taktykami działania.

6.2. Powody aplikacyjne – ryzyko szablonowości

Strategie i taktyki działania w naukach aplikacyjnych bywają tworzone dla określonych kontekstów i celów działania. Jeśli na poziomie tworzenia strategii i taktyk nie uwzględnia się możliwych układów zależności i celów, strategie i taktyki w ten sposób tworzone niosą „ryzyko szablonowości” polegające na tym, że w nowych, a zwłaszcza w nietypowych, sytuacjach mogą pojawić się czynniki, które w przebadanych przypadkach nie występowały, a które mogą sprawić, że strategia lub taktyka dotąd skuteczna, w nowym układzie okoliczności staje się bezużyteczna lub szkodliwa (kontrproduktywna). Ryzyko dotyczy także nauk o negocjacjach w biznesie: Jeśli nie uwzględni się wchodzących w grę możliwości, mogą tworzyć szablon, który jest przydatny w typowych kontekstach, a który „nie pasuje” do sytuacji nietypowych. Określenie warunków skuteczności taktyk negocjacyjnych w biznesie wymaga szerszej teorii, która wykracza poza wzorcowe konteksty wdrażania tych taktyk, także poza kontekst biznesu i zarządzania. Ryzyko szablonowości wzrasta w czasach globalizacji, gdy nawet w ramach tej samej firmy lub organizacji pojawiają się różnice kulturowe – które trzeba brać pod uwagę przy opracowywaniu taktyk negocjacyjnych. Unikanie szablonowości jest wymogiem między innymi zasady unikania ryzyka (którą kierują się na przykład koncepcje zarządzania ryzykiem, koncepcje zarządzania strategicznego i inne). Ryzyko szablonowości grozi nawet logicznym i matematycznym opracowaniom strategii działania Teorii Gier, jeśli nie uwzględniają one jego nietypowych kontekstów. Por. Jacko 2009a.

W dziedzinie taktyk negocjacyjnych ryzyko szablonowości jest szczególnie duże, bo taktyki te są zwykle tworzone z myślą u użytkowników, którzy nie mają ani czasu, ani możliwości wgłębiania się w niuanse teorii i detale sytuacji decydujące o tym, czy dana taktyka będzie skuteczna w danej sytuacji, czy też nie. Taktyki te mają często postać reguł, które nie obejmują wyjątków („rób tak...”, „jeśli uczynisz tak, to osiągniesz taki rezultat...” itp.) i dlatego niosą duże ryzyko szablonowości.

Dla opracowania strategii i taktyk, które minimalizowałyby ryzyko szablonowości, nie wystarczą hipotezy szczegółowe (badawcze) i sprawdzenie ich dla określonych kontekstów działania. Ryzyko szablonowości można wykluczyć tylko wtedy, gdy uwzględni się wszystkie okoliczności mające wpływ na skuteczność działania. To zaś wymaga ogólnej ontologii przedmiotu badań, która te możliwości ujawnia i określa.

Niniejsza książka jest inspirowana doświadczeniem zdobytym przez autora przy okazji prowadzonych przez niego szkoleń adresowanych do ludzi biznesu i polityków. Doświadczenie to pokazuje potrzebę wyjścia poza szablonowe reguły zachowania i kształtowanie kompetencji (co zostanie omówione w części 38) obejmujących też wiedzę o ogólnych warunkach skuteczności taktyk działania.

W publikacji podjęto próbę określenia warunków skuteczności taktyk proksemicznych i opracowania metody pozwalającej na uszczegółowienie ich dla konkretnych sytuacji. Ujęcie systemowe zagadnienia może okazać się przydatne w opracowaniu szczegółowych taktyk dla określonych dziedzin i sytuacji działania. Por. 38.

Nie bez znaczenia dla realizacji aplikacyjnego celu niniejszej pracy jest to, że „dobra” teoria ułatwia orientację w złożonej sytuacji działania. Jest myślowym narzędziem usprawniającym diagnozowanie czynników mających wpływ na skuteczność negocjacji i poszukiwanie rozwiązań. Kieruje ona nie tylko badaniami naukowymi, ale też działaniem negocjatorów, pomagając im odróżnić czynniki najistotniejsze dla wyboru taktyki i właściwego jej zastosowania w sytuacjach, w których nie mają oni czasu ani na gruntowną analizę położenia, ani możliwości przeprowadzenia odpowiednich badań.

Metateoria zarysowana w niniejszym opracowaniu odgrywa jeszcze inną rolę aplikacyjną, o której warto wspomnieć, mimo że nie pełni ważniejszej funkcji w nauce. Mianowicie przekłada ona pojęcia teoretyczne na język zdrowego rozsądku, nie zubożając ich treści. Taki przekład jest potrzebny ze względu na to, że twórcy taktyk działania i osoby je stosujące nie muszą mieć przygotowania naukowego i umieć korzystać z teoretycznej aparatury pojęciowej zwykle mocno oddalonej od języka potocznego. Wbrew rozpowszechnionej opinii metafizyka, a przynajmniej niektóre jej nurty, pełni wskazaną tu funkcję, czerpiąc z bogatego doświadczenia, zwanego potocznie, zdroworozsądkowym lub *prima facie*, które zawiera w sobie intuicje poznawcze. Intuicje te są na gruncie teorii opracowywane i precyzowane, ale nie muszą przez to zatracać waloru zdroworozsądkowej zrozumiałości, związanego z bezpośrednim doświadczeniem.

6.3. Względy popularyzatorskie

Brak publikacji, które systemowo omawiają proksemiczne taktyki negocjacyjne w biznesie oraz niewielka liczba polskojęzycznych monografii poświęconych proksemice stanowią o popularyzatorskiej wartości niniejszej książki. Co prawda na naszym rynku w ostatnim czasie pojawiły się cenne publikacje poświęcone proksemice, o charakterze badawczym i systematyzującym (m.in. Domachowski 1993; Janda-Dębek 2003; Szejnberg 2007; Szejnberg, Jasiński 2007), ale te pozycje należą do wyjątków.

7. Uzasadnienie aspektu analiz

Wyznaczone głównym celem pracy i jej metodologią aspekty analiz (materialny i formalny) mogą budzić wątpliwości, które wiążą się między innymi z następującymi pytaniami: *Czy ograniczenie analiz do taktyk proksemicznych w negocjacjach w biznesie jest zasadne, skoro taktyki te nie pełnią zasadniczej roli w negocjacjach? Czy sięganie do metateorii proksemiki jest potrzebne dla opracowania taktyk proksemicznych w negocjacjach? Czy nie brakuje w pracy omówienia badań własnych sprawdzających każdą lub przynajmniej niektóre z postawionych w niej hipotez?*

7.1. Czy aspekt materialny nie jest za wąski?

Ograniczenie materialnego aspektu niniejszych analiz do taktyk proksemicznych w negocjacjach może się wydać się za wąskie, gdyż negocjacje są złożonym procesem, w którym zachowania przestrzenne zwykle nie pełną najważniejszej roli. Poza tym zachowania przestrzenne w negocjacjach nigdy nie występują w izolacji od innych czynników, które decydują o przebiegu i wyniku negocjacji.

Zawężenie aspektu materialnego do taktyk proksemicznych jest wyznaczone przedmiotem proksemicznych badań. Takie zawężenie jest interesujące ze względów poznawczych, bo pozwala na analizę negocjacji w modelu przyjętym przez proksemikę. W tradycyjnym modelu interakcji, występującym w naukach humanistycznych, dystans byłby badany jako okoliczność innych czynników. Jak pokazano we wstępie, proksemika zmienia tradycyjny model interakcji, proponując model poniekąd nowy, w którym dystans jest punktem odniesienia badań i ich interpretacji. Niniejsza praca ukazuje możliwość jego wykorzystania w naukach o negocjacjach. Dlatego w centrum zainteresowania są w niej taktyki proksemiczne, a nie inne.

Taktyki proksemiczne co prawda nie decydują samodzielnie o wyniku negocjacji, ale mogą o nim współdecydować, a w niektórych okolicznościach nawet o nim przesądzać. W związku z tym zagadnienie taktyk proksemicznych w negocjacjach, ze względów aplikacyjnych, nie jest wcale błahe.

7.2. Czy aspekt materialny nie jest za szeroki?

Materialny aspekt pracy może wydać się za szeroki, bo praca w części koncepcyjnej wyprowadza czytelnika poza problematykę negocjacji i biznesu, wchodząc w ogólne zagadnienia dotyczące natury człowieka, istoty kultury, języka, komunikacji pozawerbalnej, racjonalności działania i inne. W kontekście głównego celu pracy taka perspektywa jest właściwa. Tym celem jest przecież pokazanie racji, które decydują o skuteczności proksemicznych taktyk. Dlatego jego realizacja wymaga przyjęcia szerszej perspektywy analiz niż tylko ta, która jest związana wyłącznie z negocjacjami, biznesem lub proksemiką, mimo że w wielu opracowaniach dotyczących negocjacji lub zarządzania pomija się czasem tę perspektywę, podejmując próbę „zamknięcia” analiz w obszarze szczegółowych nauk o negocjacjach lub zarządzaniu. To, że tak bywa, nie znaczy, że tak być powinno. W przypadku niniejszej pracy takie zawężenie byłoby błędne.

7.3. Czy formalny aspekt pracy nie jest za szeroki? Metateoria a ryzyko szablonowości

Zwolennicy minimalizmu w naukach aplikacyjnych mogą mieć jeszcze inną wątpliwość, dotyczącą formalnego aspektu analiz, którą można wyrazić następującymi pytaniami: „Czy trzeba sięgać do najogólniejszych założeń proksemiki i nauki o ne-

gocjacjach, po to by tworzyć taktyki proksemiczne w negocjacjach? Może wystarczy wycinkowa wiedza empiryczna o określonych statystycznie prawidłowościach, by tworzyć taktyki działania w tej dziedzinie? Wydaje się przecież, że wystarczy omówić dostępne środki i najogólniejsze zasady osiągania celów, by takie taktyki działania mogły powstać.

To prawda, że taktyki negocjacyjne mogą być opracowywane i wdrażane w sposób intuicyjny, wtedy przy ich tworzeniu i wdrażaniu metateoria nie pełni najważniejszej roli. Te taktyki niosą jednak „ryzyko szablonowości”, które polega na tym, że dając rozwiązania dla wzorcowych sytuacji, taktyki owe nie zawierają metateorii, która określa ograniczenia ich skuteczności, a tym samym nie zawierają one metody pozwalającej na ich metodyczne (kierowane metateorią) dostosowywanie do nowych i nietypowych sytuacji działania. W takich sytuacjach taktyki te mogą okazać się nieskuteczne, a więc niepotrzebne. W opracowaniu, wraz z definicją taktyki działania, przyjmuje się postulat unikania wskazanego ryzyka szablonowości.

7.4. Czy należy łączyć aspekt formalny z aspektem materialnym?

Aspekt pracy wyznaczony jej głównym celem wydaje się wyłącznie formalny – odezwany od przedmiotu badań proksemiki, ograniczający się do analizy spójności systemu i logicznej poprawności metod tworzenia taktyk w tej nauce. Tak jednak nie jest. Do oceny tego, czy metody są dobrze dobrane do przedmiotu badań, trzeba coś o nim wiedzieć. Z tego powodu w wielu miejscach niniejszego opracowania podjęto zadanie analizy przedmiotu badań proksemicznych i sprawdzano (metodą fenomenologiczną), czy założenia i metody proksemiki są trafnie dobrane do przedmiotu badań.

7.5. Uzasadnienie punktu wyjścia analiz – *Dlaczego proksemika?*

W monografii korzystano z danych zgromadzonych przez proksemikę. Proksemika jest tu źródłem danych statystycznych i wyjściowych uogólnień. Odgrywa rolę źródła wiedzy o zachowaniach przestrzennych. To źródło może budzić wątpliwości dotyczące między innymi tego, czy proksemika jest na tyle rozwiniętą i jednorodną nauką, by zasługiwała na analizy metodologiczne, oraz czy dane proksemiki mogą wnieść coś ważnego do wiedzy o negocjacyjnych taktykach. Rozważmy niektóre z tych wątpliwości.

7.5.1. Czy proksemika jest nauką aplikacyjną?

Wątpliwy może się wydać aplikacyjny charakter proksemiki. Twórcy tej nauki zwykle stawiają jej zadanie badawcze i teoretyczne – opisać i wyjaśnić przedmiot badań,

jakim są zachowania przestrzenne ludzi. Wobec tego bezprzedmiotowe może się wydawać zajmowanie się aplikacjami proksemiki.

Wrażenie to byłoby zasadne, gdyby opracowanie ograniczało się do referowania literatury z dziedziny proksemiki. Tak jednak nie jest. Co prawda jest referowana ta literatura, ale wykracza się poza nią, ukazując aplikacyjne możliwości proksemiki. Tylko niektóre z referowanych tu taktyk proksemicznych zostały już omówione w literaturze przedmiotu. Zawarte w publikacji omówienie pozostałych to rekonstrukcja polegająca na wskazaniu możliwości wykorzystania wiedzy gromadzonej w proksemice w tworzeniu taktyk działania. Rekonstrukcyjny charakter omówienia tych taktyk nie jest wadą monografii – jest to propozycja własna autora, którą można uznać za przyczynek do proksemiki i nauki o negocjacjach.

7.5.2. Czy proksemika mówi coś nowego o negocjacjach w biznesie?

Zawężenie przedmiotu badań do negocjacji, a zwłaszcza do negocjacji w biznesie, może wydać się sztuczne ze względu na to, że proksemika zajmuje się zachowaniami przestrzennymi w rzadko zbliżonych do negocjacji kontekstach. Poza tym, nawet jeśli proksemika bada negocjacje, to nie zawsze są to negocjacje w biznesie.

Gdyby opracowanie ograniczało się do referowania literatury dotyczącej proksemiki, powyższa wątpliwość miałaby charakter zarzutu. Jeśli jednak przedstawione tutaj analizy wykraczają poza proksemikę, to ograniczenie aspektu badań do aplikacji wiedzy proksemicznej w negocjacjach nie jest wadą i powyższa wątpliwość traci charakter zarzutu. Wskazanie możliwości wykorzystania wiedzy zebranej w proksemice w dziedzinie mało przez nią badanej, jaką są negocjacje w biznesie, wzbogaca stan wiedzy o negocjacjach i o proksemice.

8. Uzasadnienie metod przyjętych w pracy

Przyjęta w niniejszej książce metodologia analiz może budzić wątpliwości, które można wyrazić następującymi pytaniami: *Dlaczego autor posłużył się metodami zaliczanymi do filozofii przy rozwiązywaniu problemów aplikacyjnych? Dlaczego autor nie sprawdza hipotez przez obserwacje i eksperymenty? Dlaczego nie ma w pracy wzorców działania? Dlaczego opracowanie łączy metody różnych nauk i czy robi to poprawnie?* Należy rozważyć te wątpliwości.

8.1. Teoretyczna metoda rozwiązywania praktycznych problemów.

Czy teoretyczne i aplikacyjne cele pracy nie są rozbieżne?

Nauki teoretyczne mają cele poznawcze (teoretyczne). Mogą służyć praktyce, ale praktyka nie jest ich głównym celem. Nauki aplikacyjne natomiast mają prócz teoretycznych (poznawczych) celów też cel praktyczny (aplikacyjny), jakim są strategie i taktyki działania w dziedzinie, którą zajmuje się dana nauka. Na przykład aplikacyj-

nym celem medycyny jest opracowanie procedur leczenia, aplikacyjnym celem nauk o negocjacjach jest opracowanie strategii negocjacyjnych, aplikacyjnym celem nauk o zarządzaniu jest opracowanie strategii zarządzania i tak dalej. W naukach aplikacyjnych teoretyczne i praktyczne cele są współzależne. Cele teoretyczne tych nauk są podporządkowane celom aplikacyjnym w tym sensie, że możliwe zastosowania wiedzy wyznaczają obszar ich badań i metody. Z tego powodu czasem deprecjonuje się w naukach aplikacyjnych ich teoretyczne cele, ale taka postawa jest błędna, gdyż realizacja celu teoretycznego (wiedza) jest warunkiem realizacji ich celów aplikacyjnych. Por. Bielski 1996; Wulff, Pedersen, Rosenberg 1993. Z tego względu między teoretycznymi celami niniejszej pracy (cel analityczny i eksplikacyjny) a jej celami aplikacyjnymi nie ma rozbieżności, bo realizując cele poznawcze, teoria służy realizacji celów aplikacyjnych, a dążąc do realizacji celów aplikacyjnych (na przykład określając warunki skuteczności taktyk), trzeba szukać odpowiedzi na pytania teoretyczne. Podczas opracowywania strategii i taktyk działania teoria odgrywa ważną rolę, gdyż służy minimalizowaniu „ryzyka szablonowości”, o którym wcześniej wspomniano. Główny zatem cel pracy, jakim jest pokazanie możliwości aplikacyjnych proksemiki w negocjacyjnych taktykach działania, ma i może mieć aspekty, z których niektóre mają charakter teoretyczny, a inne praktyczny (aplikacyjny).

8.2. Teoretyczna metoda tworzenia taktyk działania

Ktoś może wątpić w to, że opracowanie wzbogaca wiedzę o proksemicznych taktykach negocjacyjnych, skoro nie ma w nim wzorców działania i nie przewidziano w nim miejsca na badania empiryczne, które sprawdzałyby skuteczność tych wzorców i ujawniłyby nieznane dotąd fakty.

Zarzut byłby zasadny, gdyby realizacja głównego celu pracy wymagała takich wzorców i takich badań (gdyby były one warunkiem koniecznym do realizacji tego celu). Tak jednak nie jest. Monografia ma charakter „analizy metodologicznej”. Stawiając hipotezy i sugerując metody ich sprawdzania, otwiera perspektywę dalszych badań, ale nie są one jej zadaniem.

Powyższą wątpliwość można przeformułować i zapytać o to, czy monografia dostarcza nowej wiedzy o taktykach proksemicznych, która nie zawierałaby się już w odkryciach proksemiki i naukach o negocjacjach.

Wiedza o taktykach działania jest obecna w proksemice, ale nie została jak dotąd systematycznie i systemowo opracowana. Niniejsza publikacja wydobywa ją z proksemiki za pomocą metod analitycznych i w ten sposób odsłania mało opracowany i w tym sensie „nowy” aspekt tej nauki.

Poza tym metodologia opracowania nie ogranicza się do analizy logicznej. Ma ona do dyspozycji również metodę fenomenologiczną, która umożliwia poznawczy kontakt z przedmiotem badań i zdobywanie wiedzy innej niż tylko analityczna, bez jednakże empirycznie rozumianych obserwacji i eksperymentów. W monografii, przy okazji analizowania stanu badań i teorii proksemiki, uzupełniono jej założenia analizą fenomenologiczną zjawisk, które są co prawda zaobserwowane w badaniach

i teoriach proksemiki, ale które nie znajdują należytego odzwierciedlenia na gruncie tej nauki. Na przykład omówiono zjawisko oczekiwań przestrzennych i intencjonalności przestrzennej, ich wpływ na zachowania przestrzenne, na funkcje dystansu i rolę wiedzy o oczekiwaniach przestrzennych w rozumowaniach strategicznych w sposób, który korzysta z i wnosi coś nowego do wiedzy już zebranej na gruncie proksemiki.

Tworzenie wzorców działania byłoby niezgodne z postulatem unikania ryzyka szablonowości. Jak to pokażą dalsze analizy, sytuacje działania są zbyt złożone, by można było dla nich opracować ogólne wzorce działania, dlatego na gruncie teorii można tylko określić ogólne warunki skuteczności i metodę dostosowywania ich do konkretnych sytuacji. W monografii podjęto to zadanie.

8.3. Interdyscyplinarność metod

Wątpliwości może budzić interdyscyplinarność metod stosowanych w niniejszej publikacji. Ktoś może zapytać o to, dlaczego nie skorzystano z metod swoistych dla jednej wybranej nauki szczegółowej.

W odpowiedzi na to pytanie wypada przypomnieć, że monografia jest przyczynkiem do nauk aplikacyjnych, a interdyscyplinarność metod jest w nich poniekąd regułą. Ich tożsamość jest wyznaczona ich przedmiotem i (aplikacyjnym) celem, a nie metodami, które pochodzą z różnych nauk szczegółowych. Na przykład nauki o negocjacjach korzystają z metod swoistych dla psychologii, socjologii, antropologii kulturowej, filozofii, logiki, gdyż negocjacje mają aspekty logiczne, psychologiczne, kulturowe, społeczne, filozoficzne. Aplikacyjny cel wymaga łączenia z sobą różnych metod.

Powyższą wątpliwość można sformułować inaczej, pytając o to, czy skoro monografia dotyczy taktyk negocjacyjnych w sytuacjach biznesu, to nie należy ograniczyć jej metod do metodologii przyjmowanej w naukach o zarządzaniu lub naukach o negocjacjach. Na to pytanie można udzielić podobnej odpowiedzi jak powyżej: nauki o zarządzaniu wiążą się z zarządzaniem, a nauki o negocjacjach z negocjacjami, ze względu na ich przedmiot i aplikacyjny cel. Przedmiot decyduje o tym, że w punkcie wyjścia badań zbierane są dane o tym, a nie innym ich przedmiocie (o sytuacjach swoistych dla zarządzania lub negocjacji), a aplikacyjny cel decyduje o tym, na jakie pytania szuka się w tych naukach odpowiedzi (na przykład, jakie są sposoby wykorzystania wyników badań do realizacji celów związanych z zarządzaniem, biznesem lub negocjacjami). Nauki te korzystają i mogą korzystać z różnych metod, dostosowując je do specyfiki ich przedmiotu badań i aplikacyjnego celu. Metody te przez to, że są wykorzystywane do realizacji swoistych dla zarządzania lub negocjacji celów, nie tracą związku z macierzystym dla tych metod kontekstem metodologicznym, z którego pochodzą. Z tego powodu, badając psychologiczne aspekty zarządzania i biznesu, trzeba odwołać się do szerszego kontekstu psychologii, badając antropologiczne aspekty, trzeba odwołać się do filozofii, badając kulturowe aspekty zarządzania, trzeba przywołać szerszy aspekt metodologiczny, otworzony przez antropologię

kulturową i tak dalej. Podobnie jest w naukach o negocjacjach. Tak też jest w niniejszym opracowaniu.

9. Plan i struktura pracy

W początkowych rozdziałach wprowadzono definicje terminów, które są zasadnicze dla dalszych rozważań. Następnie przedstawiono, jako propozycję własną, model sytuacji i w jej kontekście omówiono typologie taktyk proksemicznych oraz sposoby ich wykorzystania w negocjacjach. W dalszej kolejności zaprezentowano niektóre hipotezy wyjaśniające skuteczność tych taktyk.

Pracę podzielono na trzy działy: A, B, C. We wstępie omówiono jej przedmiot, aspekt, cele i metody. W dziale A ogólnie określono przedmiot analiz, zdefiniowano najważniejsze pojęcia i wstępnie przedstawiono stan badań proksemiki. Typologię taktyk proksemicznych w negocjacjach zaprezentowano w dziale B i omówiono niektóre z nich, wskazując ich logiczny związek z odkryciami proksemiki, oraz określono wyjściowy model sytuacji, na której typologia taktyk się opiera. Dział C to wybiórcze omówienie metateorii proksemicznej, hipotez wyjaśniających i perspektyw badawczych, które się otwierają w kontekście analiz przeprowadzonych w części A i B. Porządkuje on wiedzę zebraną w proksemice i pokazuje jej przydatność w rozumowaniach strategicznych. W tym kontekście omówiono niektóre logiczne trudności związane z tworzeniem taktyk na gruncie proksemiki. Postawiono hipotezy ogólne (wyjaśniające) oraz szczegółowe (badawcze), uzupełniające teorię proksemiki, które są propozycją rozwiązania wskazanych trudności. W podsumowaniu pracy znajdują się konkluzje. Na końcu umieszczono bibliografię.

10. Oznaczenia i odsyłacze

Pracę podzielono na trzy działy – A, B, C, do których należą rozdziały oznaczone cyframi rzymskimi i ich części oznaczone cyframi arabskimi. Punkty poszczególnych części mają strukturę „drzewka”.

Praca ma charakter systemowy, dlatego w tekście jest sporo odsyłaczy do wcześniejszych lub późniejszych jego części. Części mają numerację ciągłą i niezależną od działów i rozdziałów, w których się pojawiają (numeracja części nie jest wznawiana w każdym rozdziale).

Bibliografia znajdująca się na końcu książki jest źródłem odsyłaczy do literatury, które pojawiają się w tekście. Są one oznaczone nazwiskiem autora, datą wydania książki oraz ewentualnie numerami stron, których dotyczy powołanie. Jeśli pozycja nie znajduje się w bibliografii, w przypisach pojawia się jej pełen opis bibliograficzny. Jeśli literatura dotycząca danego zagadnienia została już omówiona w poprzednich częściach pracy, to odsyłacze wskazują na te części bez powtórnego przywołania literatury.

Cudzysłów w tekście oznacza wyrażenia cytowane oraz mające nietypowy dla naukowego języka sens (na przykład potoczny, metaforyczny). *Italikiem* oznaczono nowe terminy, pytania najistotniejsze dla pracy i wyrażenia pochodzące z języków obcych.

DZIAŁ A PRZEDMIOT ANALIZ

W niniejszym dziale wstępnie będzie omówiony przedmiot, któremu są poświęcone analizy tej monografii – strategię, taktyki, rozumowania strategiczne, negocjacje oraz nauka zwana *proksemiką*. Głównym zadaniem jest doprecyzowanie zasadniczych terminów i pojęć przez definicje nominalne o charakterze regulującym. Twierdzenia i postulaty należące do tych definicji ustalają sens terminów, takich jak „strategia”, „taktyka”, „negocjacje”, „relacje proksemiczne”, „terytorializm”, „znaczniki terytorialne”, „inwazja” i inne. Normatywność ustaleń należących do definicji nominalnych jest warunkowa – zależna od tego, czy czytelnik się z tymi ustaleniami zgadza. Dla kogoś, kto się z nimi nie zgadza, będą miały charakter propozycji wyłuszczonej, co znaczą terminy występujące w niniejszym opracowaniu. Nie będzie się tu rozstrzygać tego, jakie znaczenie definiowanych tutaj pojęć jest „najlepsze” lub „najbardziej prawdziwe”. Poniższe definicje określają tylko sens tych pojęć w niniejszej pracy. Nie jest wykluczone, że owe definicje mogłyby się okazać prawdziwe, gdyby uznać je za realne. Tego jednak się tu nie przesądza, bo nie ma takiej potrzeby¹¹.

¹¹ Nieuważny czytelnik może mieć wrażenie, że wprowadzane w tym dziale definicje „naruszają” mu sposób rozumienia terminologii przyjętej w pracy. Takie przekonanie byłoby zasadne, gdyby rozdział miał na celu definicje realne lub sprawozdawcze. Tak jednak nie jest.

Rozdział I

STRATEGIE I TAKTYKI

Taktyka w przyjętym tutaj jej sensie jest rodzajem oraz elementem strategii, dlatego w pierwszej kolejności omówione zostanie pojęcie strategii, a potem zostanie wprowadzone pojęcie taktyki. Większość rozstrzygnięć w zakresie strategii dotyczy też taktyki i odwrotnie.

11. Definicja regulująca

Strategią nazywać się będzie plan działania spełniający warunki, które zostaną omówione poniżej¹². Nie dotyczy to planu w sensie harmonogramu postępowania, choć opierając się na strategii, taki harmonogram można ustalić. Strategia w przyjętym tu sensie to *reguły* mówiące o tym, jakie cele jakimi środkami można osiągnąć w określonych okolicznościach. W niniejszej publikacji nakłada się na te reguły warunek *skuteczności* i *powtarzalności*. Warunek skuteczności jest spełniony, gdy strategia wyznacza działanie, które daje pewność lub zwiększa prawdopodobieństwo *osiągnięcia wyznaczonych celów*. Kotarbiński 1974: 175. Osiągnięcie wyznaczonych celów strategii nazywać się będzie *sukcesem* strategii. Warunek powtarzalności mówi o tym, że działanie wyznaczone strategią można powtórzyć z sukcesem.

Skuteczność wiąże się z innymi cechami ludzkiego działania. Kotarbiński wyróżnia na przykład cechę ekonomiczności, produktywności, dokładności, pewności, konsekwencji (kojarzonej z racjonalnością działania), którymi odznacza się „dobra robota”. Kotarbiński 1974: 175–177. W ujęciu utylitarystycznym i pragmatycznym kryterium skuteczności sprowadza się do *korzystności* lub *użyteczności*, które mogą

¹² Pojęcie strategii i taktyki działania wywodzi się z teorii wojskowości. Strategia w tym kontekście to sztuka dystrybucji i stosowania militarnych środków dla zwycięstwa w wojnie, uzyskania przewagi militarnej lub urzeczywistnienia innych celów polityki, a taktyka jest elementem strategii (Clausewitz 2007; Liddell Hart 1954). W latach 30. i 40. XX wieku powstała matematyczna metoda działań strategicznych w grach towarzyskich i niektórych dziedzinach życia społecznego. Nazwano ją „Teorią Gier”. Za jej twórców uważa się m.in. Johna von Neumanna i Oscara Morgensterna. Metoda znalazła zastosowanie w naukach aplikacyjnych np. w ekonomii (John Nash, Reinhard Selten i John Harsanyi), modelach przetargów (William Vickrey oraz John Mirrles), w naukach społecznych i mikroekonomii (Thomas Schelling, Robert Naumann oraz Leonid Hurwicz, Eric Maksin i Roger Myerson). O myśleniu strategicznym w teorii gier, por. m.in. Baird, Gertner, Picker 1994; Basu 1994; Bell 1991; Bicchieri 1993; Binmore 2005; Camerer 2003; Danielson 1998; Dixit, Nalebuff 1991; Gintis 2000; Jacko 2009a, 2009c; Koons 1992; McClennen 1990; Neumann, Morgenstern 1947; Sigmund 1993; Young 1998; Watson 2005.

być różnie rozumiane w zależności od przyjętych założeń antropologicznych i socjologicznych.

W niniejszym opracowaniu na strategię nakłada się tylko dwa warunki – skuteczność i powtarzalność, przyjmując, że pozostałe warunki się w nich zawierają domyślnie lub dotyczą wdrażania taktyk, a nie samych strategii działania. Na przykład warunek racjonalności zawiera się w warunku skuteczności, co zostanie omówione w części 13. Podobnie wymóg ekonomiczności zawiera się w warunku skuteczności, gdyż jest on określony wprost lub domyślnie celami strategii. Jeśli mamy do czynienia ze strategią, której cele nie określają warunku ekonomiczności – warunek ten jej nie dotyczy. Przykładowo, jeśli przyjmujemy, że celem strategii jest osiągnąć cel X za wszelką cenę, to w tym przypadku strategia utożsamia skuteczność z efektywnością. Jeśli natomiast cel strategii jest określony warunkowo, to warunki skutecznego osiągnięcia celu wyznaczają zasadę ekonomiczności dla tej strategii. Przykładowo, jeśli przyjmiemy, że celem strategii jest osiągnąć X, angażując możliwie minimalne zasoby, to domyślnie przyjmuje się taksonomię tych zasobów, która pozwala odróżnić ekonomiczne od nieekonomicznych sposobów osiągania tego celu. W tym przypadku ekonomiczność jest kojarzona z „oszczędnością” i „wydajnością” – polega na odpowiedniej proporcji między osiągniętym celem a środkami do niego prowadzącymi. Kotarbiński 1974: 177. Ta proporcja może być różnie określana, ale zwykle dotyczy takiego działania, które optymalizuje korzyści i minimalizuje straty. Ross 2006.

Odróżniać się będzie strategię od jej *wdrażania*, bo czym innym są reguły działania, a czym innym działanie według tych reguł. Wdrażanie polega na działaniu kierowanym strategią. Może być ono zgodne ze strategią, może też od niej częściowo odbiegać, jak się to dzieje na przykład wtedy, gdy strategia jest wdrażana niekonsekwentnie, gdy ktoś zamierza działanie według danego planu, którego potem nie realizuje. Reguły działania tworzące strategię nie muszą być spisane ani nawet uświadomione przez podmiot działania ją wdrażający, na przykład pracownicy mogą realizować strategię firmy bez wiedzy o tym, że to robią i jakie są jej cele.

Wskazane tu rozumienie strategii jest zbliżone do pojęcia metody. Metoda zwykle jest kojarzona ze strategią osiągania celów poznawczych. Jeśli jednak rozszerzyć pojęcie metody na sferę działania, to strategia jest metodą działania. Por. Kotarbiński 1974: 174–175.

Strategia istnieje jako możliwość działania – jako możliwe działanie lub jako cecha możliwego działania. Gdy jest wdrażana, aktualizuje się i istnieje realnie. Strategia może więc istnieć czysto intencjonalnie – gdy jako możliwość jest odkrywana, planowana lub zamierzana przez kogoś, ale nie jest przez nikogo wdrażana.

Strategię w przyjętym tu sensie należy odróżnić od racjonalizacji działania (*strategie ad hoc, pseudostrategie*) przypisującego racjonalne motywy działaniu, które w rzeczywistości nie było nimi kierowane. Racjonalizacje tego rodzaju zwykle powstają w tym celu, by usprawiedliwić minione lub przyszłe działanie, czasem służą manipulacji. Na przykład, gdy chcąc zachować pozory konsekwencji, biznesmen tłumaczy zwierzchnikowi, że spóźnił się na spotkanie negocjacyjne, aby wzmocnić swoją pozycję negocjacyjną, gdy w rzeczywistości po prostu zapomniał o spotkaniu, lub gdy zarządca (firmy, państwa itp.) tłumaczy kredyty koniecznością przyszłych

inwestycji, gdy naprawdę mają być zaciągnięte tylko po to, by pokryć straty wywołane nieudolnością zarządzania. Takich wyjaśnień nie będzie się w niniejszym tekście nazywać strategiami, gdyż przypisują one działaniom cechę bycia kierowanym strategią, której te działania nie mają. Z minionych działań, które okazały się skuteczne, można wnioskować strategię, ale wtedy nie dochodzi do wskazanej tu racjonalizacji minionych działań, tylko opierając się na wiedzy o nich, odkrywa się reguły skutecznego działania.

Wprowadzone tutaj rozumienie strategii jest zbliżone do tego, które się przyjmuje w Teorii Gier, gdzie strategia to plan działania opisujący optymalne (przynoszące największą korzyść przy najmniejszych stratach) zachowanie gracza przy każdej możliwej strategii przyjętej przez pozostałych „graczy”, gdzie graczem nazywa się osoby uwikłane w sytuację działania. Ross 2006.

Termin „strategia” i „strategiczny” są wieloznaczne nie tylko w języku potocznym, ale też w nauce, i w zależności od kontekstu mogą mieć inne znaczenia niż to, które wyżej wprowadzono. Na przykład w naukach o zarządzaniu strategię można kojarzyć tylko z celami lub środkami jakiegoś działania bądź z tymi tylko jego celami, które udało się zrealizować i środkami, które okazały się skuteczne. Zdarza się także, że określa się mianem strategii lub taktyki każde celowe działanie albo działanie według jakiegoś planu niezależnie od jego skuteczności. Przymiotnik „strategiczny” może też wskazywać na to, że ktoś lub coś jest ważną okolicznością działania (na przykład „strategiczny partner”). Por. m.in. Barnes 1999; Dixit, Nalebuff 1991; Krawiec 2003; Koźmiński, Zawisłak 1982; Kożuch 2007; Lewicki, Saunders 2005; Makridakis 1990; McMillan 1991; Young 1998; Sułkowski 2005: 130–164.

Wprowadzona tu definicja strategii zakłada domyślnie odróżnienie między celami, środkami, okolicznościami i konsekwencjami działania, dlatego następne części niniejszego rozdziału będą poświęcone głównie ich omówieniu. Strategie lub taktyki są związane z określonymi sytuacjami lub ich typami – te sytuacje nazywać się będą *sytuacjami taktycznymi* (na przykład taktyki negocjacyjne w biznesie dotyczą sytuacji związanych z negocjacjami w biznesie).

12. Cel działania wyznaczonego strategią

Strategia zawiera m.in. reguły określające jej cel. Reguły te mogą być określone wyraźnie lub zawierać się w strategii domyślnie. W pierwszym przypadku są spisane lub wypowiedziane. W drugim – nie są wyrażone, ale wynikają z innych reguł działania należących do strategii w tym sensie, że stosowanie się do nich prowadzi nieuchronnie do realizacji takiego, a nie innego celu lub zwiększa prawdopodobieństwo jego osiągnięcia. Na przykład, jeśli przyjmiemy strategię działania składającą się z dwu reguł: „Wsiądź do pociągu do Warszawy” i „Nie wysiadaj z niego przed Warszawą”, to przyjmujemy domyślnie, że jedynym celem lub jednym z celów tak określonej strategii jest dojechanie do Warszawy, choć o tym nie było wprost mowy w regułach działania określających tę strategię (przy założeniu, że mamy do czynienia z taką koleją, która funkcjonuje normalnie).

12.1. Hierarchia celów. Nadrzędny cel a podrzędne cele strategii

Strategia w przyjętym tu sensie wyznacza procedurę racjonalnego działania (to założenie będzie jeszcze dyskutowane), czyli takiego, którego cele układają się w hierarchię – realizacja podrzędnych celów jest środkiem do realizacji celów nadrzędnych, te zaś mogą być środkiem do realizacji celów jeszcze bardziej nadrzędnych i tak dalej. Strategicznym uzasadnieniem celów podrzędnych jest ich warunkowy związek z realizacją nadrzędnego celu. Por. Cohen 1986.

Należący do strategii cel, który nazywać się będzie *celem nadrzędnym*, określa jej sukces, dlatego nie uzasadnia się go strategicznie na jej gruncie. Strategie mogą mieć kilka celów podrzędnych, których koniunkcja i/lub alternatywa wyznacza nadrzędny cel strategii. Na przykład strategia negocjacyjna może mieć dwa cele określone postulatami „Nawiązać współpracę” oraz „Sprzedać produkt x”. Te cele połączone koniunkcją dają inny cel nadrzędny niż wtedy, gdy są połączone alternatywą. W pierwszym przypadku cel nadrzędny wymaga zrealizowania obu celów podrzędnych. W drugim – wystarczy zrealizować tylko jeden z nich, by można było mówić o sukcesie strategii. Cel nadrzędny może być wyznaczony kombinacją koniunkcji i/lub alternatyw większej liczby celów podrzędnych.

Alternatywa celów podrzędnych określająca nadrzędny cel strategii może mieć charakter warunkowy. Na przykład nadrzędny cel gry w szachy można określić przez dwa postulaty – dąż do wygranej, a gdy ta jest niemożliwa – dąż do remisu (w turniejach przyjmuje się czasem też etykietalną regułę poddania partii, gdy już wiadomo, że gra będzie przegrana). Preferowanym celem jest tu wygrana. Nadrzędny cel tej gry jest jednak określony w taki sposób, by można było w nią grać także wtedy, gdy już wiadomo, że nie da się preferowanego celu osiągnąć. Strategie działania w innych dziedzinach bywają określone w podobny sposób – niektóre cele są preferowane, a gdy ich osiągnięcie nie jest możliwe lub mało prawdopodobne (stopień i sposób stwierdzania tego prawdopodobieństwa może być określony regułami strategii), dąży się do realizacji celów alternatywnych.

Odróżnienie między nadrzędnymi i podrzędnymi celami jest przyjmowane *implicitnie* na przykład w teoriach strategii wojennych, w których odróżnia się cele wojny i cele polityki, gdzie polityka wyznacza nadrzędne cele, a wojna – cele podrzędne, których realizacja odgrywa rolę środka w realizacji (nadrzędnych) celów polityki. Podobnie jest w odróżnieniu strategii „militarnej” od strategii „wielkiej”. Liddell Hart 1954. W teorii zarządzania odróżnienie, o którym tu mowa, pełni ważną funkcję w ustalaniu strategii długofalowych, określających perspektywiczne działania. W Teorii Gier wskazane tu odróżnienie jest założeniem tak zwanych *dylematów*, które służą znajdowaniu rozwiązań w rzeczywistych sytuacjach. Por. Jacko 2009a, 2009b.

12.2. Regulujące odróżnienie strategii od taktyki

Strategią nazywać się będzie reguły określające nadrzędny jej cel i sposób jego osiągnięcia, zaś taktyką – reguły określające jej cele podrzędne i sposoby ich osiągnięcia.

W myśl tego odróżnienia taktyki są elementem (środkiem) strategii. Na przykład reguły tworzenia wizerunku negocjatora lub produktu, blefu czy perswazji w negocjacjach to taktyki negocjacyjne. Natomiast plan osiągnięcia nadrzędnych celów negocjacji, takich jak podpisanie umowy, uzgodnienie zasad przyszłej współpracy itp. za pomocą różnych taktyk – nazywać się będzie strategią negocjacyjną. Warunki nałożone na strategię wprowadzoną tutaj definicją dotyczą też taktyk, bo w myśl przyjętej definicji taktyka jest rodzajem strategii¹³.

Powyższe odróżnienie strategii i taktyk jest względne i aspektowe, bo każda strategia może w myśl wprowadzonego tu odróżnienia okazać się taktyką, jeśli uwzględnimy szerszą perspektywę ludzkich zaangażowań, a każda taktyka może być uznana za strategię, jeśli nie będzie rozpatrywana w tej perspektywie. Na przykład nadrzędne cele strategii negocjacyjnej mogą się okazać podrzędne w perspektywie motywów podjęcia negocjacji, te zaś mogą okazać się podrzędne względem innych – jeszcze głębszych – zaangażowań podmiotu, takich jak dążenie do szczęścia, akceptacji społecznej, władzy i innych.

12.3. Swoiste cele i środki strategii dla dziedzin działania

Dziedziny ludzkiej aktywności można rozróżniać ze względu na *swoiste* dla nich cele i środki działania, czyli takie, które określają tożsamość danej dziedziny działania. Na przykład *swoistym* celem gier o sumie zerowej jest wygrana (przewaga), *swoistym* celem strategii w biznesie jest zysk (optymalizowanie własnej korzyści i unikanie strat w dziedzinie zasobów *swoistych* dla danej dziedziny biznesu), *swoistym* celem negocjacji jest przekonanie rozmówcy do czegoś, a *swoistym* celem reklamy – przekonanie widza lub słuchacza, by zachował się w oczekiwany sposób (na przykład kupił produkt, zagłosował na danego kandydata itp.).

W różnych dziedzinach działania strategia dysponuje środkami *swoistymi* dla danej dziedziny. Dlatego dziedzina strategii do pewnego stopnia określa środki strategii. Na przykład w biznesie są one wyznaczone zasobami danej dziedziny biznesu (strategie zarządzania korzystają z zasobów, które są *swoiste* dla zarządzania, taktyki negocjacyjne korzystają ze środków *swoistych* dla negocjacji itd.).

13. Problem racjonalności działania wyznaczonego strategią

Działanie wyznaczone strategią jest racjonalne w tym sensie, że strategia wyznacza mu program działania celowego i ukierunkowanego na skuteczność¹⁴. Chodzi tu o racjonalność instrumentalną (niem. *zweckrational*), w sensie wprowadzonym

¹³ Podobne rozróżnienie strategii i taktyki można znaleźć na przykład w teorii Carla von Clausewitza odróżniającego strategię, która jest teorią wykorzystywania potyczek i bitew do realizacji celów wojny, od taktyki będącej teorią wykorzystania sił zbrojnych w bitwach. Clausewitz 2007: 55.

¹⁴ Należy odróżnić racjonalność działania od racjonalności w innych dziedzinach, np. racjonalności bytu, emocji, poznania, nauki i in. Por. Walczak 2006.

przez Maxa Webera. Według niego racjonalność instrumentalna polega na skutecznym – przynajmniej w świetle wiedzy działającego podmiotu – doborze dostępnych środków do realizacji założonego celu¹⁵. Odróżnia on ten rodzaj racjonalności od racjonalności aksjologicznej (niem. *wertrational*), która polega na zgodności działania z systemem wartości (autotelicznych) uznawanych przez podmiot¹⁶. Można jeszcze wyróżnić racjonalność formalną, polegającą na działaniu zgodnym z paradygmatem (skryptem) racjonalności przyjętym w danej kulturze. Ernest Gellner nazywa ją „racjonalnością koherencyjną”. Por. Gellner 1992. Działanie racjonalne instrumentalnie może być działaniem irracjonalnym aksjologicznie lub formalnie.

Należy odróżnić instrumentalną racjonalność działania wyznaczonego strategią od racjonalności motywów jej przyjęcia oraz sposobu jej tworzenia i wdrażania. Do działania racjonalnego instrumentalnie mogą prowadzić irracjonalne motywy, które nie są ukierunkowane na skuteczność, a strategia racjonalna instrumentalnie może (na przykład pod wpływem emocji, w wyniku pomyłki czy niedopatrzenia) prowadzić do działania, które racjonalne w tym sensie nie jest. Wskazane tu typy racjonalności są z sobą istotnie powiązane. Wartości uznawane przez podmiot i kod kulturowy wpływają na jego sposób rozumienia skuteczności działania (sukcesu). Por. Danielson 1998; Flis 2001; Gellner 1992; Habermas 1999.

14. Kontekst odkrywania strategii – myślenie strategiczne

Myśleniem (rozumowaniem, wnioskowaniem) strategicznym w niniejszym opracowaniu będą nazywane operacje myślowe prowadzące do utworzenia planu działania stanowiącego strategię lub taktykę. Odróżnia się *metodyczny* sposób ich tworzenia, który wykorzystuje rozumowania i narzędzia logiki (por. 15), od *intuicyjnego* – używającego metafor, aktywizującego wyobraźnię, emocje, swobodne skojarzenia i tak zwaną inteligencję emocjonalną człowieka. Te dwa sposoby nie wykluczają się i mogą się wzajemnie dopełniać, ale zwykle jeden z nich dominuje, nadając strategiom i taktynom bardziej metodyczny lub bardziej intuicyjny charakter.

Strategie tworzone metodycznie będą tutaj nazywane *strategiami metodycznymi*, a strategie tworzone intuicyjnie – *intuicyjnymi*. Rozumowania strategiczne w strategiach metodycznych dążą do określenia algorytmu działania pozwalającego zna-

¹⁵ „Wie jedes Handeln kann auch das soziale Handeln bestimmt sein 1. *zweckrational*: durch Erwartungen des Verhaltens von Gegenständen der Außenwelt und von anderen Menschen und unter Benutzung dieser Erwartungen als »Bedingungen« oder als »Mittel« für rational, als Erfolg, erstrebte und abgewogene eigne *Zwecke* (...). *Zweckrational* handelt, wer sein Handeln nach Zweck, Mittel und Nebenfolgen orientiert und dabei sowohl die Mittel gegen die Zwecke, wie die Zwecke gegen die Nebenfolgen, wie endlich auch die verschiedenen möglichen *Zwecke* gegeneinander rational *abwägt*: also jedenfalls *weder* affektiv (und insbesondere nicht emotional), *noch* traditional handelt”. Weber 1985: 565. Późniejsze analizy uzupełniają Weberowskie rozumienie racjonalności instrumentalnej. Por. Danielson 1998. Habermas 1999.

¹⁶ „Wie jedes Handeln kann auch das soziale Handeln bestimmt sein (...) *wertrational*: durch bewußten Glauben an den – ethischen, ästhetischen, religiösen oder wie immer sonst zu deutenden – unbedingten *Eigenwert* eines bestimmten Sichverhaltens rein als solchen und unabhängig vom Erfolg”. Weber 1985: 565.

leżć rozwiązanie w każdej możliwej sytuacji określonego typu. Intuicyjne strategie zwykle polegają na kształtowaniu postaw – nie opisują szczegółowo procedur działania, ale ograniczają się do wskazania sposobu ujęcia problemu lub sytuacji, który powinien zaowocować dobrym (skutecznym) rozwiązaniem¹⁷. Strategie te powstają zwykle na potrzeby konkretnych sytuacji, opierają się na doświadczeniu życiowym i inteligencji emocjonalnej człowieka. Są „bliższe sztuce niż ścisłej wiedzy” (Mahnken 2009: 72).

Naukowymi będą nazywane strategie wykorzystujące wiedzę zgromadzoną w danej nauce lub naukach. Metodyczne strategie naukowe stosują się zwykle do metodologicznych rygorów panujących w nauce, w ramach której powstają i mają charakter metodyczny. W naukach aplikacyjnych zdobywają też popularność strategie intuicyjne, które wykorzystują wiedzę zgromadzoną w danej nauce, jej modele czy hipotezy wyjaśniające po to, by w ich kontekście budować metafory i kształtować postawy pomocne w znajdowaniu skutecznych sposobów działania. Sułkowski 2005: 121–129.

Ograniczona skuteczność strategii metodycznych wiąże się innymi z poznawczymi ograniczeniami człowieka. Rzeczywiste sytuacje działania bywają zbyt złożone i nieprzewidywalne, by strategie tworzone metodycznie mogły dać gwarancję efektywności. Za strategiami intuicyjnymi przemawiają przykłady, w których są one bardziej (lub nie mniej) skuteczne od strategii metodycznych. Baylis et al. 2009; Mahnken 2009: 72; Mintzberg 1994; Sułkowski 2005: 130–143.

15. Rozumowania w strategiach metodycznych. Rozumowania strategiczne

Przyjmijmy, że E to twierdzenia określające nadrzędny cel strategii, M – to twierdzenia określające środki działania, C – to twierdzenia określające sytuację (okoliczności), w których strategia ma zastosowanie, S – to twierdzenia o charakterze prognozujących praw, które mówią o tym, jakie są konsekwencje zastosowania środków M w okolicznościach C . Związki wynikania między tymi zdaniami można opisać, używając zwykłych symboli logicznych na oznaczenie implikacji \rightarrow („jeżeli..., to...”) oraz koniunkcji \wedge („i”):

$$S \wedge C \wedge M \rightarrow E$$

Rodzaj i cel rozumowań strategicznych są uzależnione od tego, co jest niewiadomą wynikania:

- a. Jeśli nieznanne są prawa S lub okoliczności C , to celem rozumowania będzie *thumaczenie skuteczności strategii*. Wtedy przyjmuje się twierdzenia S lub C po to, by wskazać racje tego, że środki określone twierdzeniami M doprowadziły do zamierzonego efektu określonego twierdzeniami E .

¹⁷ Intuicyjne taktyki działania zaobserwować można u zwierząt, które instynktownie odnajdują sposób działania realizujący ich potrzeby. U niektórych gatunków można zaobserwować zjawisko podobne do uczenia się i rozumowania instynktownego, które prowadzi do znajdowania rozwiązań opartych na minionych doświadczeniach. Griffin 1992; Romanes 1886.

- b. Jeśli nie mamy pewności co do następstw E zastosowania strategii, to celem rozumowania będzie *przewidywanie* lub *uzasadnianie (skuteczności) strategii*, czyli pokazanie, że w świetle posiadanej wiedzy S działanie opisane przez M w okolicznościach określonych przez C prowadzi (z pewnością lub dużym prawdopodobieństwem) do realizacji E .
- c. Jeśli natomiast nieznanne są środki M , to celem będzie *utworzenie (wymyślenie) strategii*, które polegają na dobraniu takich M , z których wynika E przy założeniu S i C . Poniższe analizy dotyczą tworzenia strategii.

Metodyczne strategie naukowe różnią się od nienaukowych źródłem twierdzeń S . Jeśli strategia powstaje na gruncie nauki, to twierdzenia te są jej tezami (twierdzeniami uznanymi na jej gruncie za udowodnione, pewne, prawdziwe lub prawdopodobne) oraz hipotezami wyjaśniającymi. W strategiach i taktykach określonych tu jako nienaukowe (czego nie należy rozumieć pejoratywnie) niektóre lub wszystkie twierdzenia S pochodzą z innych źródeł niż nauka, takie jak na przykład przeczcucia, opinie innych ludzi, „doświadczenie życiowe”.

15.1. Metoda dedukcyjna

Strategie mogą być tworzone dedukcyjnie, przez takie przekształcenie wskazanego wyżej wynikania, by pokazać, że M wynika z twierdzeń określających S , E i C . Strategie te mogą przyjąć postać algorytmu, który znajduje rozwiązanie dla każdego układu lub dla niektórych układów okoliczności C . Utworzenie strategii tą metodą uzasadnia jej skuteczność (przy założeniu, że przesłanki tego rozumowania są uzasadnione lub prawdziwe)¹⁸.

Metody dedukcyjne tworzenia strategii są wykorzystywane między innymi w Teorii Gier. Por. Ginitis 2000. Mają jednak ograniczone zastosowanie w tworzeniu strategii dla rzeczywistych sytuacji działania ze względu na ich złożoność, zmienność i ograniczoną przewidywalność konsekwencji. Por. Jacko 2009a, 2009d. Dla takich sytuacji zwykle można dedukcyjnie określić tylko bardzo ogólną strategię, ale luki w wiedzy o okolicznościach działania C i prawach S zazwyczaj nie pozwalają na wydedukowanie strategii dla konkretnych sytuacji, która nie byłaby obciążona ryzykiem szablonowości.

15.2. Metoda redukcyjna: indukcja enumeracyjna, analogia, hipotezy wyjaśniające

Rozumowaniem (wnioskowaniem) redukcyjnym (*redukcja*, łac. *reductio* – „odprowadzenie z powrotem”) nazywać się tu będzie dobieranie do zdania uznanego za prawdziwe takiego zdania, z którego to pierwsze entymematycznie wynika. Ajdu-

¹⁸ Rozumowanie dedukcyjne jest pewne (niezawodne) w tym sensie, że przy prawdziwych przesłankach prowadzi do prawdziwych wniosków, a przy błędnych przesłankach – albo do błędnych, albo do prawdziwych wniosków. Por. Ajdukiewicz 1985: 211–212.

kiewicz 1985: 212. Por. przyp. 4. Opracowanie strategii tą metodą polega na wskazaniu M , z których wynika E (przy założeniu S i C).

Redukcyjne tworzenie strategii i taktyk ma element twórczy, bo polega na „wymyślaniu” twierdzeń M opisujących sposoby osiągania celu strategii. Wniosek rozumowania strategicznego ma charakter mniej lub bardziej prawdopodobnego przypuszczenia, że zachowanie M w myśl wiedzy o prawach S i okolicznościach C powinno prowadzić do realizacji obranego celu taktyki E . W dziale B niniejszej pracy zostaną omówione niektóre strategie proksemiczne tworzone metodą redukcyjną.

Redukcyjne rozumowania strategiczne mogą korzystać między innymi z indukcji enumeracyjnej lub analogii. Indukcja oparta jest na obserwacji następstw zastosowanych środków M . Przy tej metodzie za taktykę uznaje się te sposoby działania M , które zawsze lub zwykle są skuteczne, to jest prowadzą do stanu określonego twierdzeniami E . W przypadku rozumowania przez analogię wystarczy pokazać, że sposób działania opisany twierdzeniami M doprowadził już do sukcesu (okazał się skuteczny) w sytuacji podobnej do tej, która jest rozpatrywana, z czego wnioskuje się, że będzie też skuteczny w sytuacji rozpatrywanej.

16. Przesłanki rozumowań strategicznych

Rozumowania strategiczne zakładają wiedzę o naturze przyjętych celów, dostępnych środków, okoliczności działania i związkach, które między nimi zachodzą. Tę wiedzę (ustalenie regulujące – por. 4.4) nazywać się będzie *ontologią sytuacji taktycznej*, *ontologią sytuacji działania* lub jeszcze krócej – *ontologią*. Oparcie strategii na ontologii polega na tym, że ontologia jest założeniem rozumowań strategicznych, które do utworzenia tej strategii prowadzą. Uwagi dotyczące strategii w niniejszej części odnoszą się też do taktyk.

16.1. Ontologia i model sytuacji taktycznej

Ontologia celów strategii wyznacza sposób rozumienia skuteczności działania dla danej strategii. Ontologia środków i okoliczności działania zaś określa możliwości działania. Elementy sytuacji mające wpływ na skuteczność działania nazywać się będzie okolicznościami lub czynnikami *taktycznie relewantnymi*. Zwykle okoliczności te wpływają na siebie i jeśli ten wpływ ma związek ze skutecznością działania – też jest taktycznie relewantną okolicznością, którą ontologia powinna uwzględnić. Głównym zadaniem ontologii założonej w rozumowaniach strategicznych jest określenie związku czynników taktycznie relewantnych ze skutecznością działania wyznaczonego strategią.

Ontologia, o której tu mowa, odzwierciedla sytuację działania w sposób selektywny, upraszcza ją i idealizuje, uwzględniając te jej aspekty, które, wydaje się, mają związek ze skutecznością działania, i pomijając to, co, wydaje się, nie ma z nią związku. Takie odzwierciedlenie sytuacji nazywać się będzie *modelem sytuacji taktycznej*.

Model sytuacji taktycznej służy między innymi określeniu warunków i ograniczeń skuteczności działania, przewidywaniu skutków zastosowania strategii, możliwych scenariuszy rozwoju sytuacji i ocenie środków planowanego działania pod względem jego skuteczności. Model ten jest elementem ontologii sytuacji działania i założeniem rozumowań strategicznych.

16.2. Warunek skuteczności

Należy odróżnić ogólną ontologię przyjmowaną w strategiach (ontologia *in universo*) działania od jej uszczegółowienia dla dziedziny działania, a tę – od ontologii konkretnej sytuacji działania (ontologia *in concreto*). Ta druga jest uszczegółowieniem tej pierwszej, a trzecia – drugiej. Dopiero gdy uwzględni się konkretne okoliczności i uwarunkowania, można określić ontologię *in concreto*.

Warunki skuteczności strategii można określić na każdym z wyróżnionych tu poziomów ogólności, gdzie warunki ogólne dotyczą wszystkich przypadków danej strategii; te warunki są założone przy określaniu warunków skuteczności strategii w danej dziedzinie (na przykład w negocjacjach), a te z kolei – w konkretnej sytuacji działania.

16.3. Postulat (warunek) pełności

Strategie naukowe korzystają z modeli przyjmowanych w naukach, ale dostosowują je do rozumowań strategicznych. Takie dostosowanie jest uzasadnione tym, że modele w naukach teoretycznych powstają dla realizacji celów poznawczych (opis, wyjaśnianie, przewidywanie), a modele w rozumowaniach strategicznych odgrywają rolę służebną w realizacji celów aplikacyjnych (skuteczne działanie). Dlatego modele przyjmowane w strategiach działania zwykle pomijają te aspekty modelu przyjmowanego w nauce, które, wydaje się, nie mają związku ze skutecznością działania. Czasem modele strategii uzupełniają go o te aspekty, których uwzględnienie nie jest potrzebne dla celów poznawczych, ale które mają związek ze skutecznością działania. W niniejszym opracowaniu będzie wykorzystany model sytuacji, który jest przyjmowany w proksemice. Ze względu na aplikacyjne cele pracy zostanie on uzupełniony hipotezami stanowiącymi propozycję własną.

Ontologia sytuacji taktycznej, która w tekście będzie nazywana *pełną*, uwzględni wszystkie taktycznie relewantne okoliczności działania wchodzące w grę i określa ich związek ze skutecznością działania. Ontologie, które tego nie robią, będzie się tu nazywać *niepełnymi*. Pełność ontologii *in universo* polega na określeniu taktycznie relewantnych okoliczności, które mają wpływ na skuteczność działania we wszystkich istniejących i możliwych przypadkach. Pełność ontologii dla dziedziny działania określa okoliczności taktycznie relewantne w tej dziedzinie. Pełność ontologii *in concreto* zaś polega na uwzględnieniu wszystkich okoliczności, które mają wpływ na skuteczność określonego strategią działania w konkretnej sytuacji.

Pełność ontologii ma wpływ na aplikacyjne możliwości strategii. Oparcie rozmowań strategicznych na niepełnej ontologii niesie podwójne ryzyko. Po pierwsze, ontologie niepełne pomijają niektóre taktycznie relewantne okoliczności. Dlatego strategię na nich oparte mają charakter szablonu, który może być skuteczny w sytuacjach jednego typu i nieskuteczny w nowych, a zwłaszcza w nietypowych sytuacjach. Po drugie, ontologie niepełne nie zawierają wyjaśnienia tego stanu rzeczy, które sugerowałoby metodę korygowania nieskutecznych procedur działania. Jeśli okazują się nieskuteczne, mówi się wtedy, że sprawił to „przypadek”, co niczego nie wyjaśnia i dlatego nie jest przydatne w szukaniu rozwiązań.

Warunek (postulat) *pełności* wymaga od ontologii założonej w rozumowaniach strategicznych, by była pełna. W związku z tym, że ontologia w aspekcie strukturalnym (określając elementy i relacje sytuacji taktycznej) przyjmuje postać modelu sytuacji taktycznej – warunek pełności odnosi się także do tego modelu.

Warunek pełności nabiera znaczenia w taktykach metodycznych, które zmierzają do określenia algorytmu skutecznego działania. Dlatego dąży się w nich do takiego określenia sytuacji działania, które uwzględni możliwie wszystkie wchodzące w grę czynniki taktycznie relewantne i wyznacza ich wpływ na skuteczność działania.

Warunek pełności odgrywa mniejszą rolę w taktykach intuicyjnych. W tych taktykach ciężar rozpoznania czynników taktycznie relewantnych spoczywa na użytkowniku taktyki. Strategie i taktyki intuicyjne, mimo że opierają się na jakimś rozumieniu sytuacji działania, nie dążą do spełnienia warunku pełności, bo „mechanizm” ich działania tego nie wymaga. Przyjmowany w nich model sytuacji może ograniczyć się do kilku czynników taktycznie relewantnych i pomijać inne, pozostawiając ich rozpoznanie domyślności osoby stosującej daną taktykę lub strategię.

Odróżnić należy ontologię pełną w *sensie absolutnym*, to jest taką, która wyraźnie określa wszystkie taktycznie relewantne okoliczności, od ontologii pełnej w *sensie względnym*. Ontologię pełną w absolutnym sensie można opracować tylko dla sytuacji podobnych do gier towarzyskich, w których możliwe zachowania ludzi („graczy”), ich konsekwencje i skuteczność (sukces, wygrana) są precyzyjnie określone regułami „gry”. Dla innych sytuacji zwykle można opracować tylko ontologię pełną w sensie względnym.

Ontologia *pełna w sensie względnym* daje pełną typologię czynników taktycznie relewantnych dla danej strategii, czyli taką typologię, w której zawiera się każdy (zachodzący i możliwy) czynnik taktycznie relewantny dla danej strategii. Przypomina ona szkic obrazu, na którym są już wszystkie istotne elementy, ale który nie zawiera detali i należy je domalować.

Ontologia pełna w sensie względnym spełnia *warunek pełności w sensie względnym*. Wymaga on, by typologia czynników taktycznie relewantnych obejmowała wszystkie wchodzące w grę możliwości na poziomie, którego dotyczy strategia (stopnie uszczegóławiania ontologii od ontologii *in universo* do ontologii *in concreto*). W opracowaniu i uzasadnieniu omawianej typologii zasadniczą rolę odgrywają z jednej strony rozstrzygnięcia ontologiczne związane z naturą działania określonego strategią i naturą dziedziny działania, której strategia dotyczy, a z drugiej – badania empiryczne kierowane tymi założeniami, które zbliżają do ontologii *in concreto*.

Ontologia pełna w sensie względnym powinna dysponować na tyle ogólną typologią czynników taktycznie relewantnych, by każda potencjalna okoliczność mogła być odnaleziona w przyjętej typologii. Typologia określa ogólny model sytuacji i kieruje poszukiwaniem czynników taktycznie relewantnych, sprawdzaniem i wyjaśnianiem skuteczności strategii. Gdy strategia lub taktyka okazują się nieskuteczne, przyjęta typologia czynników taktycznie relewantnych określa możliwe obszary poszukiwania przyczyn tego stanu rzeczy i kieruje procesem uzupełniania wiedzy i uszczegółowienia przyjętej typologii w zależności od celów strategii lub taktyki. Gdy w dalszej części będą omawiane ontologia pełna lub warunek pełności, będzie się mieć na myśli ontologię spełniającą warunek pełności i warunek pełności w sensie względnym.

17. Niektóre aplikacyjne perspektywy teorii myślenia strategicznego

W racjonalistycznym ujęciu działania, które charakteryzuje gatunek ludzki, zrozumiałe jest dążenie do metodycznych strategii i taktyk. Motywuje do tego między innymi potwierdzona w wielu dziedzinach skuteczność kierowanego nimi działania i dążenie do minimalizowania ryzyka. Trudności związane z dużą ilością zmiennych i złożonością algorytmu działania mogą obecnie być częściowo rozwiązane przez programy komputerowe w symulacji rzeczywistych interakcji między ludźmi. Programy komputerowe nie są jak dotąd (i być może nie będą nigdy, ale tego się nie rozstrzyga) w stanie samodzielnie określić ontologii dla sytuacji taktycznej. Dlatego badania dotyczące założeń rozumowań strategicznych nabierają nowego znaczenia w kontekście cybernetyzacji, gdy możliwe są symulacje komputerowe dla sytuacji taktycznych. Możliwości cybernetyki wraz z geometrycznym przyrostem wiedzy empirycznej w różnych dziedzinach działania są nową jakością w historii myślenia strategicznego, która sprawia, że coraz bardziej potrzebne będą w naukach aplikacyjnych analizy precyzujące metateorię. Mahnken 2009: 83. Por. 60. Niniejsza praca realizuje ten cel na przykładzie proksemiki.

Rozdział II

NEGOCJACJE I TAKTYKI NEGOCJACYJNE

W niniejszym rozdziale zostanie podjęta próba określenia celów i środków negocjacji, by bliżej określić naturę strategii i taktyk negocjacyjnych. Nie będzie się tu zestawiać i dyskutować różnych definicji negocjacji. Powstały już opracowania, które to robią. Por. Kałużna-Drewnińska 2006; Baczyński 2008 i inni. Wiedza o negocjacjach i taktykach negocjacyjnych doczekała się znaczących monografii. Por. m.in. Nęcki 1991; Cichobłaziński 2008. W rozdziale wprowadzono regulującą definicję negocjacji – jest to propozycja terminologiczna.

18. Struktura (cele i środki) negocjacji

Negocjacjami nazywać się będzie interakcje, które spełniają trzy warunki: (a) perswazyjny cel, (b) użycie do jego realizacji znaków oraz (c) symetryczność komunikowania¹⁹. Interakcji, które tych warunków nie spełniają, nie będzie się tu nazywać negocjacjami. Żaden z tych warunków nie jest wystarczający, bo perswazja może być celem działań niebędących negocjacjami, a znaki i symetryczna komunikacja mogą służyć innym celom niż perswazja. Dopiero koniunkcja wskazanych tu warunków koniecznych daje warunek wystarczający negocjacji: Negocjacjami nazywać się tu będzie każdą symetryczną interakcją międzyosobową o charakterze komunikowania, której strona lub strony używają znaków do realizacji perswazyjnego celu.

Praca kieruje się założeniem, że koniecznym celem negocjacji jest perswazja, a koniecznym środkiem do niego prowadzącym jest komunikacja znakowa. Bez tego celu i bez tego środka negocjacji nie ma. Negocjacje mogą mieć też inne cele i korzystać z innych środków, ale perswazyjny cel i środek, jakim jest komunikacja, zawsze się w negocjacjach pojawia.

W aspekcie dynamicznym negocjacje są procesem komunikacji znakowej, która pełni perswazyjne funkcje. W aspekcie statycznym negocjacje to symetryczna relacja komunikowania znakowego i perswazyjnego między osobami. Por. Nęcki 1991; Pruitt 1998; Van Kleef et al. 2004. Komunikacja jest tu *interakcją znakową*, to jest

¹⁹ Chodzi tu o warunki pozwalające stwierdzić, czy dane zjawisko to negocjacje. Nie są to psychologiczne warunki podjęcia negocjacji, takie jak przekonanie stron o konflikcie, rozbieżności, zbieżności lub współzależności interesów, na które czasem wskazuje się w definicjach negocjacji. Por. Baczyński 2008: 6; Mastenbroek 1998: 11; Zbiegień-Maciąg 2003: 7.

taką, której medium są znaki (która się dokonuje przez pośrednictwo znaków). Por. 51.6. Znaki są tworzone i interpretowane przez negocjatorów w procesie negocjacji. Można co prawda mówić o komunikacji „bez słów” (bez znaków) – na przykład o telepatii lub intuicji pozwalającej zgadywać czyjeś myśli i zamiary, ale w niniejszej pracy takich przypadków nie będzie się brać pod uwagę²⁰.

W aspekcie statycznym (strukturalnym) komunikacja jest relacją, jaka zachodzi między nadawcą, odbiorcą i komunikatem. W aspekcie dynamicznym komunikacja jest funkcją pełnioną przez komunikat (znak) dla nadawcy i odbiorcy. Definicję powyższą można rozwijać, uwzględniając syntaktyczne, semantyczne i pragmatyczne aspekty komunikowania. Definicja nie rozstrzyga tego, ile osób jest uwikłanych w relację komunikowania (dwie czy więcej).

Problem prawdy (jako prawdomówności) w komunikacji rozstrzyga się w opracowaniu dzięki założeniu, że do negocjacji może dojść zarówno przy udanej, jak i nieudanej komunikacji. W pierwszym przypadku odbiorca rozumie znaki tak, jak to zamierzył nadawca, a w komunikacji nieudanej odbiorca rozumie je inaczej.

Za klasycznym już (m.in. Shannon 1948) odróżnieniem osobę tworzącą znaki nazywać się będzie „źródłem” lub „nadawcą” (znaków), a osobę je rozumiejącą (interpretującą) – „odbiorcą” lub „adresatem” (znaków). Komunikacja w negocjacjach jest relacją symetryczną, to jest taką, w której nadawca jest (lub przynajmniej może być) odbiorcą znaków, a odbiorca jest (lub może być) nadawcą znaków tworzących tę relację. W myśl tego ustalenia nie są możliwe negocjacje w komunikacji jednostronnej, w której odbiorca nie ma możliwości komunikowania się z nadawcą znaków (na przykład w odbiorze przekazu medialnego)²¹.

Osoby bezpośrednio biorące udział w negocjacjach to negocjatorzy (zwani tutaj też *rozmówcami*). Przez ich pośrednictwo mogą uczestniczyć w negocjacjach interesariusze – osoby fizyczne lub prawne, grupy, organizacje, instytucje, firmy i inni. Interesariusze określają cele, które mają być realizowane przez negocjatorów w negocjacjach. Do realizacji tych celów negocjatorzy są zwykle zobowiązani jakąś (pisaną lub niepisaną, określoną wprost lub przyjmowaną domyślnie) umową z interesariuszami. Negocjatorzy mogą tę umowę złamać i realizować w negocjacjach inne cele, ale wtedy mamy do czynienia z nieetyczną praktyką. Negocjator jest interesariuszem, gdy reprezentuje własne interesy. W wyjątkowych sytuacjach może nie być żadnej umowy między interesariuszami a negocjatorami, na przykład gdy negocjatorzy realizują cele interesariuszy bez ich wiedzy. Dla prostoty języka negocjatora, o którego aktywności jest mowa, nazywać się będzie *podmiotem*, a pozostałych negocjatorów – jego *rozmówcami*.

²⁰ O koncepcjach komunikacji, por. Fiske 1990; Nęcki 2000.

²¹ Rozróżnienie między nadawcą i odbiorcą bywa nieostre, na co zwracają uwagę niektórzy jego krytycy. Jak pokazują m.in. interakcyjne modele komunikacji, nadawca w pewnym aspekcie jest odbiorcą komunikatu, a odbiorca – nadawcą. Ten sam komunikat może być zarazem wysyłany i obierany przez daną osobę. Por. Nęcki 2000: 33–34. W takiej sytuacji odróżnienie nadawca – odbiorca należy rozumieć aspektowo: Nadawca w jakimś aspekcie jest odbiorcą, a odbiorca w jakimś aspekcie – nadawcą. Odróżnienie nadawca – odbiorca jest przydatne, gdyż tłumaczy różnicę między twórczym i receptywnym aspektem komunikacji.

Stroną negocjacji będą nazywani negocjatorzy i interesariusze mający te same cele w negocjacjach. W opracowaniu nie będę brał po uwagę interakcji, w których stroną lub stronami jest byt nieosobowy (na przykład zwierzę, program komputerowy, urządzenie elektroniczne), mimo że w języku potocznym i w specjalistycznych językach niektórych nauk czasem też takie interakcje nazywa się „komunikacją” lub „negocjacjami”.

Perswazją będzie nazywany wpływ na przekonania, emocje, zachowania i postawy ludzi²². Zakładając, że perswazja jest koniecznym warunkiem negocjacji, mam tutaj na myśli, że w każdym przypadku negocjacji jej strony ten cel zamierzają albo przynajmniej zachowują się tak, jakby go zamierzały. Może się zdarzyć, że któraś ze stron tego celu nie ma lub nie realizuje. Dla negocjacji wystarczy, że jest on zamierzony lub realizowany przez jednego z negocjatorów.

Negocjacje dotyczą jakiejś sprawy będącej ich tematem, co do której między stronami zachodzi rozbieżność zdań. Tematem negocjacji mogą być na przykład zamierzenia, przekonania, oceny itp. Ma on zwykle charakter problemu, który można wyrazić jakimś pytaniem. Ściśle rzecz ujmując, perswazja w negocjacjach to wpływ na to, jakiej odpowiedzi na zadane pytanie udzieli druga strona, a zwłaszcza na jej postawy dotyczące tematu negocjacji (por. przyp. 22).

Perswazję nazywać się będzie *swoistym celem negocjacji*, a komunikację i znaki do niego prowadzące – *swoistym środkiem negocjacji*, bo ten cel i ten środek pojawiają się we wszystkich typach i przypadkach negocjacji w przyjętym tu sensie. Powyższe warunki nie wyczerpują zjawiska negocjacji. Prócz nich negocjacje mogą realizować też inne cele (por. 22) i korzystać ze środków niebędących znakami (por. 23).

Zaproponowane tu określenie negocjacji ma charakter regulujący – jest to propozycja terminologiczna uściślająca sens pojęcia negocjacji w niniejszej pracy. Nie należy tej definicji rozumieć polemicznie – nie wprowadza się jej po to, by krytykować alternatywne ujęcia.

W kontekście przyjętych norm, wartości moralnych i zasad współżycia społecznego odróżnić można etyczne od nieetycznych taktyk negocjacyjnych. Por. Dillard, Pfau 2002: IX; Kucharski 2007; Nęcki 2000: 17; Rogers 2006: 4–11. W opracowaniu nie będę omawianych w niej taktyk oceniać w aspekcie moralnym, gdyż nie jest to celem tej monografii. Nie znaczy to, że uważam wszystkie omawiane tu taktyki za równie wartościowe moralnie. Wyłączenie problematyki etycznej poza obszar analiz jest podyktowane celem i aspektem pracy i nie należy go rozumieć światopoglądowo.

²² Przyjmuję następujące rozumienie postawy: „Elementem postawy jest **komponent emocjonalny**, czyli twoje reakcje emocjonalne wobec przedmiotu postawy (np. innej osoby lub problemu społecznego), **komponent poznawczy**, czyli twoje myśli i przekonania o przedmiocie postawy i **komponent behawioralny** – twoje działania, czyli dające się zaobserwować zachowanie wobec przedmiotu postawy”. Aronson et al. 1997a: 314.

19. Aspekty swoistego celu negocjacji – taktyki perswazyjne

Za Elliotem Aronsonem, Timothy D. Wilsonem i Robinem M. Akertem można wyróżnić trzy aspekty perswazji – poznawczy, emocjonalny i behawioralny. Por. przyp. 22. Jej aspekt poznawczy to wpływ na poglądy ludzi, aspekt emocjonalny – wpływ na ich emocje (przeżycia, odczucia i afekty), a aspekt behawioralny – wpływ na ich decyzje i postępowanie.

Gdy perswazja jest wywierana celowo i metodycznie, przyjmuje postać taktyk *perswazyjnych*, zwanych też *impresyjnymi* lub *zarządzaniem wrażeniami* (ang. *impression management*), które mają zastosowanie nie tylko w negocjacjach, ale też w innych dziedzinach działania ukierunkowanych na perswazję (na przykład w reklamie, mediacjach, erystyce czy retoryce). Por. Cichobłaziński 2008; Felson 1981; Goffman 1959; Tokarz 2006; Van Kleef et al. 2004: 510–511.

Taktyki negocjacyjne mają cele wyznaczone wskazanymi wyżej trzema aspektami perswazji (por. Felson 1981; Goffman 1959; Van Kleef et al. 2004: 510–511). W niniejszej pracy terminem *zarządzanie informacją* będzie się określać taktyki realizujące pierwszy ze wskazanych celów negocjacji (wpływ na poglądy ludzi). Termin *taktyki impresyjne* rezerwuje się dla tych taktyk negocjacyjnych, które realizują drugi z wymienionych tu celów perswazji (wpływ na emocje i postawy emocjonalne). *Taktykami ściśle perswazyjnymi* zaś będą nazywane te taktyki negocjacyjne, które realizują ostatni ze wskazanych celów (wpływ na decyzje, postępowanie i postawy behawioralne). Jest to rozstrzygnięcie regulujące.

19.1. Poznawczy aspekt perswazji. Zarządzanie informacją. Informowanie lub dezinformowanie

Perswazja w aspekcie poznawczym polega na celowym wywoływaniu i utrwalaniu przekonań oraz opinii. Zarządzanie informacją może polegać na informowaniu lub dezinformowaniu oraz na ułatwianiu lub utrudnianiu zdobycia informacji przez rozmówcę. Informowanie polega na przekazywaniu prawdziwych informacji lub pomocy w ich zdobyciu. Dezinformowanie to przekazywanie informacji nieprawdziwych lub zawierających niedopowiedzenia i sugestie wprowadzające w błąd. Dezinformacja może, ale nie musi, wiązać się kłamstwem, niedomówieniem lub blefem.

Kłamstwo to przekazywanie informacji (w przekonaniu osoby, która je przekazuje) fałszywych i dokonywane z intencją wprowadzenia drugiej osoby w błąd. Dezinformacja może nie być kłamstwem, gdy na przykład wprowadza się kogoś w błąd przez przypadek lub w wyniku własnego błędu²³.

Niedomówienie to pominięcie jakiejś informacji w komunikacji lub podanie informacji wieloznacznej. Niedomówienie może prowadzić do dezinformacji, gdy

²³ Na temat etycznych aspektów kłamstwa w negocjacjach, por. Kucharski 2007.

utwierdza rozmówcę w mylnych przekonaniach, może być rodzajem kłamstwa, gdy jest dokonywane z intencją wprowadzenia drugiej osoby w błąd.

Blef polega na wytworzeniu takich komunikatów i zachowań, które – przynajmniej w przekonaniu ich twórcy – zostaną mylnie zinterpretowane przez rozmówcę. Może on polegać na niedomówieniu lub kłamstwie. Blefem może też być informowanie w sposób, który jest dla rozmówcy mylący.

19.2. Emocjonalny aspekt perswazji. Wpływ na emocje i postawy emocjonalne. Taktyki impresyjne

Perswazja w aspekcie emocjonalnym polega na wywoływaniu emocji i postaw emocjonalnych. Postawą emocjonalną nazywam utrwaloną skłonność do przeżywania danej emocji w pewnych okolicznościach lub względem danego obiektu (osób, zjawisk). Na emocje można wpływać, odpowiednio zarządzając informacją – przekazując informacje, które wywołują emocje zamierzone przez osobę, która tą taktyką się posługuje. Na emocje można wpływać też bez przekazywania informacji – na przykład przez tworzenie odpowiedniego klimatu interakcji bądź przez dostarczanie przyjemnych lub nieprzyjemnych bodźców. Celowe sposoby realizacji wskazanych tu celów negocjacji nazywać się będzie w pracy *taktykami impresyjnymi*.

19.3. Behawioralny aspekt perswazji. Wpływ na decyzje, postępowanie i postawy behawioralne. Taktyki perswazyjne w ścisłym sensie

Kształtując przekonania i wywołując określone emocje, można wpływać na decyzje i postępowanie ludzi. Jeśli decyzje i postępowanie się powtarzają, mogą prowadzić do postaw behawioralnych, które polegają na utrwaleniu się skłonności do podejmowania określonych decyzji i działań w określonych okolicznościach. Wpływ na decyzje, działanie i związane z nimi postawy jest behawioralnym aspektem perswazji. Celowe wywieranie tego wpływu nazywać się będzie *taktykami ściśle perswazyjnymi*.

W negocjacjach zarządzanie informacją i taktyki impresyjne służą wpływowi na decyzje i postępowanie rozmówcy. Taktyki ściśle perswazyjne są w pewnym sensie zwięźczeniem negocjacji.

Nie są znane sposoby bezpośredniego wpływu na decyzje i postępowanie innych ludzi, z wyjątkiem działań determinujących, takich jak hipnoza lub fizyczna przymus, które wyłączone z obszaru niniejszych analiz. Dlatego taktyki ściśle perswazyjne muszą posłużyć się zarządzaniem informacją lub wpływem na emocje rozmówcy.

20. Regulujące odróżnienie strategii od taktyk negocjacyjnych

Swoisty cel negocjacji, jakim jest perswazja, należy odróżnić od ich celu nadrzędnego, czyli od tego, czemu ma ona służyć, zdaniem ich stron lub strony, w dalszej

perspektywie działania. W myśl przyjętego (12.2) rozróżnienia między strategią a taktyką plan realizacji partykularnych celów negocjacji będzie tu nazywany *taktyką negocjacyjną*, a plan realizacji nadrzędnych celów negocjacji – *strategią negocjacyjną*. Strategia składa się z taktyk. Odróżnienie ma charakter regulujący, względny i aspektowy (por. 12.2). Monografia dotyczy tylko taktyk negocjacyjnych.

21. Niektóre szczegółowe cele taktyk negocjacyjnych w biznesie

Celem *szczegółowym* lub *partykularnym* negocjacji nazywać się będzie sposób, w jaki perswazja służy ich nadrzédnemu celowi. Niżej zostaną omówione przykładowe szczegółowe cele negocjacji w biznesie. Możliwości wykorzystania taktyk proksemicznych w ich realizacji będą zaprezentowane w dziale B.

21.1. Wpływ na chronemikę (moment) decyzji

Chronemika decyzji to czas, w którym decyzja zostaje podjęta, oraz dynamika podejmowania decyzji – jej etapy i „dramaturgia”. Zwykle negocjatorom zależy na przyspieszeniu decyzji drugiej strony, ale w niektórych przypadkach negocjator może dążyć do ich opóźnienia (gdy z jakichś powodów „gra na zwłokę”) lub zaniechania (gdy decyzja byłaby niekorzystna) ze względu na przyjęty nadrzędny cel negocjacji. Taktyki stosowane do realizacji tego celu mogą polegać między innymi na argumentacji, szantażu, blefie, wytworzeniu przyjemnych albo nieprzyjemnych okoliczności negocjacji, które służą wywołaniu przekonania i emocji, pod których wpływem druga strona przyspiesza, opóźnia lub rezygnuje z podjęcia decyzji w danej sprawie.

21.2. Wizerunek – taktyki wizerunkowe

Zwykle towarzyszącym celem negocjacji jest kontrolowanie i utrwalanie wrażeń dotyczących kogoś lub czegoś. Wrażenia te, jeśli są utrwalone, będą tu nazywane *wizerunkiem*. Do wizerunku należą cechy przypisywane komuś lub czemuś oraz oceny, emocje i postawy związane z tą charakterystyką (por. Zieliński 1998).

Taktyki wizerunkowe mogą służyć kształtowaniu wizerunku negocjatorów, interesariuszy, ofert, instytucji, organizacji, wydarzeń, grup i innych. Sampson 1994. Celem taktyk wizerunkowych może być też wpływ na obraz interakcji negocjacyjnej, na przykład na odpowiedni dla zamierzonych celów emocjonalny klimat rozmowy, wrażenie stopnia zażyłości między negocjatorami, takie a nie inne nastawienie (na przykład przyjazne, nieprzyjazne, agresywne, lęklive) do rozmówcy lub do oferty oraz gotowość do określonego działania lub jego braku. Taktyki wizerunkowe w negocjacjach mają zwykle na celu nie tylko wywołanie odpowiedniego wrażenia, ale też jego podtrzymanie i utrwalanie go w świadomości ludzi (ewokowanie postaw).

W przypadku negocjacji zwykle taktyki wizerunkowe mają na celu wytworzenie wizerunku w świadomości negocjatorów, ale może się zdarzyć, że szczegółowym celem negocjacji będzie wytworzenie wizerunku w grupie obserwatorów negocjacji lub ich stron niezaangażowanych bezpośrednio w interakcję negocjacyjną (na przykład w pełnomocnikach negocjatora). Por. Felson 1981; Goffman 1956; Schlenker 1980. Taktyki wizerunkowe są zwane też *formowaniem wrażeń* (ang. *impression formation*) lub *zarządzaniem wrażeniami* (ang. *impression management*)²⁴.

21.3. Autoprezentacja – taktyki autoprezentacji

Autoprezentacją nazywać się tu będzie proces tworzenia własnego wizerunku przez negocjatora polegający na takim zachowaniu negocjatora i wytworzeniu takich okoliczności negocjacji, które eksponują określone jego cechy tak, by na przykład budzić sympatię do niego i przekonywać, że posiada określone właściwości (zdolności, umiejętności, kompetencje). Por. Leary 1999. Taktyki autoprezentacji to celowa autoprezentacja. Zaliczyć je należy do taktyk wizerunkowych.

Dale G. Leathers wyróżnia cztery aspekty wizerunku negocjatora, które można kształtować za pomocą taktyk: wiarygodność (*credibility*), sympatyczność (*likability*), atrakcyjność interpersonalna (*interpersonal attractiveness*) i dominacja (*dominance*). Tych cech zapewne jest więcej. Jak zauważa Leathers, każdą ze wskazanych tu właściwości można różnie rozumieć i uszczegóławiać w zależności od teoretycznego tła tej typologii. Por. Leathers 1997: 195–205.

22. Niektóre towarzyszące cele negocjacji w biznesie

Od szczegółowych i swoistych celów negocjacji należy odróżnić te, których realizacja nie polega na perswazji, a które, przynajmniej w przekonaniu negocjatora, też służą realizacji nadrzędnych celów negocjacji. Te cele nazywać się tu będzie *towarzyszącymi*.

Poniższe omówienie ogranicza się do charakterystyki przykładowych towarzyszących celów negocjacji w biznesie, w których realizacji mogą odgrywać jakąś rolę taktyki proksemiczne. Sposób, w jaki te taktyki mogą sprzyjać realizacji towarzyszących celów negocjacji, będzie omawiany w dziale B. Niewykluczone, że w zależności od nadrzędnych celów negocjacji i okoliczności negocjacje mogą mieć też inne cele towarzyszące.

²⁴ Przegląd literatury i badań dotyczących taktyk wizerunkowych można znaleźć m.in. w: Leathers 1997: 177–288.

22.1. Optymalizowanie własnych decyzji

Optymalizowanie własnych decyzji polega na ich dostosowywaniu do okoliczności ujawnionych w trakcie lub przy okazji negocjacji. Zwykle negocjatorzy mają kilka możliwych rozwiązań i w trakcie negocjacji decydują o tym, które wybrać, jak to się dzieje w taktyce „najlepszej możliwej alternatywy” (zwanej BATNA)²⁵. Tylko w wyjątkowych sytuacjach, gdy negocjatorzy mają bardzo „twarde” stanowisko i tylko jedno rozwiązanie, optymalizowanie ich własnych decyzji może nie być w obszarze zainteresowania, ale nawet wtedy mogą się upewniać co do zajmowanego przez siebie stanowiska.

22.2. Zdobywanie informacji. Motywacja epistemiczna. Taktyki poznawcze

Dążeniu do optymalizowania decyzji zwykle towarzyszy motywacja epistemiczna (ang. *epistemic motivation*), czyli dążenie do trafnego rozpoznania sytuacji i zrozumienia tematu negocjacji. Siła tej motywacji zależy od okoliczności negocjacji oraz osobowości i celów obranych przez negocjatora. Może ona zanikać, gdy negocjator nie działa racjonalnie, albo gdy ma już wystarczającą wiedzę lub gdy zajmuje „twarde” stanowisko (ma zamiar je utrzymać bez względu na okoliczności). Nawet w takiej sytuacji może jednak upewniać się co do posiadanej już wiedzy. Van Kleef et al. 2004: 511–513.

23. Środki negocjacji – znaki i fakty

Środki negocjacji to działania (zachowania, znaki), ich skutki i okoliczności należące do negocjacji, które rzeczywiście (lub tylko w przekonaniu strony albo stron negocjacji) prowadzą do realizacji omówionych wyżej celów negocjacji. W myśl przyjętej tu definicji swoistym (koniecznym) środkiem negocjacji jest komunikacja międzyludzka, a dokładniej – znaki, dzięki którym się ona dokonuje.

Znakami określane tu będą zjawiska, które są w stanie pełnić funkcje swoiste dla znaków funkcje *semiotyczne*. Za Witoldem Marciszewskim semiotyczną funkcją znaku („wyrażenia”) nazywać się będzie:

Stosunek wyrażenia (1) bądź do jakichś elementów rzeczywistości pozajęzykowej (indywidua, klasy, relacje), bądź (2) do osób posługujących się danymi wyrażeniami, bądź (3) do innych wyrażen języka. W przypadku 1. jest to funkcja semantyczna, jak oznaczanie, konotowanie, denotowanie i inne. W przypadku 2. funkcja pragmatyczna: wyrażanie, komunikowanie, rozumienie, uznawanie i in. W przypadku 3. funkcja syntaktyczna: wynikanie zdań ze zdań, reprezentowanie wyrażen stałych przez zmienne i in. (Marciszewski 1988: 60)²⁶.

²⁵ BATNA jest akronimem angielskiego wyrażenia *the Best Alternative to a Negotiated Agreement*.

²⁶ Przywołane tu odróżnienie semiotycznych funkcji nie jest ostre. Na przykład funkcja ekspresyjna ma charakter semantyczny i pragmatyczny zarazem. Funkcje syntaktyczne przy bliższej analizie okazują

Zwykle znakiem jest jakieś zjawisko zauważalne zmysłowo – dźwięk, gest, napis. W wyjątkowych przypadkach znakiem może być też jakiś brak, o ile pełni on semiotyczną funkcję – na przykład nieodbieranie telefonów lub unikanie odpowiedzi na zadane pytanie może pełnić taką funkcję: informować o czymś, wyrażać coś itp.

Przyjmuje się, że znaki mogą kierować uwagę użytkownika ku czemuś poza nimi²⁷ i dzięki tej funkcji mogą pełnić też inne semiotyczne funkcje, takie jak ekspresja (wyrażanie, funkcja ekspresyjna), impresja (funkcja impresyjna), perswazja (funkcja perswazyjna), komunikacja (komunikowanie), zastępowanie, akcentowanie, regulowanie konwersacji i inne.

Funkcje semiotyczne służą komunikacji, umożliwiają też dezinformację, kłamstwo i blef. Por. Schlenker 1980. W negocjacjach znakami są słowa, zachowania, ubiór, gesty, mimika negocjatorów, dokumenty czy prezentacje. Także znaki w aranżacji przestrzeni mogą pełnić ważną funkcję w negocjacjach (por. 36.1).

Znakom w negocjacjach mogą towarzyszyć fakty niebędące znakami, które pełnią perswazyjną funkcję lub tworzą warunki do tego, by znaki mogły lepiej ją spełniać. Środki te nazywać się będzie *towarzyszącymi*, gdyż towarzyszą one znakom w realizacji swoistego celu negocjacji, jakim jest perswazja. Na przykład temperatura pomieszczenia, oświetlenie, które budzi dyskomfort, niewygodne krzesła itp. mogą budzić emocje i odczucia ludzi, realizując swoisty cel negocjacji.

Rozróżnienie między znakiem i faktem ma tu charakter aspektowy. Tę aspektowość oddaje klasyczne rozróżnienie między nośnikiem znaku (znak materialny) a jego funkcjami (znak formalny). Znaki są faktami (zjawiskami, obiektami, właściwościami, relacjami, zdarzeniami, procesami itd.), które pełnią semiotyczne funkcje. Znak od strony materialnej jest jakimś faktem. Gdy zaczyna pełnić semiotyczne funkcje – staje się znakiem, nie przestając być faktem. Gdy przestaje je pełnić, przestaje być znakiem, pozostając faktem. Dystans, jako fakt, pełni w negocjacjach niesemiotyczne funkcje, które zostaną przedstawione w części 50. W części 51 natomiast zostaną omówione dokładniej semiotyczne funkcje dystansu w negocjacjach.

24. Struktura taktyk negocjacyjnych

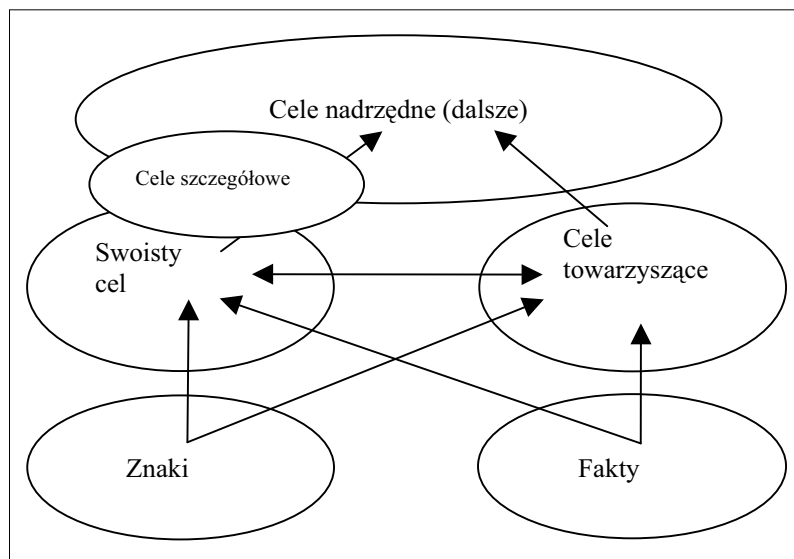
Opierając się na powyższych ustaleniach dotyczących negocjacji, można w ogólny sposób określić ważniejsze elementy taktyk negocjacyjnych i związki między nimi. Swoistym celem negocjacji jest perswazja, a środkami – znaki wykorzystywane w dwustronnej komunikacji oraz towarzyszące im fakty. Swoisty cel negocjacji uszczegóławia się w zależności od nadrzędnych (dalszych) celów negocjatora i tematu negocjacji. Swoistym celem negocjacji towarzyszą cele towarzyszące. Zawartość

się nabadowane na semantycznych i pragmatycznych. O funkcjach znaków, por. m.in.: Bühler 2004; Jacko 2006; Jakobson 1956; Karolak 1995; Knapp 1972; Martinet 1960; Polański 1994: 168–169.

²⁷ Jak pisze Ida Kurcz: „Zgodnie z zasadami semiotyki każdy system znakowy – a takim niewątpliwie jest język – składa się ze znaków posiadających znaczenie, tzn. odnoszących się do czegoś poza nimi samymi. Pełnią one tym samym funkcję reprezentatywną”. Kurcz 2000: 11. Takie określenie znaku nawiązuje do scholastycznej definicji (łac. *id quo cognito aliud cognoscitur*). Podobnie definiują znak inni autorzy, m.in. Charles S. Peirce i Karl L. Bühler.

każdego ze wskazanych tu elementów może się różnić u każdej ze stron i zmieniać w trakcie negocjacji.

Taktyki negocjacyjne powinny określić każdy ze wskazanych tu elementów, uwzględniając związki między nimi. Poniższy schemat w ogólny sposób określa strukturę taktyk negocjacyjnych. W każdym wskazanym tu punkcie należy dodać domyślny rzeczownik – „negocjacji”. „Fakty” w schemacie oznaczają zjawiska niebędące znakami (niepełniące semiotycznych funkcji w interakcji), a „znaki” – zjawiska pełniące semiotyczne funkcje w negocjacjach.



Rys. 1. Struktura taktyk negocjacyjnych
Źródło: opracowanie własne

Strzałki powyższego schematu oznaczają wpływ, który powinien być określony strategiami negocjacyjnymi. W myśl wprowadzonego już regulującego rozróżnienia między strategią a taktyką, taktyki negocjacyjne dotyczą tylko wpływu zachodzącego między środkami negocjacji (znakami i faktami) a swoistymi, szczegółowymi i towarzyszącymi celami negocjacji. Strategie negocjacyjne zaś obejmują też związek wskazanych elementów z nadrzędnymi celami negocjacji.

Rozdział III

PROKSEMIKA. OBSZARY PROKSEMICZNYCH BADAŃ

Proksemika to interdyscyplinarna nauka z pogranicza psychologii, socjologii, kulturoznawstwa i filozofii, która bada zachowania przestrzenne oraz ich aspekty, takie jak „terytorializm” („terytorialność” – ang. *territorialism*), czyli instynkt terytorialny, a także wyznaczenie i obrona terytoriów, „przestrzeń społeczna” (ang. *social space*) lub „społeczno-kulturowa” (ang. *sociocultural space*), czyli kulturowe stereotypy zachowań przestrzennych oraz różnice kulturowe w zachowaniach przestrzennych, pojmowaniu, doświadczaniu i mierzeniu dystansu interakcyjnego. Hall 1969: 83, 2007: 51. W proksemice dominuje ujęcie empiryczne – badania zwykle polegają na obserwacji, eksperymencie, czasem są to badania kwestionariuszowe. Ich wyniki są poddawane analizie statystycznej i uogólniane²⁸. Metoda proksemiki nie ogranicza się do wąsko pojmowanego empiryzmu. Już w pionierskich publikacjach Edwarda T. Halla i później, na przykład w teoriach Milesa L. Pattersona, Judee K. Burgoon i innych, ważną rolę odgrywają hipotezy wyjaśniające, analiza przypadku, widać tam też ślady metody fenomenologicznej i ontologicznej.

Należy odróżnić proksemikę, jako epizod w badaniach społeczno-psychologicznych drugiej połowy XX wieku, od proksemiki rozumianej jako paradygmat badań. W pierwszym sensie proksemika to nurt teorii i badań, których twórcy określają je przymiotnikiem „proksemiczny”²⁹. Jego przedstawiciele to między innymi Edward T. Hall, Mark Knapp, Kenneth B. Little, Albert Mehrabian, Robert Sommer³⁰. Proksemiką można też nazywać paradygmat badań teorii wyznaczony głównie ich:

- a. Przedmiotem, jakim jest zachowanie przestrzenne ludzi.
- b. Aspektem, w którym badane są zachowania przestrzenne, a jest nim związek zachowań przestrzennych z więziami społecznymi, komunikacją międzyludzką

²⁸ Między innymi pismo „Sociometry. A Journal of Research in Social Psychology” przez kilkadziesiąt lat publikowało wyniki badań proksemicznych tworzonych tą metodą.

²⁹ Termin *proksemika* wywodzi się od łacińskiego *prope* (blisko), a został utworzony od jego najwyższego stopnia – *proximus*. Nazwa pochodzi prawdopodobnie od Edwarda T. Halla. Hall 1963, 1969; Watson, Graves 1966.

³⁰ Dotychczasowe badania i odkrycia proksemiki są streszczone w monografiach i artykułach. Por. m.in. w: Aiello 1987; Altman 1975; Altman, Winsel 1977; Argyle 2000; Baldassare 1978; DeVito 1986; Głodowski 1999; Hall 1974; Jacko 2004, 2006a, 2008; Janda-Dębek 2003; Patterson 1983; Sommer 1979, 2002; Szejnberg 2007; Watson 1970; Watson, Hall 1969; Vargas 1986.

ką i zjawiskami istotnie związanymi z tą komunikacją, do których należą między innymi negocjacje, oraz

- c. Naukowym celem tych badań, jakim jest określenie i wyjaśnienie związków zachodzących między dystansem interakcyjnym a czynnikami, które wpływają na dystans i na które dystans wpływa³¹.

Do tak rozumianej proksemiki należy zaliczyć badania i teorie, których twórcy nie deklarują przynależności do proksemiki, ale które mają wspomniany wyżej przedmiot, aspekt i cel. W niniejszej publikacji skorzystano z wiedzy zgromadzonej przez proksemikę w obu wskazanych tu znaczeniach³².

25. Odkrycie związku między więziami społecznymi a dystansem interakcyjnym

Jednym z ważniejszych osiągnięć proksemiki jest ujawnienie i przebadanie związku zachodzącego między więziami społecznymi a dystansem interakcyjnym. Związek, o którym tu mowa, jest dwustronny: Z jednej strony – więzi międzyludzkie wpływają na dystans interakcyjny, z drugiej – dystans interakcyjny wpływa na te więzi społeczne. Wpływ więzi społecznych na dystans jest gruntowniej zbadany niż wpływ dystansu na więzi społeczne.

25.1. Wpływ więzi społecznych na dystans interakcyjny. Stereotypowy dystans interakcyjny – stereotypy dystansu

Edward Hall, uważany za protoplastę proksemiki, wyróżnił cztery typy więzi społecznych, które wpływają na dystans interakcyjny: intymne, osobiste, społeczne i publiczne. Więzy te będą w pracy nazywane *relacjami proksemicznymi*. Mogą być trwałe, mogą też mieć charakter chwilowego nastawienia (Hall 1966; Willis 1966). Jak zauważył Hall, każda z proksemicznych relacji generuje swoisty dla danej kultury wzorcowy dystans interakcyjny, który jest w niej „odpowiednią”, „poprawną”, „taktowną”, „bezpieczną”, „wygodną” itd. odległością między osobami, które łączy dana więź. W niniejszej pracy nazywać się ją będzie *stereotypem proksemicznym* lub *stereotypem dystansu*. Gdy dystans jest ustalany spontanicznie i gdy nie ma specyficznych okoliczności, które go modyfikują, zwykle oscyluje wokół wielkości wyznaczonej stereotypem swoistym dla danej kultury lub subkultury. Hall 1976a: 166–167. Późniejsze badania modyfikowały i uszczegóławiały wyjściową typologię relacji proksemicznych, potwierdzając przy tym wpływ więzi społecznych na dystans. Por. Altman, Vinsel 1977: 213; Hall 1978; Ickinger 1982: 21; Knapp 1972.

³¹ Omówienie przedmiotu i aspektu badań proksemicznych można znaleźć w: Baldassare 1978: 29–30.

³² Proksemiką czasem nazywa się też zachowania i taktyki przestrzenne. Tego neologizmu nie będzie się używać w pracy.

Stereotypy proksemiczne zależą częściowo od kultury. Kultura nie determinuje tego, jaka jest wielkość dystansu w konkretnej sytuacji. Zależy on od aktualnych intencji (od tego, co ludzie w danej sytuacji „czują” i „co robią”, por. Hall 1976a: 184) oraz okoliczności, takich jak indywidualne preferencje i sytuacyjne uwarunkowania (osobowość, wiek, płeć, atrakcyjność stron interakcji, temat, klimat rozmowy itp.), które zostaną omówione dalej.

25.2. Wpływ dystansu na więzi społeczne

Jak zauważa Hall, wpływ dystansu na więzi społeczne ma charakter semiotyczny. Dystans wpływa na więzi społeczne przez to, że je wyraża – dystans jest ich znakiem. Dystans intymny jest znakiem relacji intymnej, dystans osobisty – relacji osobistej, dystans społeczny – relacji społecznej, a dystans publiczny – relacji publicznej. Nawet jeśli dystans nie jest warunkiem koniecznym zaistnienia i przetrwania danej relacji (na przykład przyjaźń jest możliwa między ludźmi, którzy się nigdy nie spotkali), to relacje społeczne potrzebują wyrazu i o ile dystans jest ich wyrazem, to sprzyja ich tworzeniu i podtrzymywaniu³³. Dlatego dystans zgodny ze stereotypem przypisanym danej więzi społecznej ułatwia jej tworzenie i podtrzymywanie, a brak odpowiedniego dystansu stanowi utrudnienie w nawiązaniu właściwego dla niej kontaktu. Hall 1959: 187–209.

Proksemika dostarcza materiału empirycznego, który pokazuje, że w przypadkach, w których dystans odbiega od stereotypu swoistego dla danej więzi, jest on zastępowany znakami, zachowaniami i okolicznościami interakcji, które oznaczają i wyrażają więzi społeczne, podobnie jak robi to dystans. Teorie równowagi i intymności, które będą przedmiotem analiz w częściach 48.1, 48.2, 48.3, opisują i tłumaczą ten proces.

26. Terytorializm

Terytorializmem lub terytorialnością nazywa się na gruncie proksemiki (a) instynkt terytorialny, (b) psychiczną identyfikację z przestrzenią oraz (c) zachowania polegające na wyznaczaniu i obronie wyznaczonych terytoriów. W tej części pracy terytorializm zostanie omówiony pod kątem ostatniego ze wskazanych tu znaczeń. Znaczenie (a) będzie omawiane w części 61. Terytorializm jako psychiczna identyfikacja z przestrzenią zostanie omówiony przy okazji analizowania znaczeń (a) i (b).

26.1. Typologie terytoriów. Terytorium osobiste

Typologia terytoriów może opierać się na tym samym kryterium co typologia stereotypów dystansu. Na przykład Hall odróżnia intymne, osobiste, społeczne i publiczne

³³ Niektóre więzi społeczne wymagają odpowiedniego dystansu. Na przykład więzi, które z definicji wymagają dotyku lub wspólnego zamieszkania.

terytoria zwane też „przestrzeniami”, w granicach których – odpowiednio intymny, osobniczy, społeczny – dystans może być zachowany. Obszar ten jest porównywany do „bańki” wokół osoby³⁴. Typologie terytoriów mogą się opierać na innych kryteriach. Na przykład Irwin Altman i Erving Goffman wyróżniają terytoria ze względu na relację ich *posiadania*. W tym ujęciu terytorium to posiadany przez osobę lub grupę fragment rzeczywistości³⁵. W analizach zjawiska migracji (Gustafson 2009), konfliktów na tle terytorialnym oraz aranżacji przestrzeni i architektury (Low, Lawrence-Zúñiga 2007) typologie opierają się natomiast na kryterium psychicznej identyfikacji ludzi z terytoriami, gdzie przedmioty i miejsca są przeżywane jako określające tożsamość osób. W badaniach nad inwazją, które będą omówione poniżej, zasadniczą rolę odgrywa wyróżnienie terytorium osobistego, to jest przestrzeni bezpośrednio otaczającej osobę, oraz miejsca i przedmiotów, z którymi się ona szczególnie mocno identyfikuje³⁶.

Typologia terytoriów wymaga określenia kryteriów pozwalających efektywnie odróżniać terytoria. Kryteria te nie zawsze są sprecyzowane w literaturze przedmiotu i czasem nie ma pewności, czy autorzy kojarzą je z subiektywnym poczuciem posiadania lub władzy nad danym terytorium, gotowością do jego obrony przed intruzami, z posiadaniem określonym konwencją kulturową lub aktem prawnym, czy też z władzą sprawowaną na danym terytorium, która polega na zdolności danej osoby lub grupy do skutecznego usunięcia intruza z danego terytorium. O rozbieżnościach w definicji terytorializmu. Por. między innymi Altman 1975: 103–107; Kaufmann 1971; Cheyne, Efran 1972. Przegląd typologii terytoriów i literatury na ich temat można znaleźć między innymi w: Głodowski 1999: 175–177.

26.2. Znaczniki terytorialne

Podział terytoriów dokonuje się za pomocą przedmiotów i zachowań nazywanych tutaj *znacznikami terytorialnymi*. Zwierzęta zwykle wyznaczają swoje terytoria, zostawiając na nich lub na ich granicy swój ślad. Podobnie ludzie wyznaczają terytoria,

³⁴ Na przykład Sommer definiuje „przestrzeń osobistą” jako „bańkę” o zmiennej objętości, obszar odpowiadający dystansowi osobistemu, otaczający jednostkę, o nieprzekraczalnych dla intruzów granicach. Sommer 1969.

³⁵ Goffman wyróżnia terytoria prywatne, publiczne i pośrednie: „Moje” *terytorium prywatne* to obszar posiadany wyłącznie przeze mnie i przez osoby, z którymi łączy mnie więź intymna. *Terytorium publiczne* jest wspólne różnym osobom. *Terytorium pośrednie* jest przeżywane jako przyporządkowane danej osobie, ale bez prawa wyłączności. Por. Goffman 1971. Altman dzieli terytoria według podobnego kryterium, na terytoria pierwotne, wtórne i publiczne: *Terytoria pierwotne* są własnością lub są użytkowane przez określone jednostki lub grupy i tylko przez nie. *Terytoria wtórne* są zwyczajowo przypisane osobom i grupom, ale osoby te nie mają prawa wyłączności użytkowania tych terytoriów. *Terytoria publiczne* nie charakteryzują się żadną wyłącznością ich posiadania lub użytkowania, np. ławka w parku, stolik w restauracji, miejsce w autobusie lub tramwaju. Altman 1970, 1975.

³⁶ Sommer odróżnia przestrzeń osobistą od terytorium osobistego, wskazując na to, że przestrzeń osobista przemieszcza się z ludzkim ciałem, terytorium osobiste zaś – nie. Sommer 1959: 248. Altman natomiast łączy koncepcję terytorium osobistego i przestrzeni osobistej w koncepcji prywatności (ang. *privacy*). Altman 1975: 17. Prywatność jest w takim ujęciu definiowana jako proces „wybiórczej kontroli dostępu do siebie” („*selective control of access to the self*”). Altman, Chemers 1980: 77.

tworząc rzeczywiste lub symboliczne bariery na ich granicy, takie jak na przykład płoty, szlabany, linie graniczne, słupki geodezyjne. Funkcję wyznaczania granicy terytoriów mogą pełnić przedmioty, które ludzie rozkładają na granicy terytorium uważanego za swoje, lub gesty symbolicznie podkreślające granicę terytorium osobistego, takie jak zakładanie ramion, wyciąganie otwartych dłoni, zasłanianie się trzymanymi w rękach przedmiotami itp. Charakterystyczne dla ludzi i nieznanne u zwierząt są prawne sposoby wyznaczania terytoriów, takie jak akty własności lub znaczniki terytorialne oparte na konwencji (kulturowej, językowej), na przykład tabliczki z nazwą lub symbolem właściciela. Por. m.in. Knapp 1972; Morris 1997.

26.3. Zamykanie i otwieranie terytoriów znacznikami terytorialnymi

Znaczniki terytorialne mogą zamykać lub otwierać terytoria. Mogą to robić dosłownie lub symbolicznie. Dosłowne zamknięcie polega na takiej ich aranżacji, która utrudnia wkroczenie na dane terytorium (np. ustawienie płotu, zamknięcie drzwi na klucz). Symboliczne natomiast zamknięcie polega na wytworzeniu znaków, które wyrażają poczucie władzy nad tym terytorium, gotowość do jego obrony lub życzenie, by niepowołane osoby na dane terytorium nie wchodziły. Takimi znakami mogą być na przykład prośba, zakaz lub symboliczne bariery (ułożone na symbolicznej granicy terytoriów przedmioty należących do kogoś). Zwykle dosłowne zamknięcie terytoriów pełni też funkcje symboliczne – przykładowo gest zasłaniający ciało zamyka terytorium osobiste dosłownie, gdyż utrudnia zbliżenie, i symbolicznie – wyraża niechęć do zbliżenia na odległość bliższą niż wyznaczona tym gestem.

Znaczniki terytorialne mogą otwierać terytoria dosłownie przez taką ich aranżację, która umożliwia lub ułatwia innym osobom wejście na dane terytorium (np. otwarte drzwi do pokoju pełnią taką funkcję). Terytoria można też otwierać symbolicznie, przykładowo zapraszając kogoś słowem lub gestem. Symbolem otwarcia terytorium osobistego są gesty kierujące wrażliwe obszary ciała na daną osobę, względem której dokonuje się to otwarcie, jak np. dotyk w rytuale powitalnym, gest otwartych ramion, wyciągnięcie dłoni w geście powitalnym i inne.

26.4. Dzielenie się terytoriami

Znaczniki terytorialne dają możliwość dzielenia się terytoriami przez otwarcie terytorium dla innej osoby. Badania proksemiki pokazują, że im bliższa relacja proksemiczna łączy ludzi, tym łatwiej dzielą się oni z sobą swoimi terytoriami. Pozytywne emocje interpersonalne zwiększają tolerancję na wtargnięcie drugiej osoby na terytorium, które ktoś uważa za swoje, a negatywne emocje wymagają bardziej restrykcyjnego podziału terytoriów. Altman, Vinsel 1977: 223.

27. Badania nad inwazją

W niniejszej pracy *inwazją* będzie nazywane (definicja regulująca) *zachowanie polegające na pomniejszeniu dystansu, którego ktoś sobie nie życzy i które narusza obowiązujące w danej sytuacji normy społeczne (etyki lub etykiety)*. To jest wąski sens inwazji. Polega ona zwykle na tym, że ktoś podchodzi na dystans intymny, czego druga osoba sobie nie życzy. Badania nad inwazją w tym sensie są omawiane między innymi w: Altman, Vinsel 1977; Birkenbihl 1998; Cheyne, Efran 1972; Felipe, Sommer 1966; Patterson, Mahoney 1975.

Ze względu na aktualną wieloznaczność terminu „inwazja” w literaturze przedmiotu powyższa jej definicja ma charakter regulujący. Inwazja na gruncie proksemiki może być też kojarzona z innymi zjawiskami, między innymi (a) z wtargnięciem na terytorium, które ktoś uważa za swoje, (b) z dotykiem, (c) z manipulowaniem cudzymi przedmiotami, (d) z korzystaniem z cudzego terytorium inaczej niż życzy sobie tego osoba uważająca się za jego właściciela (w tym sensie inwazją może być na przykład uporczywe wpatrywanie się w kogoś, podglądanie osoby, która sobie tego nie życzy, używanie czyichś przedmiotów wbrew woli właściciela itp.) oraz (e) z oznaczaniem cudzego terytorium własnymi znacznikami terytorialnym. Te określenia dotyczą inwazji w szerokim sensie. Zjawiska oznaczone tymi określeniami różnią się od siebie, mimo że wiążą się z sobą. Dlatego będę korzystać z terminu inwazja tylko w wąskim sensie, gdy zaś będzie mowa o inwazji w szerokim sensie, zostanie to zasynalizowane dodatkowymi określeniami.

27.1. Reakcje na inwazję

Na inwazję ludzie zwykle reagują stresem, pobudzeniem i napięciem emocjonalnym oraz poczuciem dyskomfortu psychicznego. Reakcje te najczęściej mają charakter lęku, agresji albo są mieszaniną tych emocji. Reakcja lękowa dominuje zazwyczaj w sytuacji, gdy osoba dokonująca inwazji wydaje się silniejsza lub ważniejsza, agresja zaś – w przypadku gdy inwazji dokonuje osoba uważana za tak samo lub mniej ważną albo silną. Evans, Howard 1973: 341. Negatywne reakcje emocjonalne na inwazję mogą pojawiać się też w sytuacji, gdy osoba, która pomniejsza dystans, jest podejrzana o złe intencje lub postawę konkurencyjną oraz w sytuacjach, które są stresujące (np. trudne sytuacje zadaniowe). Burgoon 1978, 1995; Burgoon, Poire 1993; Burgoon, Poire, Rosenthal 1995; Ickinger 1982: 23; Lim 2000.

Jeśli ktoś na inwazję reaguje lękiem, to zwykle powiększa dystans i tworzy symboliczne substytuty dystansu, takie jak zasłanianie ciała, odgradzanie się, odwracanie się bokiem, odchylenie się, unikanie kontaktu wzrokowego itp. Inwazja wywołująca agresję może prowadzić do zachowań konfrontacyjnych, takich jak pomniejszanie dystansu, intensyfikacja kontaktu wzrokowego, agresja słowna, pozawerbalne wyrazy niechęci i inne. Gdy zaś agresja jest tłumiona, to prowadzi zwykle do zachowań podobnych jak przy reakcji lękowej. Dotyczy to reakcji na inwazję w określonym

wyżej wąskim sensie, gdyż pomniejszanie dystansu, które jest chciane, nie jest inwazją w myśl przyjętej definicji. Podobne do wyżej wskazanych są reakcje na inwazję w szerokim sensie, na przykład gdy chodzi o wtargnięcie na terytorium przynależne (w pewnej mierze) danej osobie, czego ta osoba sobie nie życzy. Por. Birkenbihl 1998: 150–153; Argyle 1975; Hayduk 1983; Knapp 1972, 1978; Patterson, Mullens, Romano 1971.

Badania proksemiki nad inwazją dostarczają wiedzy o funkcjach dotyku, gdyż dotyk bywa elementem inwazji. Tych badań nie będzie się oddzielnie omawiać. Będą one referowane przy okazji omawiania innych zagadnień związanych z inwazją.

27.2. Tolerancja na zbliżenie

Tolerancja na zbliżenie polega na tym, że pomniejszenie dystansu nie wywołuje opisanych wyżej typowych reakcji na inwazję. Nie chodzi tu o przypadek tłumienia wyrazu negatywnych reakcji na nią, ale o przypadki, w których negatywna reakcja emocjonalna się nie pojawia.

Eksperymenty proksemiki potwierdzają regułę, która mówi, że atrakcyjność interpersonalna, podobieństwa, sympatia, znajomość między ludźmi, poczucie bezpieczeństwa i pewność siebie zwiększają tolerancję na zbliżenie, a nieatrakcyjność interpersonalna, poczucie zagrożenia, brak pewności siebie ją zmniejszają. Por. Altman, Vinsel 1977: 223.

Najłatwiej dopuszczamy do swego prywatnego terytorium te osoby, które uznamy za „bliskie”. Zwykle utrzymujemy większy dystans względem przedstawicieli obcych grup społecznych niż względem przedstawicieli własnej grupy. Zazwyczaj też osoby uważające siebie za ważniejsze mają większą swobodę w naruszaniu cudzych terytoriów niż osoby uważające się za mniej ważne. Jest też większe przyzwolenie społeczne na inwazję osób uważanych za ważniejsze niż w przypadku osób uważanych za mniej ważne. Por. Altman, Vinsel 1977: 210.

Tolerancja na zbliżenie w dużym stopniu zależy od okoliczności, takich jak na przykład przegęszczenie, relacja społeczna łącząca strony interakcji, ich płeć, atrakcyjność, podobieństwo, ubiór i inne. Te czynniki będą omawiane w dalszych częściach pracy.

Zmniejszanie dystansu (niebędące inwazją) zwykle jest pozytywnie odbierane przez osoby, które mają pozytywne nastawienie względem osoby pomniejszającej dystans, przyjmują postawę kooperacyjną lub oczekują akceptacji bądź opieki. Por. Altman, Vinsel 1977: 223; Evans, Howard 1973: 337, 341; Ickinger 1982: 23; Knapp 1972: 46; Lim 2000.

27.3. Tłumienie wyrazu reakcji na inwazję

Od tolerancji na zbliżenie należy odróżnić tłumienie reakcji na inwazję, gdy negatywna reakcja na inwazję występuje, ale nie jest widoczna, lub wyraża się wyłącz-

nie w niekontrolowanych zachowaniach, takich jak napięcie mięśni lub mikroruchy. Zdarza się to zazwyczaj w sytuacji, gdy ktoś nie chce ujawnić negatywnej reakcji na zachowanie drugiej strony, przykładowo gdy podwładny, nie chcąc okazać niechęci zwierzchnikowi, tłumi wyrazy niezadowolenia z inwazji ze strony zwierzchnika. Tam natomiast, gdzie taka obawa nie zachodzi, zwykle reakcje na inwazję są wyrażane na przykład przez powiększenie dystansu, zwrócenie uwagi, że ktoś podszedł za blisko, lub przez zachowania symbolicznie powiększające dystans, przykładowo przez wytworzenie bariery z rąk lub przedmiotów, odwrócenie się od rozmówcy bokiem itp. Por. Cheyne, Efran 1972.

27.4. Wpływ inwazji na zachowania pozawerbalne

Negatywne emocje wywołane inwazją prowokują zwykle do powiększania dystansu, gdy zaś to nie jest możliwe, pojawiają się zachowania symbolicznie kompensujące ów dystans, o charakterze znaczników terytorialnych. Gdy komuś dystans nie odpowiada, może emocje wyrażać symbolicznie – na przykład zasłaniając się rękami lub przedmiotami trzymanymi w dłoniach, odwracając oczy, zwiększając kąt interakcji, ustawiając swoje przedmioty na linii interakcji itp. Jak już pisałem, reakcja na inwazję może być wyhamowywana. Na przykład w sytuacji, gdy ktoś nie chce lub boi się okazać niechęć albo w sytuacjach przegęszczenia, gdy nie ma miejsca w małym lub zbyt zatłoczonym pomieszczeniu – wówczas reakcje na inwazje mogą pozostać niewyrażone. Wtedy negatywne emocje powstają, ale nie znajdują wyrazu lub są wyrażane w niekontrolowany sposób. Zwykle wywołują mimiczne lub słowne oznaki niezadowolenia i prowadzą do nieuświadomionego tworzenia substytutów dystansu.

27.5. Sytuacje przegęszczenia

Przegęszczenie (ang. *crowding*)³⁷ występuje w sytuacji, w której ludzie są zmuszeni przebywać w małej odległości od siebie i nie mają możliwości utrzymywania stereotypowego (określonego kodem kulturowym) lub tego, którego sobie życzą, dystansu. W takich sytuacjach inwazja jest wymuszana przez okoliczności, na przykład w zatłoczonych środkach lokomocji, na dyskotekach, w mieszkaniach, celach więziennych itp. Przegęszczenie wywołuje typowe dla inwazji reakcje, które już omówiono

³⁷ Angielski termin *crowding* bywa też w języku polskim zastępowany słowami „zagęszczenie” i „zatłoczenie”. Niektórzy autorzy rezerwują termin „zagęszczenie” na oznaczenie fizycznych i przestrzennych rysów otoczenia, a „zatłoczenie” – na oznaczenie swoistej percepcji ograniczeń przestrzennych. Por. Szejnberg, Jasiński 2007: 125. Charls J. Holahan rozróżnia zagęszczenie społeczne związane z liczbą osób przypadających na daną powierzchnię od zagęszczenia przestrzennego, które określa dostępną powierzchnię dla danej osoby. Ivi: 127. W niniejszej pracy nie ma potrzeby dokonywania tych rozróżnień.

w części 27.1. Badania nad wpływem okoliczności na sposób przeżywania przegęszczenia przez ludzi będą referowane w częściach 55.5 i 56.2³⁸.

28. Badania międzykulturowe

Ważnym aspektem badań proksemiki są badania międzykulturowe dotyczące kulturowych stereotypów dystansu i kulturowych uwarunkowań reagowania na dystans interakcyjny. Te badania kierują się założeniem, że w każdej z kultur można wyróżnić wskazane w części 25 relacje proksemiczne i określić swoiste dla danej kultury stereotypy dystansu przyporządkowane tym relacjom. Omówiona już typologia relacji proksemicznych wyznacza zmienną niezależną przy określaniu swoistych dla danej kultury stereotypów proksemicznych i porównywaniu kultur pod względem właściwego dla nich sposobu reagowania na przegęszczenie, inwazję i na inne zachowania przestrzenne. Hall 1976a, 1974. Takie ujęcie metodologii w badaniach międzykulturowych pozwoliło na porównywanie kultur pod względem zachowań przestrzennych i ich funkcji.

28.1. Odkrycie kulturowej zależności stereotypów dystansu – kultury „wysoko-” i „niskokontaktowe”

Rozróżnienie „kultur wysokiego kontaktu” (ang. *high-contact cultures*) i „kultur niskiego kontaktu” (ang. *low-contact cultures*) zostało wypracowane w latach 50. i 60. minionego wieku i potwierdzone badaniami proksemiki. Hall 1959, 1963; Watson, Graves 1966. W kulturach wysokiego kontaktu dotyk i interakcje „twarzą w twarz” są częstsze, rozmowa głośniejsza, a odległość w relacjach proksemicznych mniejsza niż w kulturach niskiego kontaktu. Im kultura mniej kontaktowa, tym stereotypy dystansu odleglejsze, dotyk jest rzadszy, częstsze są przypadki odwracania się bokiem do rozmówcy i dopuszczalny kąt interakcji jest większy. Jedną z przyczyn wskazanej tu różnicy są sytuacje stałego przegęszczenia, w których kształtują się kultury kontaktowe (osoby wychowujące się w sytuacjach przegęszczenia mają zwykle bliższe stereotypy dystansu niż osoby, które nie przeżywają przegęszczenia na co dzień). Por. Baldassare 1978; Altman, Vinsel 1977.

Nie wszystkie obserwacje i eksperymenty potwierdzają różnicę między kulturami wysokiego i niskiego kontaktu. Zwykle rozbieżności można tłumaczyć okolicznościami związanymi z badaną subkulturą lub sytuacją. W subkulturach stereotypy dystansu mogą odbiegać od stereotypów kultury nadrzędnej. Shutter 1976. Poza tym kontekst eksperymentu lub obserwacji może wpływać na ich wynik. Na przykład, jeśli badania dotyczące zachowania obcokrajowców nie są prowadzone w ich macierzystym kraju lub obszarze kulturowym, może to fałszować wynik badań, gdyż obcokrajowcy z jednej strony dostosowują swoje zachowanie do stereotypów kultury,

³⁸ Przegląd literatury streszczającej stan aktualnych badań nad przegęszczeniem można znaleźć m.in. w: Szejnberg, Jasiński 2007: 125–131.

w której aktualnie się znajdują, a z drugiej strony – na wynik badań będzie wpływać niepewność związana z przebywaniem w obcej kulturze, która może prowokować do skracania dystansu względem przedstawicieli własnej kultury i powiększania go względem przedstawicieli kultury obcej. Ten czynnik będzie omawiany w częściach 41.2, 43.1, 43.3. Por. Watson, Graves 1966; Baxter 1970. Rozbieżności w wynikach badań dotyczących różnicy między kulturami wysokiego i niskiego kontaktu można też tłumaczyć uwarunkowaniami etnicznymi i socjoekonomicznymi. Altman, Winsel 1977: 251.

28.2. Kulturowe stereotypy reagowania na przegęszczenie i inwazję

Tolerancja na przegęszczenie i inwazję zależy w pewnym stopniu od kultury, ale nie znaczy to, że zawsze w kulturach wysokiego kontaktu jest ona większa niż w kulturach niskiego kontaktu. Zdarza się, że przedstawiciele kultury wysokiego kontaktu reagują silniej na inwazję i znoszą gorzej przegęszczenie niż przedstawiciele kultur niskiego kontaktu. Por. Evans, Lepore, Allen 2000. Zjawisko powyższe może być tłumaczone uwarunkowaniami społeczno-ekonomicznymi, związanymi ze stopniem zagrożenia, jakie potencjalnie stwarzają zachowanie inwazyjne lub sytuacja przegęszczenia. Tam, gdzie jest niskie poczucie bezpieczeństwa, reakcje zwykle są silniejsze. Poza tym reakcje na inwazję i przegęszczenie są poniekąd wyznaczone kulturowymi stereotypami emocji i ekspresji, które mówią o tym, jakie emocje można wyrażać w sytuacjach inwazji i jak to należy robić. Może się zdarzyć, że w kulturze wysokiego kontaktu dopuszczalne będą negatywne emocje i ich wyraz, które w kulturze niskiego kontaktu nie są dopuszczalne ze względów etykietałnych lub etycznych. Leathers 1997: 98.

28.3. Prywatność i etyczne granice inwazji

Badania proksemiki dotyczące inwazji ujawniają etyczne aspekty perswazji związane z poszanowaniem prywatności, które wciąż czekają na dokładniejszą analizę. Badacze są zgodni co do tego, że przestrzeń wokół ciała wyznaczona dystansem intymnym jest przeżywana przez ludzi tak jakby była elementem ich osobistej tożsamości. Z tego względu prawa chroniące ciało i respekt dla cielesności do pewnego stopnia odnoszą się także do poszanowania przestrzeni intymnej³⁹.

Mimo że zagadnienia etyczne nie są w centrum zainteresowania niniejszej pracy, to w tym akurat przypadku wiążą się z taktykami negocjacyjnymi, gdyż negatywna ocena etyczna wpływa na wizerunek negocjatora i na realizację przyjętych celów negocjacji. Dlatego poza rytuałami powitalnymi i pożegnalnymi w kulturach niekontaktowych zazwyczaj unika się zbliżania na odległość intymną i dotykania, by uniknąć negatywnej oceny moralnej tego zachowania. W kulturach kontaktowych dopuszczalne jest co prawda większe pomniejszanie dystansu i częstszy dotyk niż

³⁹ Przegląd stanowisk na temat prywatności można znaleźć w: Altman 1975.

w kulturach niekontaktowych, ale także w nich pomniejszanie dystansu, dotyk i kontakt wzrokowy są zrytualizowane i ich etyczna odpowiedniość lub nieodpowiedniość w danej sytuacji zależy od moralnego i etykietałnego kodu kultury. Por. Jacko 2006a: 91, 2009c: 285–286.

DZIAŁ B

TYOLOGIA PROKSEMICZNYCH TAKTYK NEGOCJACYJNYCH

Zachowania przestrzenne lub ich obserwacja stają się taktyką negocjacyjną, gdy ich funkcje są zbieżne z celami negocjacji. Cele te już omówiono. W niniejszym dziale zostanie wprowadzona i ogólnie scharakteryzowana typologia proksemicznych taktyk negocjacyjnych. Przedstawię tu tylko te taktyki proksemiczne, które są uwzględnione w badaniach proksemiki. Przy ich omawianiu będą się pojawiać odsyłacze do następnego działu (C), w którym będą referowane badania proksemiki stanowiące częściowe uzasadnienie tych taktyk.

Nie jest tutaj celem określanie sytuacyjnych uwarunkowań skuteczności i inwariantów tych taktyk. W centrum poniższych analiz znajduje się określenie ogólnych warunków ich skuteczności i sposobu uwzględnienia tych warunków w badaniach proksemiki. W centrum zainteresowania znajdują się tu taktyki *in universo* i ich uszczegółowienia w dziedzinie działania związanej z negocjacjami w biznesie. Sytuacyjne uwarunkowania skuteczności tych taktyk będą tu zatem tylko zasygnalizowane przez omówienie przykładów w części 40⁴⁰.

⁴⁰ Pod względem aplikacyjnym niektóre z prezentowanych tu taktyk były omawiane we wcześniejszych publikacjach autora. Por. Jacko 2004, 2005, 2006a, 2007, 2007a, 2008, 2008a, 2009c, 2009d, 2010a. Praca poszerza perspektywę metodologiczną tych analiz przez określenie struktury i założeń rozumowań strategicznych, które do utworzenia tych taktyk prowadzą.

Rozdział IV

WYJŚCIOWY MODEL SYTUACJI TAKTYCZNEJ

Taktyka w aspekcie przedmiotowym to sposób działania, zaś w aspekcie metapredmiotowym to reguły go określające. W aspekcie przedmiotowym taktyki działania można określić formułą: *Jeśli A prowadzi do B, to A jest taktyką osiągnięcia B*, gdzie *A* to działania podmiotu, a *B* to ich następstwa będące celem taktyki. Jeśli ograniczymy *A* do zachowań przestrzennych lub ich obserwacji, a *B* do (swoistych i towarzyszących) celów negocjacji, to wskazana tu formuła określa proksemiczne taktyki negocjacyjne. Jeśli taktyka uwzględni taktycznie relewantne okoliczności *O* (czynniki, które mają wpływ na jej skuteczność), można ją określić formułą: *Jeśli A w okolicznościach O prowadzi do B, to A jest taktyką osiągnięcia B w okolicznościach O*. Można ją streścić postulatem: *Zastosuj A, jeśli chcesz osiągnąć B w okolicznościach O*.

W związku z tym, że okoliczności decydują o skuteczności taktyk działania, na reguły działania określające taktykę nałożono warunek pełności (por. 16.3), który wymaga uwzględnienia w (metodycznych) taktykach okoliczności taktycznie relewantnych (tj. okoliczności mających wpływ na skuteczność taktyki) we wchodzących w grę sytuacjach działania. Realizacja tego warunku, jak to już pokazano w części 16, wymaga oparcia rozumowań strategicznych na ontologii i modelu sytuacji taktycznej, które wyznaczają pełną typologię taktycznie relewantnych czynników dla danej taktyki. Z tego powodu charakterystykę taktyk proksemicznych w negocjacjach wypada rozpocząć od określenia modelu sytuacji taktycznej, na którym ta charakterystyka się opiera i który kieruje rozumowaniami strategicznymi prowadzącymi do utworzenia tych taktyk. Ten model będzie uszczegóławiany w dziale C. W niniejszej części zostanie omówiony metafizyczny „rdzeń” tego modelu, jakim jest ogólna charakterystyka związków zachodzących między zachowaniami przestrzennymi stanowiącymi środek taktyk proksemicznych (*A*) a ich okolicznościami (*O*) i ich następstwami (*B*). Te związki nazywać się będzie *sympptomatycznymi*.

29. Związki symptomatyczne: determinanty, funkcje i interpretatory dystansu

Model, na którym opierają się omawiane w pracy rozumowania strategiczne, odróżnia trzy typy związków symptomatycznych, które bada proksemika i trzy typy czynników wyznaczonych tymi związkami, tj. racje, funkcje i interpretatory dystansu:

(a) racje dystansu, czyli czynniki, które decydują o wielkości dystansu interakcyjnego; nazywać się je będzie *determinantami* dystansu, (b) następstwa dystansu interakcyjnego, które będzie się nazywać jego *funkcjami*; w niniejszej pracy w centrum zainteresowania znajdują się te funkcje dystansu, które są zbieżne z celami negocjacji, (c) czynniki mające wpływ na funkcje dystansu, nazywane tutaj *interpretatorami* dystansu. W analizach pomija się te determinanty i interpretatory dystansu, które nie występują w negocjacjach. Każdy z tych czynników jest w swoistej relacji symptomatycznej względem dystansu interakcyjnego.

Wiedza o wskazanych tu związkach symptomatycznych jest założona w rozumowaniach strategicznych, które prowadzą do utworzenia taktyk proksemicznych, gdyż warunki skuteczności tych taktyk mają trzy wskazane wyżej aspekty: dotyczyć mogą związku między dystansem interakcyjnym a jego determinantami, funkcjami i interpretatorami. Proksemika bada te związki w każdym z tych aspektów, choć badacze nie zawsze te aspekty wyróżniają. Stan tych badań zostanie dokładniej omówiony w dziale C.

Poszukując „ostatecznego” wyjaśnienia skuteczności proksemicznych taktyk, w opracowaniu wyróżniono *metarelacje symptomatyczne* i związane z nimi *meta-determinanty* i *metainterpretatory* dystansu, czyli takie, które zachodzą w każdej istniejącej i możliwej sytuacji. Metadeterminanty wpływają na dystans, a metainterpretatory na jego funkcje, zawsze, w każdej sytuacji.

30. Problem metafizycznej charakterystyki związków symptomatycznych

Zaproponowany tu model nie przesądza o naturze wskazanych wyżej związków symptomatycznych, ograniczając się do takiej ich interpretacji, na którą pozwala indukcyjna metoda proksemiki – do stwierdzenia, że dystans interakcyjny, jego determinanty, funkcje i interpretatory w badanych przypadkach *współwystępują*, tj. ilekroć lub zwykle gdy występuje dany determinant, to dystans się zmienia w określony sposób w przebadanych przypadkach; ilekroć lub zwykle gdy zachowanie przestrzenne jest takie a takie, to pełni funkcje stwierdzone w badaniach; ilekroć lub zwykle pojawiają się określone interpretatory dystansu, to wpływają na jego funkcje w sposób potwierdzony badaniami. W tym przypadku przyjmuje się, że jedno jest *symptomem* drugiego, ale nie przesądza się metafizycznej natury takiego związku. Ostrożność w interpretacji związków symptomatycznych jest podyktowana zasadą bezstronności w interpretacji danych. Model przyczynowo-deterministyczny wyjaśniania związków symptomatycznych, wzorowany na naukach fizykalnych, może się okazać mylący przy interpretowaniu ludzkich postaw, motywów i decyzji, które kierują się „przyczynowością” nieznaną w świecie nieosobowym, polegającą na interpretacji, wartościowaniu, motywowaniu czy wyborze. Dlatego w punkcie wyjścia analiz nie przesądza się o naturze relacji symptomatycznych, gdyż to mogłoby stworzyć *prokrustowe łoże* dla przedmiotu analiz i przeprowadzić interpretację badań w sposób, który je fałszuje.

31. Model sytuacji taktycznej a związki symptomatyczne

W konkretnych sytuacjach działania mamy do czynienia ze splotem relacji symptomatycznych. Ten sam czynnik w jednym aspekcie może być determinantem, w innym funkcją, a w jeszcze innym interpretatorem dystansu. W takich przypadkach rozróżnienie relacji symptomatycznych jest aspektowe – wyznacza aspekty, w których należy badać taktyki proksemiczne. Na przykład, jeśli wyraz twarzy wpływa na wielkość dystansu – jest jego determinantem, gdy wpływa na funkcje dystansu – jest jego interpretatorem, gdy zaś mimika wyraża emocje powstałe w wyniku zachowań przestrzennych, to emocje i ich wyraz są funkcją dystansu. W tym przypadku rozróżnienie między determinantami, interpretatorami i funkcjami dystansu pozostaje w mocy – wskazuje na to, że dany czynnik i dystans są uwikłane jednocześnie w różne relacje symptomatyczne.

Rozdział V

TYPOLOGIA TAKTYK PROKSEMICZNYCH ZE WZGLĘDU NA CELE NEGOCJACJI

W rozdziale V zaprezentowano typy taktyk proksemicznych ze względu na ich cele, takie jak zarządzanie informacją, wpływ na emocje i postawy rozmówców, zdobywanie informacji i wizerunek. Te cele były omówione w częściach 19, 21, 22.

32. Taktyki poznawcze: diagnozowanie determinantów dystansu

Taktyki poznawcze mają na celu zdobycie informacji i optymalizowanie decyzji. Por. 22.1, 22.2. Służą diagnozowaniu czynników mających związek z realizacją celów negocjacji. Zwykle taktyki te stanowią przygotowanie do zastosowania taktyk impresyjnych. Wtedy diagnoza służy sprawdzeniu, czy zachodzą warunki skuteczności tych taktyk. Taktyki poznawcze są szczególnie przydatne, gdy niektóre motywy i okoliczności będące determinantami dystansu są nieznanne lub skrywane, a wiedza o nich jest potrzebna do realizacji swoistych lub towarzyszących celów negocjacji, takich jak przewidywanie decyzji drugiej strony i optymalizowania decyzji własnych negocjatora. Por. 22.

Taktyki poznawcze, które będą tu przedstawione, korzystają z redukcyjnych rozumowań – polegają na „domyślaniu się” przyczyny tego, że zachowania przestrzenne rozmówcy są takie, a nie inne. Wnioski tego rozumowania wymagają dalszego sprawdzania, między innymi przez obserwację tego, czy zachodzą też inne następstwa domniemanej determinanty dystansu. Por. 15.2, 16.

Taktyki poznawcze prócz obserwacji mogą zawierać element eksperymentu polegającego na prowokowaniu zachowań symptomatycznych, które są potem przedmiotem obserwacji. Na przykład, można celowo dopuścić się zachowania inwazyjnego, by zobaczyć reakcję na to zachowanie i na podstawie obserwacji tej reakcji wnioskować o jej determinantach: o pewności siebie drugiej osoby, o jej emocjonalnym nastawieniu, o rodzaju relacji, jakiej sobie ona życzy itp.

32.1. Diagnozowanie cech rozmówcy

Obserwacja zachowań przestrzennych ludzi może być wykorzystywana do diagnozowania niektórych cech ich osobowości, samooceny, tożsamości kulturowej i grupowej, gdyż badania, które będą referowane w części 41, pokazują, że zachowania przestrzenne bywają symptomami tych cech. Dla proksemicznych taktyk impresyjnych szczególnie przydatna jest wiedza tożsamości kulturowej (41.1), osobowości (41.5), poczucia własnej wartości, pozycji społecznej władzy i siły (41.6), gdyż one głównie decydują o granicy inwazji, o tolerancji na zbliżenie i o możliwych reakcjach na zachowania przestrzenne. Por. 53.

Na przykład Vera Birkenbihl zauważa, że w związku z tym, iż zwierzchnik zwykle z większą łatwością może wchodzić w przestrzeń osobistą podwładnego, istnieje duże prawdopodobieństwo, że rolę nadrzędną pełni ta osoba, która pierwsza wyciąga rękę, poklepuje innych po plecach i decyduje o tym, z kim porozmawia. Ten natomiast, kto czeka na gest lub kontakt wzrokowy, by się zbliżyć na bliższą odległość, to zapewne podwładny. Birkenbihl 1998: 153, 155. Podobnie ekspansja terytorialna może być symptomem poczucia posiadanej władzy, siły lub pozycji społecznej. Birkenbihl 1998: 156.

32.2. Diagnozowanie emocji i postaw

Obserwacja zachowań przestrzennych może dostarczyć wiedzy o emocjach i postawach. Dla taktyk negocjacyjnych szczególnie przydatna jest wiedza o symptomach nastawienia do rozmówcy i interakcji, które będą omawiane w częściach 42, 44.1 i 46. Zachowania przestrzenne, wyrażając stosunek do interakcji, mogą też świadczyć o stosunku do oferty, co zostanie omówione w części 44.1. Mogą też być wyrazem postawy kooperacyjnej lub konkurencyjnej. Por. 42.7.

32.3. Diagnozowanie oczekiwań

Zachowania przestrzenne mogą świadczyć o oczekiwaniu akceptacji, opieki (42.6) i kooperacji (42.7). Umiejętność trafnego diagnozowania dystansu, którego życzy sobie rozmówca (nazywanego dalej *oczekiwaniem przestrzennymi*, por. 46.2) jest kompetencją negocjacyjną zmniejszającą ryzyko błędów i konfliktów na tle proksemicznym. Por. 38, 40.

33. Zarządzanie informacją – kodowanie informacji

Zachowania przestrzenne mogą informować lub dezinformować. Jeśli robią to celowo, to są przypadkiem *zarządzania informacją* (ang. *impression management*). Por. 19.1. Taktyki zarządzania informacją wymagają diagnozy kodu interpretacyj-

nego, którym posługuje się rozmówca i polegają na wykorzystaniu tego kodu do przekazania informacji. Ten proces nazywać się tu będzie *kodowaniem*. Kodowanie zachowaniami przestrzennymi jest przypadkiem funkcji informującej i ekspresyjnej zachowań przestrzennych, które zostaną dokładniej omówione w części 51.

Taktyki proksemiczne zarządzania informacją wykorzystują kod proksemiczny, to jest sposób, w jaki ludzie rozumieją zachowania przestrzenne i reagują na nie. Jest on interpretatorem dystansu, gdyż wpływa na jego funkcje, współdecydując o roli, jaką zachowania przestrzenne odgrywają w negocjacjach. Kod ten można opisać za pomocą reguł, które rozstrzygają o tym, jak należy interpretować (rozumieć) zachowania przestrzenne i jak należy na nie reagować. Reguły kodu mogą być uświadomione, nieuświadomione lub tylko częściowo uświadomione przez osobę, która się nim posługuje. Proksemika dostarcza wiedzy o kodach proksemicznych i ta wiedza znajduje zastosowanie w taktykach zarządzania informacją, gdyż pomaga przewidywać sposób przeżywania i rozumienia zachowań przestrzennych przez negocjatorów.

Kod proksemiczny służy ludziom do interpretacji zachowań przestrzennych, przy czym ta interpretacja nie zawsze jest zgodna z logiką. Może być z nią zgodna, może też polegać na łamaniu reguł poprawnego rozumowania, może się też dokonywać bez udziału rozumowań, na przykład przez bezpośredni wpływ emocji i stereotypów kulturowych. W każdym ze wspomnianych tu przypadków interpretacja polega na uzgodnieniu aktów podmiotu z regułami kodu, które funkcjonują w obszarze doświadczenia podmiotu.

Kod proksemiczny ma aspekty kulturowe (kod kulturowy), ponadkulturowe (wspólne wielu lub wszystkim kulturom) i indywidualne (kod indywidualny). *Kod kulturowy* określa znaczenie i funkcje zachowań w sposób, który jest wspólny dla wielu osób danej grupy. *Kod ponadkulturowy* to interpretatory dystansu wspólne różnym kulturom – takie, które w różnych kulturach podobnie wpływają na funkcje dystansu. Jego istnienie ujawniają między innymi antropologia kulturowa i niektóre badania proksemiki (por. 63). *Kod indywidualny* to reguły interpretacji, które mają charakter indywidualnych przekonań, upodobań i uprzedzeń. W jego powstaniu ważną rolę odgrywa indywidualne doświadczenie życiowe człowieka, które jest dla niego źródłem uogólnień określających znaczenie i funkcje dystansu. Kod indywidualny może być zgodny z kodem kulturowym, może też od niego odbiegać.

Reguły kodu proksemicznego mogą pochodzić z nauki. Mogą też mieć inne źródło – na przykład w obiegowych opiniach bądź obyczajach. Naukowa wiedza o determinantach dystansu w tych taktykach ma ograniczone zastosowanie, gdyż ludzie nie zawsze myślą i reagują zgodnie z tym, co mówi nauka.

Należy zauważyć, że wszystkie ludzkie zachowania coś kodują, o ile ktoś je jakoś rozumie. Kodowanie w przypadku taktyk zarządzania informacją jest celowe. W odniesieniu do taktyk proksemicznych kodowanie polega na wytworzeniu znaków przestrzennych w celu wywołania zamierzonej ich interpretacji w ludziach, którzy są adresatami tych taktyk, po to by realizować perswazyjne cele negocjacji, które zostały już omówione w części 19.

Trafne diagnozowanie reguł kodu, którym posługuje się rozmówca, jest warunkiem skutecznego zarządzania informacją, bo bez tej diagnozy można realizować ten

cel tylko przez przypadek. Z tego powodu stosowanie taktyk zarządzania informacją wymaga gruntownej znajomości ludzkiej natury oraz kompetencji międzykulturowych. Dla określenia kodów indywidualnych te kompetencje mogą nie wystarczyć. Potrzebna jest też umiejętność obserwowania symptomów tego, czy dystans odpowiada rozmówcy. Por. 37, 38.

Poniższe omówienie ograniczy się do tych możliwości kodowania, które są uwzględnione w badaniach proksemiki. Badania te będą referowane w dziale C. W niniejszej części związek omawianych reguł kodowania ze stanem badań proksemiki będzie zatem sygnalizowany jedynie przez odsyłacze do wcześniejszych lub dalszych części pracy, w których te badania są omawiane.

33.1. Kodowanie dominacji (pewności siebie, zwierzchności, siły, pozycji społecznej) lub jej braku taktykami inwazyjnymi i terytorialnymi

Badania nad inwazją dostarczają wiedzy, która może być wykorzystywana w taktykach kodowania dominacji, gdyż inwazja lub ekspansja terytorialna mogą wywoływać wrażenie dominacji ze względu na to, że zwykle są one symptomami wysokiej samooceny (poczucia siły, władzy, pozycji społecznej), co zostanie opisane w częściach 41.6, 56.5. Odwrotne zachowania przestrzenne – unikanie inwazji lub terytorialnej ekspansji – mogą służyć kodowaniu cech stanowiących odwrotność dominacji, takich jak nieśmiałość, skromność i uległość itp.

33.2. Kodowanie relacji proksemicznej i stopnia znajomości

Jak pokazano w części 25.1, zachowania przestrzenne mogą być symptomem relacji proksemicznych polegających na wywoływaniu wrażenia, że rozmówców łączy taka a nie inna więź lub znajomość. Dokładniej zależność, o której tu mowa, będzie omawiana w częściach 42.3 i 42.4.

Funkcję kodowania relacji proksemicznej mogą pełnić też zachowania terytorialne omówione w części 26.2 i 26.3, polegające na otwieraniu lub zamykaniu terytoriów lub na dzieleniu się nimi. Im terytorium jest bardziej osobiste, tym bliższą relację koduje się, otwierając to terytorium przed kimś lub dzieląc się nim z drugą osobą. Na przykład, zapraszając kogoś do własnego domu, które jest terytorium prywatnym, wyrażamy zaufanie, które jest swoiste dla bliższych relacji społecznych. Ten aspekt będzie jeszcze rozpatrywany w części 56.7.

33.3. Kodowanie emocji i postaw interpersonalnych

Zachowania przestrzenne mogą służyć kodowaniu emocji. Dokładniej ta funkcja dystansu będzie omawiana w części 51.2. Pomniejszanie dystansu może być wyrazem pozytywnych emocji interpersonalnych, o ile nie ma charakteru inwazji i towarzyszą

mu odpowiednie interpretatory dystansu. Fizyczne lub symboliczne powiększanie dystansu może natomiast być wyrazem „ochłodzenia” emocji interpersonalnych. Wskazana tu funkcja zachowań przestrzennych zależy w dużym stopniu od kodu kulturowego, okoliczności oraz oczekiwań przestrzennych rozmówcy. Por. 42.1. Symbolika terytorialna daje dodatkowe możliwości wyrażania emocji i postaw interpersonalnych. Pozytywne emocje i postawy emocjonalne mogą się ujawniać przez otwarcie i dzielenie się terytoriami, a negatywne emocje lub postawy przez zamknięcie terytoriów przed drugą osobą. Por. 26, 56.7.

33.4. Kodowanie wrażenia atrakcyjności interpersonalnej

Jak pokazują badania proksemiki, które będą przedstawione w części 42.2, fizyczne lub symboliczne skracanie dystansu w niektórych okolicznościach może kodować atrakcyjność interpersonalną (fizyczną, psychiczną, etyczną itd.). Ta zależność może być wykorzystywana w taktykach ingracji (ang. *ingratiatio*, Schlenker 1980) do tworzenia wrażenia zainteresowania, przychylności, zaufania, postawy kooperacyjnej oraz szacunku, którym otacza się rozmówcę. Por. 42.

33.5. Kodowanie nastawienia do przebiegu, tematu rozmowy i oferty

Z badań referowanych w części 44.1 wynika, że gdy rozmowa zaczyna kogoś interesować, dystans między rozmówcami zwykle się nieznacznie pomniejsza i pojawiają się też takie substytuty dystansu, jak pochylanie się ku rozmówcy, intensyfikowanie kontaktu wzrokowego, mimika wyrażająca pozytywne uczucia, kiwanie głową itp. To są zachowania stanowiące symptom zainteresowania. Za pomocą tych zachowań można wyrażać zainteresowanie. Powiększając dystans przez odwracanie się od rozmówcy, rozglądanie się wokół itp. można natomiast kodować obojętność i chęć zakończenia rozmowy. Zachowania przestrzenne mogą być wykorzystywane do wyrażania rzeczywistych intencji. W blefie mogą być wykorzystywane do wprowadzania drugiej strony w błąd, na przykład gdy negocjator chce pokazać, że nie jest zbyt zainteresowany ofertą, po to by obniżyć jej wartość.

33.6. Kodowanie ważności i poufności przekazu

Kodowanie ważności i poufności komunikatu zachowaniami przestrzennymi jest mało przebadane. Przypuszczalnie w momencie podawania informacji (zwłaszcza gdy towarzyszą mu odpowiednie interpretatory, na przykład ściszenie głosu, skupienie, powaga) wyraża ważność lub poufność przekazu. Ta funkcja dystansu wiąże się ze specyfiką percepcji słuchowej, gdyż zmniejszając dystans, ułatwiamy usłyszenie akustycznego komunikatu osobie, do której się zbliżamy, a utrudniamy jego usłyszenie pozostałym osobom. Por. 50.1, 50.2. Nawet gdy nie ma potencjalnych świadków

rozmowy, to zachowanie może uchronić swój sens ze względu na jego rytualizację. Por. 35.4. Por. Jacko 2009c: 284.

33.7. Kodowanie oczekiwania opieki i sprawowania opieki

Zaobserwowano tendencję do pomniejszania dystansu względem osób, od których oczekuje się opieki lub nad którymi chce się ją roztoczyć. Zachowania przestrzenne mogą służyć kodowaniu wskazanych tu nastawień. Por. 42.5, 42.6. Wskazana zależność może być wykorzystywana w aranżacji przestrzeni, gdy ludzie oczekujący od siebie wsparcia siadają blisko siebie, kodując w ten sposób wzajemne nastawienie, co może być przydatne w negocjacjach na przykład po to, by wzmocnić czyjąś pozycję negocjacyjną przez kodowanie tego, że znajduje się pod opieką osoby, która ma mocną pozycję negocjacyjną. Por. Jacko 2009c: 284.

33.8. Kodowanie cech osobowości

Na gruncie proksemiki przebadano wpływ niektórych cech osobowości na zachowania przestrzenne. Por. 41.5. Należałoby sprawdzić, czy zachowania te pełnią funkcję autoprezentacyjną (por. 21.3), tj. czy kodują te cechy osobowości, których są następstwem – między innymi, czy osoby zagarniające przestrzeń robią wrażenie ekstrawertycznych, skłonnych do afiliacji, a osoby utrzymujące większy dystans sprawiają wrażenie lęklivych, niedostosowanych i introwertycznych. Por. Jacko 2009c: 282.

33.9. Taktyki wizerunkowe

Wiedza zebrana przez proksemikę otwiera perspektywę tworzenia wizerunkowych taktyk proksemicznych, do których zaliczyć należy między innymi sposoby kodowania zwierzchności przez aranżację przestrzeni i taktyki inwazyjne. Por. 35.1, 36.1, 36.2. David M. Klein i Kim Wolfson wskazują na możliwości wykorzystania taktyk proksemicznych w reklamie telewizyjnej. Ich zdaniem na podstawie obserwacji zachowań przestrzennych widz może diagnozować wiedzę, kompetencje, charakter i wartość osoby lub reklamowanego produktu, a także wiarygodność źródła informacji. Klein, Wolfson 1983: 215–216. Autorzy uważają, że taktyki proksemiczne mogą być wykorzystywane także do budowania wizerunku oferty lub marki w reklamie przez pomniejszanie dystansu względem reklamowanego produktu oraz do wyrażania osobistego stosunku do niego. Klein, Wolfson 1983: 215–216.

33.10. Blef i maskowanie

Człowiek z większą łatwością niż zwierzęta umie udawać emocje. Ta umiejętność bywa wykorzystywana do blefu polegającego na kodowaniu emocji i postaw, któ-

rych nie ma. Na przykład może się zdarzyć, że negocjatorzy wyrażają pozytywne emocje względem osób, których nie lubią, po to by minimalizować ryzyko konfliktu, udają brak zainteresowania ofertą, by obniżyć jej wartość itp. Blef proksemiczny polega na kodowaniu nieistniejących emocji i postaw zachowaniami przestrzennymi lub (w przypadku maskowania) na skrywaniu przestrzennych symptomów emocji i postaw. Każdy z omówionych już przypadków kodowania i wyrażania można wykorzystać do blefu.

W odniesieniu do taktyk proksemicznych maskowanie można rozumieć na dwa sposoby. Po pierwsze, maskowaniem jest wyhamowanie ekspresji czyli unikanie zachowań, które mogłyby zdradzić maskowane determinanty dystansu. Przykładowo taktyka maskująca może polegać na tym, że w reakcji na inwazję unika się reakcji, które mogłyby zdradzić brak pewności siebie. Po drugie, maskowanie ekspresji zachowaniami przestrzennymi może polegać na utrzymywaniu dystansu lub kąta interakcji, który nie pozwala dostrzec tej ekspresji, na przykład powiększania się lub zwięzania źrenic⁴¹.

34. Taktyki impresyjne i perswazyjne

Taktyki mające na celu wpływ na emocje i postawy emocjonalne nazwano w niniejszym opracowaniu impresyjnymi, te zaś, które mają na celu wpływ na decyzje, postępowanie i postawy behawioralne – (ściśle) perswazyjnymi. Oba typy taktyk będą tu omawiane łącznie, głównie z tego powodu, że badania proksemiki ujawniają zależności, które mają zastosowanie zarówno w taktykach impresyjnych, jak i perswazyjnych. Gdy zatem mowa tu o taktykach impresyjnych, ma się na myśli też taktyki perswazyjne.

Proksemiczne taktyki impresyjne polegają na celowym wykorzystaniu zachowań przestrzennych – głównie do wywoływania i utrwalania emocji oraz postaw, które prowadzą do działania. Zwykle w tych taktykach chodzi o wywoływanie pozytywnych emocji i postaw, na przykład szacunku, przychylności, zaufania. W wyjątkowych sytuacjach także wywoływanie negatywnych emocji może służyć negocjacji, na przykład gdy sprzyja to zamierzonemu wizerunkowi władzy lub zwierzchności. Taktyki, o których tu mowa, zwykle wiążą się z taktykami zarządzaniem informacją. Zazwyczaj najpierw wywołuje się przekonania i opinie, które budzą reakcje emocjonalne, te zaś utrwalają się w postawach i prowadzą do działania.

W metodycznym tworzeniu taktyk impresyjnych z reguły wykorzystuje się rozumowania redukcyjne, które w świetle założonego celu negocjacji i wiedzy o taktycznie relewantnych okolicznościach, funkcjach i interpretatorach dystansu „dobierają” zachowania, które w myśl tej wiedzy powinny prowadzić do obranego celu. W naukowych taktykach wiedza o funkcjach i interpretatorach dystansu pochodzi z nauki, na przykład z proksemiki.

⁴¹ Stan badań nad związkiem wielkości źrenic z przeżywanymi emocjami omawia m.in. Domachowski 1993: 60–66.

W metodycznym tworzeniu omawianych taktyk można też wykorzystywać rozumowania dedukcyjne. Wtedy z założeń (twierdzeń ogólnych) dotyczących funkcji i interpretatorów dystansu oraz twierdzeń szczegółowych (z opisu sytuacji działania) wynikają taktyki. Metody dedukcyjne w dziedzinie proksemicznych taktyk negocjacyjnych nie są znane, gdyż zwykle ontologia sytuacji przyjmowana w tych taktykach jest zbyt uboga, by mogła dać rozwiązanie metodą dedukcyjną. Z tego powodu w niniejszej pracy nie będzie się ich omawiać.

Sposób działania taktyk impresyjnych będzie dokładniej omawiany w następnej części poświęconej środkom taktyk proksemicznych w negocjacjach. Tutaj zostaną zaprezentowane tylko typowe impresyjne cele taktyk proksemicznych w negocjacjach, o których mówią badania proksemiki.

Proksemika ujawnia przynajmniej pięć rezultatów, do których mogą prowadzić taktyki impresyjne, a które mogą być celami negocjacji: wizerunek negocjatora (stworzenie lub utrwalenie niektórych cech wizerunku), wizerunek rozmówcy (wpływ na jego poczucie wartości, pewności siebie), emocje (postawy interpersonalne, klimat negocjacji), postawy związane z kooperacją lub konkurencją. Wyróżnia się też taktyki zakłócania, które mają na celu przeszkodzenie rozmówcy w realizacji obranego przezeń celu.

34.1. Wizerunek negocjatora

Należy odróżnić kodowanie wizerunku w taktykach zarządzania informacją od impresyjnego celu taktyk wizerunkowych. Kodowanie ma na celu przekazanie i utrwalenie informacji dotyczących kogoś lub czegoś. Impresyjne taktyki wizerunkowe mają zaś na celu wywoływanie emocji i postaw związanych z wizerunkiem. Oba cele wiążą się z sobą. Impresyjne taktyki wizerunkowe zazwyczaj nabudowują się na taktykach kodowania, które omówiono w części 33. Zwykle wywołują przekonania i jednocześnie budzą emocje oraz postawy wywołane tymi przekonaniem. Do proksemicznych impresyjnych taktyk wizerunkowych należą między innymi niektóre rodzaje aranżacji i wykorzystania przestrzeni (36, 56.5, 56.6), podziału terytoriów (40.7) i inwazji (35.1). W tych taktykach pewną rolę odgrywają rytuały proksemiczne, co będzie omówione w części 35.4.

34.2. Wizerunek rozmówcy

Nie zawsze celem taktyk wizerunkowych jest wizerunek osoby, która je stosuje. Celem tym może też być w niektórych przypadkach wizerunek osoby, do której te taktyki się odnoszą. W związku z tym, że zachowania przestrzenne mogą być wyrazem wrażenia atrakcyjności interpersonalnej, taktyki proksemiczne mogą te wrażenia wywoływać i utrzymywać w innych osobach w odniesieniu do nich samych. Por. 42.2.

34.3. Emocje

Taktyki proksemiczne mogą wywoływać i utrzymywać emocje. Por. 50.3.2, 51.3. Zachowania przestrzenne mogą wywołać pozytywne emocje sprzyjające komunikacji lub negatywne emocje, które mogą służyć np. taktykom zakłócania (34.5) lub wywoływania wrażenia zwierzchności (35.1).

34.4. Postawy behawioralne

Badania proksemiki pokazują, że lekkie pomniejszanie dystansu (które jest oczekiwane) może wzmacniać postawę kooperacyjną (ukierunkowaną na współpracę). Por. Lewicki, Litterer 1985; Lim 2000; Mehrabian 1981; Tedesco, Fromme 1974. Niewykluczone, że zachowania przestrzenne wpływają też na inne postawy behawioralne będące celami negocjacji, ale ten wpływ jak dotąd nie został gruntownie przebadany. Por. Sommer 2002: 4–5.

34.5. Taktyki zakłócania

Taktyki zakłócania mają na celu wyprowadzenie rozmówcy z równowagi. Głównie są to taktyki inwazyjne, które wywołują stres i emocje lęku. Choć to może nie jest godne pochwały, bywają wykorzystywane w negocjacjach. Proksemiczne taktyki tego rodzaju mogą polegać na przykład na inwazji wywołującej irytację i agresję po to, by sprowokować błąd, przyspieszyć podjęcie decyzji, zachwiać poczucie dominacji, zakończyć negocjacje itp. Por. 35.1. Taktyką zakłócania może być też blef polegający na sztucznym powiększaniu dystansu wywołującym na przykład niepewność rozmówcy. Por. 33.10, 35.3.

Rozdział VI

TYPOLOGIA TAKTYK PROKSEMICZNYCH ZE WZGLĘDU NA ICH ŚRODKI

Negocjacyjne taktyki proksemiczne różnią się od innych taktyk negocjacyjnych środkami. W taktykach proksemicznych do realizacji celów negocjacji służą zachowania przestrzenne, terytorialne oraz ich obserwacja i interpretacja. Taktyki związane z dotykiem nie są rozpatrywane oddzielnie. Omawia się je wraz z taktykami inwazyjnymi, zakładając, że dotyk jest rodzajem inwazji.

35. Zachowania przestrzenne

Zgodnie z wprowadzoną we wstępie definicją *zachowaniami przestrzennymi* lub *proksemicznymi* nazywane jest tutaj ustalanie, powiększanie, zmniejszanie lub zastępowanie dystansu w interakcji. Funkcje dystansu w negocjacjach będą dokładniej omawiane w częściach 50 i 51.

35.1. Inwazja. Taktyki inwazyjne

Taktyki inwazyjne polegają na celowej inwazji. Z reguły służą kodowaniu dominacji lub osłabianiu pewności siebie w rozmówcy. Stosując te taktyki, należy liczyć się z ryzykiem zakłóceń w komunikacji. Jak pokazują badania referowane w części 27, reakcja lękowa wywołana inwazją zwykle utrudnia komunikację, a związany z nią odruch ucieczki może prowadzić do pozornych ustaleń, z których druga strona wycofuje się po negocjacjach. Poza tym inwazja może być odebrana jako grubiaństwo, co zazwyczaj wpływa na wizerunek w sposób niezgodny z założonymi celami negocjacji. Agresja wywołana inwazją może natomiast prowadzić do zerwania negocjacji lub do odrzucenia propozycji, która w innych okolicznościach byłaby przyjęta. Dlatego w taktykach inwazyjnych zwykle wykorzystuje się zachowania, które są wieloznaczne i dopuszczalne przez obowiązującą etykietę. Przykładem takiej taktyki jest poklepanie rozmówcy po ramieniu. To zachowanie ma dwa znaczenia. Z jednej strony, ma ono sens wyznaczony konwencją kulturową – w wielu kulturach jest to znak wyrażający poparcie, wsparcie, przychyłność, jest to przyjazny gest. Z drugiej strony, jest to zachowanie inwazyjne, które ze względów już omówionych wyraża dominację (jest wtargnięciem w przestrzeń osobistą). To, które z tych znaczeń dominuje w odbiorze rozmówcy lub obserwatorów, będzie zależęć od kodu kulturowego, od

okoliczności i od sposobu wykonania tego gestu. Jacko 2009c: 283. Wieloznaczność tego gestu osłabia wrażenie grubiaństwa, które zwykle towarzyszy inwazji.

Taktyki inwazyjne mogą służyć kodowaniu równości statusu, gdy polegają na odzwierciedlaniu zachowań inwazyjnych rozmówcy. Na przykład gdy na gest poklepania po ramieniu reaguje się tym samym gestem, to zachowanie odgrywa wskazaną tu rolę – podkreśla równość statusu. Podobną funkcję pełni dbałość o równe wyznaczanie terytoriów przy negocjacjach, co zostanie zreferowane w części 36.1.1.

35.2. Pomniejszanie dystansu

Pomniejszanie dystansu, które nie jest inwazją, może być taktyką impresyjną. Jak już to przedstawiono w części 33, pomniejszanie dystansu może (ta funkcja zależy od okoliczności, które zostaną omówione w rozdziałach X i XI) kodować dominację, przyjazne nastawienie, bliższą relację lub stopień znajomości, pozytywne emocje interpersonalne, wrażenie atrakcyjności interpersonalnej, pozytywne nastawienie do przebiegu, tematu rozmowy i oferty, wrażenie ważności i poufności przekazu oraz oczekiwania opieki lub sprawowania opieki. Pomniejszanie dystansu może być wykorzystywane w taktykach wizerunkowych do ewokowania postawy kooperacyjnej, do blefu (gdy wyraża się pozytywne emocje, których nie ma) lub maskowania (gdy ukrywa się emocje, których nie chce się ujawnić).

35.3. Powiększanie dystansu

Taktyki powiększania dystansu polegają na ustalaniu dystansu większego niż oczekiwany przez drugą stronę. Mogą one służyć negocjacjom między innymi do wyrażania obojętności, braku zainteresowania ofertą lub tematem rozmowy (33.5), mogą też służyć do blefu (na przykład gdy wyraża się obojętność w stosunku do oferty, która jest interesująca) i maskowania (gdy ukrywa się niektóre pozytywne emocje ze względu na przyjęte cele negocjacji lub obowiązującą etykietę). Por. Jacko 2006a: 80. Tegoż 2009c: 284.

35.4. Rytuały proksemiczne

Rytuały to zachowania, których kształt i sens jest uschematyzowany i określony regułami obowiązującego kodu kulturowego. *Proksemicznymi* nazywać się będzie takie rytuały, w których zachowanie przestrzenne odgrywa zasadniczą rolę. Semiotyczne funkcje rytuałów proksemicznych zależą od zachowań przestrzennych należących do rytuału. Na przykład uścisk dłoni jest proksemicznym rytuałem powitalnym, gdzie zachowania przestrzenne pełnią ważną funkcję – rytuał polega na pomniejszeniu dystansu i angażuje dotyk. Rola rytuałów proksemicznych w negocjacjach będzie omawiana między innymi w częściach 51.7.1 i 53.1.1.

35.5. Taktyki mimetyczne

Taktyki mimetyczne polegają na wyrażaniu emocji lub postaw, które chce się wywołać w rozmówcy. Wykorzystują one *dynamizm mimetyczny*, w psychologii społecznej zwany *regułą wzajemności*, który ujawnia się przez spontaniczne odwzajemnianie emocji i postaw wyrażanych przez rozmówcę. Ten dynamizm jest nazywany synchronizacją, rezonansem bądź współgraniem. Rückle 2001: 347–352.

Zachowania przestrzenne mogą być wykorzystywane w taktykach mimetycznych, gdyż można nimi wyrażać emocje i w ten sposób uruchamiać mechanizm mimetyczny, prowokując do odwzajemniania tych emocji. Dynamizm mimetyczny nie determinuje, dlatego nie zawsze dochodzi do głosu. Por. 43.1, 51.3.1.

35.6. Taktyki dopełniania

Taktyki wizerunkowe mogą pełnić funkcję impresyjną także przez to, że wpływają na samoocenę innych ludzi przez wykorzystanie *dynamizmu dopełniania* (51.3.2). Ujawnia się on wtedy, gdy wzmacniając wrażenie danej cechy w wizerunku negocjatora, osłabia się tym samym wrażenie tej cechy u jego rozmówcy. Dzieje się tak zwykle w przypadku cech relacyjnych, to jest takich, które się ma ze względu na ich brak u rozmówcy. Na przykład dominacja jest taką cechą. Tworząc wrażenia własnej dominacji, osłabia się wrażenie dominacji w rozmówcy. Im bardziej dominująca jest jedna strona interakcji, tym mniej dominująca jest druga strona. Co prawda można mówić, że obie strony interakcji są dominujące, ale znaczy to tylko tyle, że żadna z nich nie dominuje w tej sytuacji.

35.7. Taktyki odzwierciedlania

Dynamizm mimetyczny jest wykorzystywany w taktykach odzwierciedlania zachowań (ang. *mirroring*), które polegają na celowym naśladowaniu niektórych zachowań pozawerbalnych rozmówcy, po to by wzmocnić wrażenie kontaktu psychicznego. W przypadku taktyk proksemicznych taktyka polega na odzwierciedlaniu zachowań przestrzennych. Na przykład, jeśli rozmówca pomniejsza lub powiększa dystans, osoba stosująca tę taktykę dostosowuje się do tego zachowania, przy czym odzwierciedlanie w tym przypadku nie musi polegać na pomniejszaniu lub powiększaniu fizycznego dystansu. Dalsze analizy pokażą, że dystans fizyczny można zastępować dystansem znaczeniowym i substytutami dystansu. Możliwe jest zatem odzwierciedlanie zachowań przestrzennych substytutami dystansu, co zostanie omówione w częściach 57, 58.

Nieco inny sposób wykorzystania reguły wzajemności polega na odzwierciedlaniu zachowaniem przestrzennym emocji wyrażanych przez rozmówcę. To też taktyka odzwierciedlania. Polega na lekkim skracaniu dystansu, gdy druga strona wyraża pozytywne emocje oraz na lekkim powiększaniu dystansu – gdy wyraża ona negatyw-

ne emocje. Taktyka jest zwykle początkowym etapem taktyk *dysharmonizacji* (ang. *mismatching*) oraz *dopasowania i prowadzenia* (ang. *pacing and leading*), o których będzie zaraz mowa. Por. O'Connor, Seymour 1996: 41–42.

Wrażenie podobieństwa między rozmówcami zazwyczaj wywołuje pozytywne emocje. Por. 43.1. Dlatego podobieństwo zachowań też może te emocje wywoływać. Ta zasada ma wyjątki opisane w części 43.1. Na przykład odzwierciedlanie agresji lub zachowań kodujących dominację zapewne nie wywoła pozytywnej emocji. Por. 27.1, 34.5, 35.1.

35.8. Taktyki dysharmonizacji

Taktyka dysharmonizacji (ang. *mismatching*) polega na celowym zaprzestaniu naśladowania zachowań rozmówcy. Jej celem jest zwykle taktowne zasygnalizowanie braku zgody na coś lub chęci zakończenia rozmowy. O'Connor, Seymour 1996: 41.

35.9. Taktyki dopasowywania i prowadzenia

Zachowania naśladowujące można wykorzystywać w taktyce dopasowywania i prowadzenia (ang. *pacing and leading*), która łączy w sobie taktykę odzwierciedlania i dysharmonizacji, ale służy nieco innym niż one celom. Taktyka ma dwa etapy, które mogą się wielokrotnie powtarzać. Najpierw odzwierciedla się zachowania rozmówcy, by wzmocnić kontakt psychiczny. Potem stopniowo i celowo modyfikuje się odzwierciedlane zachowanie w kierunku zamierzonym przez negocjatora. Zakłada się w tej taktyce, że rozmówca będzie psychicznie odzwierciedlał wyrażane przez negocjatora stany, o ile oczywiście taktyka jest stosowana umiejętnie. Warunkiem jej skuteczności jest nawiązanie psychicznego kontaktu i stopniowa modyfikacja wyrażanych emocji. Taktyka korzysta z dynamizmu mimetycznego, o którym już była mowa. Zakłada się w niej, że naśladowanie czyichś zachowań prowokuje do wzajemności, która z kolei może prowokować do naśladowania emocji wyrażanych przez negocjatora. Na przykład gdy ktoś wyraża zdenerwowanie, to można odzwierciedlić tę emocję, a następnie stopniowo przechodzić od jej wyrażania do wyrażania emocji, która jest zgodna z celami negocjacji. O'Connor, Seymour 1996: 43.

W związku z tym, że zachowania przestrzenne mogą kodować emocje i postawy, mogą też być wykorzystywane w omawianej tu taktyce przez ustalenie najpierw dystansu, który jest oczekiwany przez rozmówcę, a następnie przez łagodną zmianę tego dystansu w kierunku, który będzie sprzyjał zamierzonemu przez negocjatora emocjonalnemu klimatowi rozmów. Gdy negocjacje wymagają bardziej osobistego klimatu, można w ten sposób lekko pomniejszyć dystans, gdy zaś wymagają mniej osobistego klimatu, można go lekko powiększyć, by stworzyć wrażenie relacji bardziej oficjalnej. Skuteczność tej taktyki, podobnie jak wszystkich taktyk proksemicznych, jest zależna od kulturowych i sytuacyjnych uwarunkowań, które będą omawiane w rozdziale XI.

36. Zachowania terytorialne

Badania proksemiki dotyczące terytorializmu dostarczają przesłanek dla rozumowań strategicznych, które określają sposoby wykorzystania zachowań terytorialnych do realizacji celów negocjacji. Zachowania terytorialne należy zaliczyć do zachowań przestrzennych, ale są omawiane oddzielnie ze względu na ich specyfikę. Zachowania te wpływają na funkcję dystansu przez aranżację przestrzeni, do której ów dystans należy. Są interpretatorami dystansu.

36.1. Aranżacja przestrzeni w taktykach impresyjnych

Aranżacja przestrzeni może stać się proksemiczną taktyką negocjacyjną, gdy decyduje o dystansie interakcyjnym lub wpływa na jego funkcje w sposób zbieżny z celami negocjacji. W pierwszym przypadku taktyka polega na wymuszaniu dystansu interakcyjnego, przykładowo przez rozstawienie krzeseł lub wielkości stołu negocjacyjnego, co decyduje o tym, w jakiej odległości od siebie będą się znajdować rozmówcy. W drugim przypadku taktyka polega na wytworzeniu okoliczności, które modyfikują funkcje dystansu, na przykład kodowanie dominacji ekspansją terytorialną, symboliką środka lub symboliką wertykalną.

36.1.1. Wielkość wyznaczonego terytorium i taktyki terytorialne. Symbolika ekspansji

Badania proksemiki nad terytorializmem człowieka pokazują, że w wielu kulturach wielkość miejsca przynależnego danej osobie uważa się za oznakę jej władzy i pozycji społecznej. Dlatego zwierzchnik zwykle, choć nie zawsze, ma do dyspozycji więcej miejsca niż podwładny (np. większe biuro, większy stół), ekspansja (powiększanie przynależnego terytorium) może być bowiem taktyką kodowania władzy i pozycji społecznej, a wyznaczenie terytoriów podobnej wielkości może sygnalizować równość stron. W wielu przypadkach wielkość terytorium jest symptomem rzeczywistej władzy i siły, gdy na przykład wielkość terytoriów i budynków firmy świadczy o jej randze. Czasem jednak wielkość ta jest jedynie grą pozorów. Por. Cheyne, Efran 1972; Gustafson 2009.

Terytorializm w makroskali wykorzystuje ją do kodowania dominacji wielkością budynków i pomieszczeń. W mikroskali symbolika wielkości terytorium jest odzwierciedlana w sposobie wyznaczania przestrzeni osobistej. Na przykład dłonie wąsko ułożone na stole, przez to, że zajmują minimalne terytorium, mogą być wyrazem skromności. Im szerzej je rozstawimy, tym większą pewność siebie będą wyrażać. Dłonie w tym przypadku są znacznikami terytorialnymi, a wielkość wyznaczonego nimi terytorium koduje dominację lub jej brak.

Proksemika tłumaczy zachowania terytorialne i symbolikę terytorialną pozostałością zwierzęcego instynktu terytorialnego w człowieku. Wyznaczenie terytoriów przez zwierzęta często jest wynikiem hierarchii w stadzie. Por. 61. Podobnie w świecie ludzi osobom uważanym za ważniejsze przyznaje się więcej terytorium; ludzie,

pragnąc władzy, często dążą do zagarnięcia jak największej przestrzeni, gdyż w ich odczuciu jest ona elementem upragnionej władzy. Wielkość terytorium przynależnego danej osobie jest zwykle kojarzona z jej władzą i może wpływać na funkcje dystansu, podobnie jak wrażenie władzy (53.5), a ekspansja terytorialna może być taktyką kodowania władzy. Nie tylko wielkość terytorium przynależnego danej osobie, ale też miejsce jej przeznaczone na danym terytorium może służyć kodowaniu władzy, o czym zaraz będzie mowa.

36.1.2. Symbolika środka

Badania antropologii kulturowej dostarczają wiedzy na temat symboliki środka, która pozwala oznaczać władzę nad terytorium przez centralne usytuowanie w danym miejscu osoby, siedziby lub symboli oznaczających tożsamość osoby, grupy lub instytucji. Por. Eliade 1993; Jacko 2009d: 60; Toporow 2003. Symbolika środka znajduje wyraz w etykiecie, na przykład w regułach zajmowania miejsc przy stole, gdy centralne miejsca są kojarzone z autorytetem lub prestiżem. W tym przypadku miejsce to należy rozumieć w innym niż geometryczny sensie. Miejsce centralne przy stole znajduje się w jego środku – to jest na jego blacie. Nie to miejsce jest jednak centralne ze względu na symbolikę środka. Jest ono wyznaczone strukturą organizacyjną miejsca (tu: pomieszczenia). Zwykle miejsce uważane za centralne przy stole jest lepiej widoczne od innych, pozwala na swobodniejszą obserwację rozmówców i jest najmniej narażone na inwazję. Miejsca centralne we wskazanym tu sensie pozwalają zazwyczaj siedzieć tyłem do źródła światła (gdy w grę wchodzi światło oślepiające), tyłem do ściany (by lepiej widzieć, co się dzieje w pomieszczeniu) i znajdują się przy krótszym brzegu stołu (jeśli jest tam tylko jedno miejsce siedzące), gdyż z tej strony występuje najmniejsze ryzyko inwazji. Powyższa zasada ma wyjątki ze względu na okoliczności. Na przykład w niektórych przypadkach za centralne uważa się miejsce wyróżnione znacznikami władzy (np. podwyższone, przy którym ulokowano większe krzesło itp.). Poza tym etykieta rozstrzyga, które miejsce jest centralne – najważniejsze. Etykieta może każde miejsce przy stole uczynić centralnym. Zwykle jednak jej reguły odzwierciedlają w jakiś sposób wskazaną wyżej zasadę i wymagają usadzenia gości tyłem do ściany i źródła światła oraz przy krótszym jego brzegu⁴².

Podobną rolę jak miejsca centralne w kodowaniu władzy odgrywają stałe punkty odniesienia na danym terytorium. Są zwykle lepiej widoczne i masywniejsze. Służą orientacji na danej przestrzeni. W makroskali tę funkcję może pełnić wielkość i masywność budynków lub ich umieszczenie na wzniesieniu, a w mikroskali wrażenie stałego punktu odniesienia można tworzyć na przykład przez masywność i solidność mebli.

Symbolika stałego punktu odniesienia została przebadana w religijnych kontekstach na gruncie antropologii kulturowej (m.in. Eliade 1993: 354–372). Motywy

⁴² Przegląd literatury i badań dotyczących aranżacji miejsc przy stole można znaleźć m.in. w: Szejnberg, Jasiński 2007: 51–68. O etykiecie miejsc siedzących, por. m.in. Wcisło, Pawłowski 1962.

niezwiązane z religią mogą kierować tworzeniem punktów stałych w aranżacji przestrzeni.

Symbolika środka lub symbolika punktu odniesienia może być celowo stosowana do kodowania władzy i statusu. Może też pojawiać się nieświadomie. Wtedy jest symptomem ukrytych zależności między osobami i jej obserwację można wykorzystać w taktykach poznawczych. Na przykład o kulturowo ugruntowanej nierówności stron interakcji może świadczyć zwyczajowa różnica miejsc siedzących, które są przypisane osobom pozostającym w określonej relacji (np. urzędnik – petent, lekarz – pacjent, nauczyciel – uczeń, zwierzchnik – podwładny itp.). Gdy jedna ze stron ma zawsze masywniejszy fotel niż inna, może to odzwierciedlać różnicę władzy lub statusu. Por. Jacko 2009d; Sikorski 2005: 216. Nierówność władzy bywa zjawiskiem pożądanym społecznie, na przykład w niektórych kontekstach jest warunkiem dynamicznego zarządzania lub efektywnego uczenia się. Ta symbolika może być pożyteczna, przykładowo może przypominać o różnicy władzy i statusu po to, by motywować, inspirować, ulepszać komunikację. W negocjacjach symbolika, o której tu mowa, może być stosowana do kodowania przewagi jako taktyka negocjacyjna i nie ma w tym nic złego. W niektórych jednak przypadkach kodowanie przewagi władzy i statusu nad rozmówcą nie jest niczym uzasadnione. Wtedy jest niepotrzebne. Na przykład może budzić niepokój takie kodowanie przewagi statusu i władzy nad rozmówcą przez osoby pełniące względem niego funkcje służebne. Oczywiście sama symbolika nie przesądza o tym, jakie intencje kierują ludźmi. Dotyczy to wrażenia, jakie ta symbolika może wywołać.

36.1.3. Symbolika wertykalna

Sposobem symbolizowania władzy lub wartości są symbole wertykalne wskazujące lub sytuujące wertykalnie. Taką rolę może w makroskali odgrywać wysokie miejsce czyjejs siedziby. Wysokie usytuowania symbolu oznaczającego tożsamość grupy (np. wyższy od sąsiadujących budynki) mogą być taktyką wertykalnego kodowania władzy i prestiżu. W mikroskali zaś wskazaną tu rolę może odgrywać wyższe krzesło lub wyżej położone miejsce przeznaczone dla kogoś. Por. Bańka: 89–90; Jacko 2007a, 2008a.

36.2. Wpływ na miejsce negocjacji jako taktyka proksemiczna

Decydowanie o tym, jaka jest aranżacja przestrzeni, jest oznaką władzy nad nią – może służyć kodowaniu dominacji⁴³. Osoba mająca władzę nad terytorium zwykle decyduje o jego wyglądzie, o tym, kto gdzie usiądzie przy stole itp. Podwładny zaś

⁴³ Podobną symboliczną funkcję oznaczania hierarchii pełni władza nad aranżacją czasu. Znamieniem władzy jest decydowanie o tym, kiedy zaczyna się rozmowa i kiedy powinna się skończyć. Dlatego funkcję kodowania dominacji może pełnić np. *ostatnie słowo* w rozmowie. Ten, kto wypowiada ostatnie słowo w rozmowie, robi wrażenie kogoś, kto decyduje o sposobie wykorzystania czasu. Podobną funkcję kodowania dominacji pełni taktyka opóźniania rozpoczęcia negocjacji. Wtedy negocjator musi czekać aż druga strona znajdzie czas na rozmowę.

musi uzyskać zgodę zwierzchnika, by zrealizować swoje plany w tej sprawie. Z tego powodu czasem nawet bez potrzeby wpływa się w spektakularny sposób na aranżację i wykorzystanie danej przestrzeni, by pokazać, że sprawuje się władzę. Por. Birkenbihl 1998: 153, 155; Crosby 2010; Jacko 2009d: 59.

Poza tym decydowanie o miejscu negocjacji może być taktyką negocjacyjną ze względu na to, że negocjowanie na własnym terytorium wzmacnia wrażenie dominacji (zostanie to omówione w częściach 45.4 i 56.6), ale nie zawsze jest to taktyka optymalna. Na przykład, gdy ktoś nie chce tworzyć wrażenia dominacji, może celowo wybrać inne miejsce negocjacji, podobnie jak wtedy, gdy wiadomo, że własne terytorium wywoła niepożądane wrażenie na rozmówcy z innych względów niż terytorialne.

36.3. Substytuty dystansu w taktykach impresyjnych. Propozycja własna

Substytutami dystansu będą tutaj nazywane okoliczności interakcji lub zachowania, które odgrywają podobną rolę jak dystans interakcyjny. Mogą one zastępować dystans i modyfikować jego funkcje. Niektóre znaczniki terytorialne (omówione już w części 26) pełnią wskazaną tu funkcję. Na przykład znaczniki zamykające dosłownie terytorium utrudniają kontakt zmysłowy i zbliżenie się do drugiej osoby, podobnie jak rzeczywisty dystans. Ich użycie staje się taktyką negocjacyjną, gdy jest zbieżne z celami negocjacji. Pojęcie substytutów dystansu i ich rola w negocjacjach zostaną dokładniej omówione w części 57.

37. Obserwacja i rozumowanie w taktykach poznawczych

Obserwacja zachowań przestrzennych jest środkiem taktyk poznawczych, które na podstawie tej obserwacji pozwalają się domyślać determinantów dystansu. Rozumowania, o których tu mowa, omówiono w części 15.2, a taktyki poznawcze z nich korzystające – w częściach 22.2 i 32. Ważną rolę w tych rozumowaniach odgrywają przyjęta ontologia i model sytuacji. Por. 16. Z jednej strony kierują one obserwacją, gdyż określają czynniki taktycznie relewantne, na które należy zwracać uwagę w tej obserwacji. Z drugiej strony, określając naturę wchodzących w grę związków symptomatycznych, ontologia pozwala interpretować zaobserwowane fakty przez domniemanie racji ich zachodzenia, diagnozować determinanty dystansu i przewidywać jego funkcje. Ontologia sytuacji, która wyłania się z badań proksemiki, zostanie omówiona w dziale C.

W intuicyjnych taktykach poznawczych ontologia sytuacji jest uproszczona i pomija niektóre taktycznie relewantne czynniki, dlatego bywają one bardziej zawodne niż poznawcze taktyki metodyczne, w których dąży się do ontologii pełnej, co już wyjaśniono w części 16.3. Intuicyjne taktyki poznawcze zwykle ograniczają się do wskazania prostych zależności między zachowaniami przestrzennymi a ich determi-

nantami. Taktyki metodyczne dążą natomiast do uwzględnienia wszystkich taktycznie relewantnych okoliczności.

Jak pokazano w części 32, na metodyczne taktyki poznawcze nakłada się podobne rygory jak przy stawianiu hipotez wyjaśniających – należy sprawdzić, czy też inne od wyjaśnianego fakty potwierdzają hipotezę, i rozważyć wyjaśnienia alternatywne. Na przykład, jeśli przypuszczam, że ktoś powiększa dystans z lęku, to mogę sprawdzić, czy towarzyszą temu inne objawy tej emocji w mimice, postawie ciała itp. Tam, gdzie wchodzi w grę różne wyjaśnienia zachowań przestrzennych, należy je brać pod uwagę (hipotezy konkurencyjne). Nie wystarczy zatem ograniczyć się tylko do wskazania determinanty dystansu, która dobrze tłumaczy zaobserwowane zachowanie przestrzenne, ale należy też rozważyć wpływ innych determinantów dystansu, które mogą to robić. Por. 41.3, 43.2.

38. Proksemiczne kompetencje negocjatorów

Proksemiczne kompetencje negocjatorów polegają na umiejętności obserwacji i trafnej interpretacji zachowań przestrzennych oraz zgodnego z celami negocjacji kształtowania własnych zachowań przestrzennych przez negocjatora i decydowania o aranżacji przestrzeni, gdy negocjator ma na nią wpływ. Kompetencje te są środkiem proksemicznych taktyk działania, gdyż ich posiadanie sprzyja skutecznemu stosowaniu tych taktyk.

Proksemiczne kompetencje negocjatorów mają komponenty teoretyczne i praktyczne⁴⁴. Kompetencje teoretyczne to wiedza o ogólnych warunkach skuteczności proksemicznych taktyk, w tym wiedza o związkach symptomatycznych – determinantach, funkcjach i interpretatorach dystansu – oraz umiejętność obserwowania i trafnego interpretowania zachowań przestrzennych w świetle posiadanej wiedzy.

Praktyczne kompetencje polegają na umiejętności spontanicznej obserwacji i interpretacji zachowań przestrzennych podczas interakcji oraz kierowania własnymi zachowaniami przestrzennymi w sposób sprzyjający realizacji celów negocjacji. Kompetencje polegają na umiejętności dobrania takiego dystansu lub jego kompensowania przez zachowania symboliczne, które sprzyjają celom negocjacji. Por. Jacko 2010a.

Uczestnicy szkoleń w dziedzinie taktyk proksemicznych oczekują zwykle umiejętności praktycznych, kojarzonych potocznie z wzorcami zachowań, które są skuteczne w każdej sytuacji. Takich wzorców nie ma, gdyż skuteczność taktyk proksemicznych w konkretnych sytuacjach zależy od wielu uwarunkowań, które będą przedstawione w dziale C. W kształceniu negocjatorów, prócz treningu umiejętności praktycznych, ważną rolę odgrywa też przygotowanie teoretyczne, umożli-

⁴⁴ Zagadnienie kompetencji i zarządzania kompetencjami doczekało się już znaczących monografii (m.in. Oleksyn 2006), podobnie jak umiejętności interpersonalne (m.in. Nęcki 1992, 1996; Oleksyn 2006: 80–84, 95, 125–129, 141), kompetencje międzykulturowe (De Vito 1986; Martin, Hammer 1989; Kapciak 1995) i ich rola w negocjacjach (m.in. Nęcki 1991). O kompetencjach w komunikacji związanej z edukacją, por. m.in. Maliszewski 2009.

wiające dostosowanie taktyk do nowych i nietypowych sytuacji działania. Nabiera ono szczególnego znaczenia dla negocjatorów pełniących funkcje kierownicze, gdy zadania związane z ich stanowiskiem wymagają przygotowania do negocjacji z partnerami z różnych stron świata, kultur i grup społecznych oraz z partnerami, którzy stosują wyrafinowane taktyki negocjacyjne.

Rozdział VII

TAKTYKI PROKSEMICZNE W NIEKTÓRYCH ASPEKTACH NEGOCJACJI

W związku z tym, że taktyki proksemiczne w negocjacjach nie są gruntownie przebadane, w wielu miejscach analizy niniejszego rozdziału będą miały charakter przypuszczeń opartych na wycinkowej wiedzy empirycznej zebranej w proksemice i na analizie fenomenologicznej, która na podstawie rozumienia natury negocjacji i ich okoliczności pozwala na częściowe przynajmniej określenie warunków skuteczności taktyk negocjacyjnych w różnych aspektach negocjacji i konkretnych przypadkach.

39. Taktyki proksemiczne w różnych fazach negocjacji

Jak zauważa Zbigniew Nęcki, negocjacje są procesem, który przechodzi przez różne fazy. Nęcki 2000a: 9–13. Każda z nich ma nieco inne cele, których realizacji mogą sprzyjać taktyki proksemiczne.

39.1. Przygotowanie negocjacji

Przygotowanie negocjacji polega na tworzeniu i rozpoznaniu okoliczności, które mogą mieć wpływ na wynik negocjacji. Nęcki 2000a: 10. W tej fazie są realizowane między innymi następujące cele:

- a. Praca koncepcyjna polegająca na zdefiniowaniu celu, diagnozie sytuacji opartej na analizie konfliktu, ustaleniu sprzecznych interesów, wskazaniu wariantów możliwych rozwiązań (BATNA), określeniu oczekiwanych związków pomiędzy stronami po zakończeniu rozmów, przygotowaniu argumentów.
- b. Zdobycie potrzebnych informacji.
- c. Dobór przedstawicieli.
- d. Wybór czasu negocjacji.
- e. Wybór miejsca negocjacji.
- f. Aranżacja miejsca negocjacji.

Poznawcze taktyki proksemiczne (32) mogą okazać się przydatne w zdobywaniu potrzebnych informacji (cel b), proksemiczne taktyki wizerunkowe (34.1) i taktyki terytorialne (36) – przy wyborze i aranżacji miejsca negocjacji (cele e, f).

39.2. Zapoznanie się z drugą stroną

Na tym etapie strony zapoznają się wzajemnie ze swoimi planami. Przydatne tu mogą okazać się poznawcze taktyki proksemiczne (32) w diagnozowaniu nieświadomych sygnałów przestrzennych, które mogą być symptomami skrywanych emocji i postaw. Należy pamiętać o tym, że także druga strona realizuje cele poznawcze, dlatego jakąś rolę odgrywa tu też umiejętność zarządzania informacją, co zostało omówione w części 33.

39.3. Pierwsze wrażenie i nawiązanie kontaktu

Taktycznym celem negocjatorów jest budowanie atmosfery rozmów, na której im zależy. Przy nawiązaniu kontaktu zasadniczą rolę odgrywa zjawisko „pierwszego wrażenia”, na które duży wpływ mają zachowania przestrzenne. Temu celowi służą taktyki zarządzania informacją (33) oraz taktyki impresyjne i perswazyjne (34). Zwykle stronom zależy na tworzeniu przyjaznej atmosfery, która sprzyja kooperacji, ale nie zawsze tak jest. Negocjator może na przykład celowo tworzyć atmosferę napięcia taktykami inwazyjnymi lub taktykami zakłócania, by realizować zamierzone cele – przykładowo po to, by przyspieszać decyzje drugiej strony. Także ten cel można realizować między innymi przez zachowania przestrzenne (np. inwazyjne). Por. 34.5, 35.1.

39.4. Otwarcie licytacji i licytacja

Otwarcie licytacji polega na określeniu warunków, które są punktem wyjścia negocjacji. Licytacja natomiast to „sekwencja żądań (ofert) i ustępstw”. Nęcki 2000a: 11. Na tym etapie negocjacji istotną rolę odgrywa rozpoznanie sytuacji i trafna ocena tego, jakie są oczekiwania i możliwości drugiej strony. Nęcki 2000a: 11. Ten cel jest zbieżny z taktykami poznawczymi (32). Przy otwarciu licytacji, jak i w ich późniejszych etapach, ważną funkcję pełni też zarządzanie informacją związane między innymi z kodowaniem wizerunku strony i oferty, stosunku do tematu negocjacji i oferty składanej przez drugą stronę, w tym również blef (33). Istotną funkcję pełnią także taktyki impresyjne związane z wpływem na emocjonalny klimat rozmów, wpływem na emocje i decyzje stron (34).

39.5. Zawarcie kontraktu

Zawarcie kontraktu to inaczej potwierdzenie decyzji ustalonej między stronami negocjacji. Chodzi o takie potwierdzenie, które jest wiążące. Przy zawieraniu kontraktu zachowania proksemiczne mogą mieć większą lub mniejszą rolę zależnie od tego, jaką funkcję w wyrażaniu wiążących decyzji pełnią rytuały proksemiczne. W kultu-

rach protransakcyjnych rola rytuałów jest mniejsza, gdyż tu decydujące jest spisanie i podpisanie odpowiednich umów. W kulturach propartnerskich rytuały mogą natomiast odgrywać równie ważną, a czasem nawet ważniejszą, rolę niż pisemne ustalenia. Dotyczy to także rytuałów proksemicznych, opisanych w części 35.4.

39.6. Faza „domykania” rozmów

Faza domykania rozmów może polegać na dalszym potwierdzeniu ustaleń oraz na pozostawieniu po sobie dobrego wrażenia. Realizacji pierwszego celu służą te same taktyki co przy zawarciu kontraktu, o którym była mowa w poprzedniej części (39.5). W realizacji natomiast drugiego z celów mogą być wykorzystywane taktyki wizerunkowe (34.1) i rytuały proksemiczne (35.4) związane z wyrażaniem przyjaznego nastawienia, zaufania i postawy kooperacji. Nawet w twardych i trudnych negocjacjach jest czas na przyjazne podanie sobie dłoni – gdy ustalone są zasadnicze elementy kompromisu, utrzymywany schematycznie dystans oficjalny mógłby wtedy tworzyć chłodną atmosferę i zaszkodzić dobremu wrażeniu, które chcemy po sobie zostawić.

40. Niektóre błędy w proksemicznych taktykach negocjacyjnych – analiza przykładów

Taktyki proksemiczne zwiększają szansę sukcesu, ale go nie gwarantują. Nie należy ich traktować tak, jakby były *magicznym środkiem*, za pomocą którego można *zaczarować* rozmówcę. Są one jednym z wielu czynników, które decydują o sukcesie negocjacji. Od stosowania taktyk proksemicznych o wiele ważniejsze jest unikanie błędów na tle proksemicznym, gdyż one mogą być przyczyną niepowodzenia lub zerwania negocjacji. Omówieniu przykładowych błędów tego rodzaju zostanie poświęcona ta część pracy.

40.1. Niektóre źródła błędów

Błędy w taktykach proksemicznych polegają zwykle na niewłaściwej diagnozie determinantów dystansu w taktykach poznawczych lub – w taktykach impresyjnych i perswazyjnych – na zachowaniach przestrzennych, których funkcje są niezgodne z celami negocjacji.

Błędy proksemiczne zazwyczaj mają źródło w braku kompetencji proksemicznych negocjatora. Po pierwsze, mogą być wynikiem niewiedzy o relacjach symptomatycznych, a zwłaszcza o funkcjach dystansu i jego uwarunkowaniach. Tego rodzaju błąd może pojawić się w sytuacji, gdy negocjator posługuje się szablonami zachowań (o szablonowych taktykach była już mowa we wstępie) i ignoruje taktycznie relewantne okoliczności, na przykład dostosowuje dystans do stereotypów panujących w jego własnej kulturze, nie biorąc pod uwagę tego, że jego rozmówca

pochodzi z innej kultury. Po drugie, źródłem błędów może być nietrafna diagnoza sytuacji działania, na przykład błąd w obserwacji zachowań przestrzennych rozmówcy lub oparcie przewidywań na mylnych przesłankach dotyczących okoliczności. Unikaniu tego błędu służy rozwinięta ontologia sytuacji, której zostanie poświęcony dział C. Po trzecie, błędy o których tu mowa, mogą być wynikiem braku kontroli nad ekspresją ciała. Występują one, gdy taktyka jest trafnie dobrana, ale działanie nie jest z nią zgodne. Ten błąd może zaistnieć na przykład w sytuacji blefu, gdy negocjator nieumiejętnie maskuje swoje zainteresowanie transakcją, powiększając dystans, lub chce wyrazić pewność siebie zachowaniami inwazyjnymi, ale pod wpływem silnej emocji wyraża ją innymi zachowaniami, na przykład mimiką, albo gdy zachowania maskujące pełnią funkcje, których negocjator nie przewidział, a które nie są zbieżne z celami negocjacji.

40.2. Ignorowanie różnic kulturowych

Różnice kulturowe polegają między innymi na tym, że każda z kultur nieco inaczej określa stereotypy dystansu i jego funkcje. Nawet na małym obszarze (np. w jednej miejscowości) można spotkać kilka subkultur, w których proksemiczne stereotypy się różnią. Ten stan rzeczy sprzyja powstawaniu konfliktów na tle proksemicznym, polegających na tym, że kierując się stereotypami własnej kultury, „wymusza się” na rozmówcy dystans, do którego nie jest przyzwyczajony lub który odbiera jako niewłaściwy, co prowokuje w nim niepożądane reakcje. Konflikty te stają się szczególnie groźne, gdy ich przyczyna nie jest zauważana przez negocjatora. Wtedy mogą ulegać eskalacji i może minąć dużo czasu, nim znajdą swoje rozwiązanie, które jest zwykle bardzo proste, bo polega na modyfikacji dystansu. To ryzyko może minimalizować teoretyczna kompetencja negocjatorów, o której była mowa w części 38.

Zwykle w sytuacji gdy zachodzi rozbieżność proksemicznych stereotypów kulturowych, rozmówcy spontanicznie dostosowują dystans do zachowania interlokutora. Gdy jednak zachodzi duża rozbieżność między stereotypami dystansu i gdy ta różnica nie jest uświadomiona, może się zdarzyć, że nie dochodzi do spontanicznego dostosowania dystansu do oczekiwań rozmówcy. Wtedy konflikt na tle proksemicznym może ulec eskalacji. Oto przykład:

Paul jest Amerykaninem chińskiego pochodzenia. Wychował się w rodzinie chińskich emigrantów pochodzących z dużego, przeludnionego miasta, z kultury wysoko-kontaktowej. Mimo że płynnie mówił po angielsku, miał przez długi czas poważne kłopoty w podtrzymaniu konwersacji z Amerykanami pochodzącymi z północnych stanów USA, przedstawicielami kultury niskiego kontaktu. Problem w utrzymaniu dłuższej rozmowy polegał na tym, że w jej trakcie Paul zbliżał się do swych rozmówców bardziej, niż ci sobie tego życzyli, dlatego zwykle spontanicznie powiększali dystans, robiąc krok do tyłu, by odtworzyć właściwą odległość dla stereotypu proksemicznego ich kultury. Paul wtedy robił krok do przodu i tak dalej. Rozmowa czasem kończyła się na przeciwległej ścianie pokoju. Taki stan rzeczy powtarzał się i prowadził do wzajemnej niechęci, bo rozmówcy Paula mieli wrażenie, że ten, po-

mniejszając dystans, „narzuca” im się, a Paul – gdy powiększali dystans – odnosił wrażenie, że jego rozmówcy go nie akceptują. Jak wyjaśniano w części 33.3, pomniejszanie lub powiększanie dystansu może kodować takie emocje.

40.3. Zbyt mały dystans, inwazja, ekspansja

Jak pokazują badania proksemiczne, inwazja może wywołać lęk i odruch ucieczki albo agresję. Por. 27.1. Tylko w wyjątkowych sytuacjach te funkcje dystansu są zbieżne z celami negocjacji. Por. 33.1, 34.5, 35.1.

Nawet jeśli zmniejszenie dystansu będzie dobrze przyjęte przez drugą osobę, nie zawsze należy do niego dopuszczać. Atmosfera poufałości wywołana zmniejszeniem dystansu może przeszkadzać w stworzeniu wizerunku zwierzchności, który może się okazać konieczny do realizacji zadań będących podstawą danej relacji. Na przykład może się zdarzyć, że zbyt koleżeńskie stosunki między zwierzchnikiem i podwładnymi demotywują ich do rzetelnego wykonywania jego poleceń. Oczywiście samo zmniejszanie dystansu nie musi do takiej sytuacji prowadzić, ale w pewnych okolicznościach – na przykład przy niskiej zadaniowości w grupie, niechęci do pracy itp. – może ono spowodować taki rezultat.

Pomniejszanie dystansu jest poważnym błędem, gdy jest odbierane jako nieetyczne – gdy narusza prawo do prywatności. Por. 28.3. Wtedy inwazja „psuje” wizerunek negocjatora w sposób mogący zaprzepaścić dalszą komunikację. W sytuacjach biznesu, które zaliczyliśmy do relacji społecznych, należy w miarę możliwości unikać wchodzenia w przestrzeń intymną drugiej osoby. Nie zawsze jest to możliwe. Na przykład niektóre zawody (instruktor teatralny, trener sportowy, krawiec itp.) wymagają dotyku. Wówczas jednak zalecana jest szczególna ostrożność. Gdy dotyk jest nieunikniony, dobrze jest zapytać o zgodę lub na nią poczekać. W sytuacjach przegęszczenia, gdy inwazja jest nieunikniona, lepiej poczekać aż będzie można ustalić dystans zgodny z oczekiwaniami drugiej strony. Z tego powodu negocjatorzy z reguły unikają podejmowania negocjacji w sytuacjach przegęszczenia, na przykład w przepełnionej windzie. Korzystniej jest odczekać i podjąć je wtedy, gdy będzie można utrzymać właściwą odległość.

40.4. Zbyt daleki dystans

Jak już tłumaczyłem, powiększanie dystansu może kodować dalszą relację proksemiczną lub „ochłodzenie” stosunków, brak zaangażowania w interakcję, postawę kompetytywną lub brak zainteresowania ofertą. Takie zachowanie jest błędem, jeśli wskazane jego funkcje nie są zbieżne z przyjętymi celami negocjacji. Por. 25.2, 51.3.

40.5. Statyczny dystans a dynamika dystansu

Nastawienie ludzi względem siebie może się zmieniać w trakcie trwania interakcji. Jak zauważa Hall, ustalanie dystansu ma charakter dynamiczny i odległość między ludźmi w trakcie rozmowy może się zmieniać w zależności od tego, co oni w danej sytuacji „czują” i „co robią”. Hall 1976a: 184. Na przykład gdy rozmowa traci klimat osobisty i zyskuje oficjalny charakter lub w momentach spornych, rozmówcy mogą spontanicznie powiększać dystans. Analogicznie – dystans może się zmniejszać w momentach „ocieplenia” klimatu rozmowy. Hall 1976a: 166–167.

Interakcje, których strony mogą swobodnie zmieniać dystans, zwykle przypominają „taniec”, w którym strony interakcji zbliżają się do siebie, gdy rozmowa nabiera bardziej osobistego charakteru, a oddalają, gdy dominują tematy wymagające bardziej formalnego charakteru rozmów. Dotyczy to zwłaszcza pośrednich relacji proksemicznych – zawierających w sobie możliwość kilku relacji proksemicznych. W sytuacjach biznesu za pomocą dystansu możemy sygnalizować, która z relacji dominuje w danej sytuacji – społeczna czy osobista. Zwiększając dystans, możemy przywrócić rozmowie oficjalny charakter, a pomniejszając go – sugerować, że rozmowa powinna przyjąć charakter bardziej przyjacielski. Oczywiście sens tych zachowań będzie zależał od okoliczności, kodu kulturowego i ekspresji, które tym zachowaniom towarzyszą.

Stacyjny dystans jest błędem, gdy nie odzwierciedla dynamiki relacji. W sytuacjach gdy atmosfera przyjaźni sprzyja realizacji celów negocjacji, można zmniejszać oficjalny dystans, zwłaszcza gdy rozmowa nabiera bardziej osobistego charakteru. Dynamice dystansu może sprzyjać aranżacja miejsca, która umożliwi prowadzenie negocjacji zarówno w społecznym, jak i w osobistym dystansie, na przykład – duży stół do rozmów oficjalnych i stolik do spotkań mniej oficjalnych. Birkenbihl 1998: 154.

40.6. Ignorowanie oczekiwań przestrzennych rozmówcy

Zarządzanie dystansem w negocjacjach nie zawsze polega na zachowaniu zgodnym z oczekiwaniami rozmówcy. W niektórych przypadkach celem negocjacji służy zachowanie z nimi niezgodne, na przykład w taktykach zakłócania, inwazyjnych, dysharmonizacji itp., ale nawet wówczas warunkiem skuteczności taktyki jest rozpoznanie tych oczekiwań, gdyż od nich zależą funkcje zachowań przestrzennych. Zwykle taktyki proksemiczne wymagają dostosowania się do oczekiwań przestrzennych rozmówcy. Służą temu proksemiczne kompetencje, omawiane już w części 38.

40.7. Błędne wyznaczenie terytorium

Ze względu na to, że zachowania terytorialne mogą być wyrazem pewności siebie i poczucia władzy, zajmowanie minimalnego terytorium świadczy zwykle o skrom-

ności i o szacunku dla rozmówcy. Por. 36.1.1. Przesada w „oddawaniu terytorium” może być jednak błędem, gdy jest wyrazem przesadnej uniżoności, który mija się z celami negocjacji i psuje wizerunek negocjatora. Taktyki proksemiczne potrzebują umiaru i unikania przesady oraz uwzględnienia okoliczności, które mogą wymagać większej lub mniejszej ekspansji terytorialnej. Na przykład gdy ktoś jest zwierzchnikiem lub odgrywa rolę gospodarza, błędem byłoby nadmierne wykorzystywanie władzy nad terytorium. W takiej sytuacji typowym nietaktem będzie zagarnianie zbyt dużego terytorium (np. przez zapełnienie papierami całego stołu, przy którym odbywa się spotkanie, tak że nie ma na nim miejsca przeznaczonego dla drugiej osoby). Gdy zwierzchnik lub gospodarz miejsca zachęca gości do „rozgoszczenia się” na „jego” terytorium, gdy dzieli się „swoją” przestrzenią, pozwala im odczuć, że ich szanuje i jest do nich przyjaźnie nastawiony. Natomiast w sytuacji, w której negocjacje odbywają się na neutralnym terytorium, należy raczej zadbać o równy podział tego terytorium, gdyż wtedy jego wielkość może kodować pozycję negocjacyjną.

Ludzie mają naturalną tendencję do oznaczania „swojej” przestrzeni. Dzieje się to zwykle za pomocą przedmiotów, z których ktoś korzysta. Oznaczone w ten sposób terytorium, zwłaszcza w najbliższym otoczeniu swego ciała, człowiek zwykł traktować (świadomie lub nieświadomie) jak swoją własność. Por. 26. Naruszenie tak oznaczonego terytorium jest zazwyczaj odbierane jako niegrzeczne i zwykle stresujące dla jego właściciela (na przykład przestawianie przedmiotów należących do rozmówcy albo układanie własnych przyborów na terytorium przezeń już wyznaczonym). Aby uniknąć tej reakcji, należy rozpoznać i w miarę możliwości respektować terytorium wyznaczone przez rozmówcę.

DZIAŁ C

ZAŁOŻENIA ROZUMOWAŃ STRATEGICZNYCH. MODEL SYTUACJI TAKTYCZNEJ

W niniejszym dziale zostanie omówiona wiedza zgromadzona w proksemice, stanowiąca przesłanki rozumowań strategicznych i taktyk rozważanych w poprzednim dziale. W rozdziale VIII będzie omówiony stan wiedzy o determinantach dystansu, w rozdziale IX – o jego funkcjach, a w rozdziale X – o jego interpretatorach. W rozdziale XI zostaną zreferowane niektóre elementy metateorii proksemiki, która określa ogólny model sytuacji taktycznej przyjmowany w omówionych już rozumowaniach strategicznych. W rozdziale XII natomiast wskazane zostaną niektóre pominięte w niniejszej pracy zagadnienia, wyznaczające otwarte przeprowadzonymi w niej analizami dalsze perspektywy badawcze.

W badaniach proksemiki daje się zauważyć dysproporcja badań poświęconych determinantom oraz funkcjom i interpretatorom dystansu. Jednym z powodów tego stanu badań jest indukcjonizm niemal powszechnie przyjmowany w tej nauce, który prowadzi do preferowania metod ekstraspekcyjnych i pojęć łatwo poddających się operacjonalizacji. W związku z tym, że dystans jest metrycznie mierzalną wielkością, a jego determinanty stosunkowo łatwo określić, organizując badania w ten sposób, by wyodrębnić ich wpływ na dystans, badania proksemiki koncentrują się na wpływie determinantów na ten dystans. Interpretatory i funkcje dystansu są dane głównie w introspekcji – dlatego są mniej przebadane lub nie są badane w proksemice.

Analiza będąca przedmiotem tego opracowania wychodzi poza perspektywę wyznaczaną przez indukcjonizm. Niniejszy dział ma pokazać, że badania i teorie proksemiki są wystarczająco zaawansowane, by objąć też funkcje i interpretatory dystansu. Tam, gdzie brakuje danych płynących z badań proksemiki, są stawiane hipotezy, których omówienie otwiera dalsze perspektywy badawcze.

Rozdział VIII

DETERMINANTY DYSTANSU

Determinanty dystansu to czynniki, które wpływają na jego wielkość. W tym rozdziale zostaną omówione na tyle, na ile pozwalają na to badania proksemiki, w zakresie, w jakim jest to potrzebne dla rozumowań strategicznych rozważanych w niniejszej pracy.

Na gruncie proksemiki determinanty dystansu są określane na dwa sposoby. Po pierwsze, twierdzenia ich dotyczące są przyjmowane w punkcie wyjścia badań jako założenie metody badawczej, które określa warunki eksperymentu, i zmienne niezależne badań. Na przykład Hall wylicza niektóre determinanty dystansu będące zmienną przeprowadzanych przez niego eksperymentów dotyczących związku relacji proksemicznych i dystansu. Są to: wyrażane postawą ciała i sposobem poruszania się oznaki tożsamości płciowej, zachowania związane z kontaktem wzrokowym, w tym odwracanie się do i od drugiej osoby (chodzi głównie o kąt ramion), czynniki kinetyczne, takie jak oddalanie się i zbliżanie do drugiego człowieka, dotyk („kod dotykowy”), kontakt wzrokowy i kierunek patrzenia, kod termiczny (temperatura), związany z odczuwaniem temperatury ciała innych ludzi, kod zapachowy (zapach) i głośność mówienia. Hall zarysowuje też metodę notowania tych czynników. Hall 1963b. Ta lista determinantów aż do chwili obecnej bywa traktowana jako wyjściowy model sytuacji, przyjmowany w badaniach proksemicznych. Por. Prabhu 2010: 10–11.

Określając warunki eksperymentu, Hall wskazuje na dalsze determinanty dystansu: po pierwsze, zakłada, że wszyscy badani byli zdrowi, mieli podobne pochodzenie etniczne i kulturowe, status społeczny i wykształcenie, badania nie wpływały na emocje i były prowadzone w sytuacji o umiarkowanej temperaturze i hałasie. Hall 1963b.

Po drugie, determinanty dystansu i ich wpływ na jego wielkość są określane hipotezami badawczymi, które się sprawdza w badaniach (głównie przez obserwację, eksperyment), i jeśli zostają one potwierdzone, uznaje się je za udowodnione. Mają wtedy postać ogólnie brzmiącego twierdzenia, że dany czynnik (determinant) wpływa na wielkość dystansu tak a tak. Ze względu na niepełność ontologii przyjmowanej w interpretacji danych na gruncie proksemiki tego rodzaju twierdzenia należy rozumieć z zastrzeżeniem, że uogólnienia te odnoszą się do sytuacji przebadanych. Wyniki tego typu badań trzeba opatrzyć domyślnym kwantyfikatorem „w sytuacji badanej”, „w sytuacjach takich jak przebadana”, gdyż mamy tu do czynienia z induk-

cją niezupełną. Por. 49. W niektórych przypadkach analizy pokażą alternatywne do proponowanych w proksemice wyjaśnienia omawianych badań, które nasuwają się w kontekście założonego w opracowaniu wyjściowego modelu sytuacji taktycznej.

41. Cechy podmiotu ustalającego dystans

41.1. Tożsamość kulturowa

Tożsamość kulturowa (nabyta przez wychowanie i inkulturację) jest determinantem dystansu, gdyż niektóre zachowania przestrzenne zależą od kultury. Por. 28. Tożsamość kulturowa polega na tym, że utrwalone są w kimś postawy ukierunkowane na spełnianie aktów zgodnie z kodem danej kultury. W niniejszej pracy kulturę kojarzy się z kodem kulturowym, czyli z przyjętymi, utrwalonymi lub tylko funkcjonującymi w danej grupie społecznej regułami określającymi sposób spełniania niektórych aktów (myślenia, postępowania, ocen, czynów, zachowań, odczuć itp.). Tak rozumiana kultura określa standardy zachowań przestrzennych i przez to współdecyduje o dystansie interakcyjnym. Na przykład określa ona etykietę zachowania w zależności od wieku, roli społecznej, statusu społecznego i płci stron interakcji. Kultura może wpływać na to, jak determinanty dystansu oddziałują na jego wielkość. Od kultury zależą „reguły okazywania emocji” (ang. *display rules*), które decydują między innymi o tym, czy emocje mogą być wyrażone zachowaniem przestrzennym. Por. 42.1, 44.1. Gdy ktoś znajduje się pod wpływem kilku kultur, to w zależności od ilości mogą dochodzić do głosu różne stereotypy zachowań przestrzennych. Na przykład w przypadku osób posiadających kompetencję w kilku kodach kulturowych zaobserwowano dostosowywanie stereotypów przestrzennych do języka konwersacji, który jest kojarzony z daną kulturą. Por. Knapp 1972: 54–55; Little 1965, 1968; Mehrabian 1972: 6–7; Patterson 1973, 1991; Thirumalai 2010.

41.2. Tożsamość etniczna

Badania proksemiczne wykrywają związki zachodzące między pochodzeniem etnicznym a zachowaniami przestrzennymi. Zauważono, że osoby o tym samym pochodzeniu utrzymują zwykle mniejszy dystans względem siebie niż względem osób o odmiennym pochodzeniu. Jednak rozbieżności w wynikach badań składają do wniosku, że ten wpływ jest wywołany nie tyle pochodzeniem etnicznym, ile poczuciem tożsamości etnicznej i sposobem jej postrzegania u siebie i u innych, a więc – wpływem kultury. Asante, Davis 1985; Baxter 1970: 449; Nydell 1987; Watson, Graves 1966; Willis 1966.

Wpływ tożsamości etnicznej na zachowania przestrzenne można tłumaczyć zasadą podobieństwa, w myśl której chętniej zbliżamy się do ludzi, którzy są do nas podobni, oraz zaufaniem związanym z przynależnością do grupy. Por. 43.1, 43.3.

41.3. Płeć i tożsamość płciowa

Zauważono, że kobiety zwykle wyznaczają nieco większy dystans względem nieznanym osobom niż mężczyźni. Kobiety też częściej dostosowują dystans do oczekiwań innych osób – mają większą tolerancję na zbliżenie, co można tłumaczyć rolami społecznymi odgrywanymi przez nie, związanymi głównie z macierzyństwem. Por. Eagly 1987a; Henley 1977; Heska, Nelson 1972: 492. Mężczyźni natomiast zdradzają skłonność do „narzucania” swoich stereotypów dystansu innym osobom i częściej są skłonni walczyć o swoją przestrzeń osobistą. Gesty wykonywane przez mężczyzn są zwykle szersze – tymi gestami mężczyźni „zagarniają” więcej przestrzeni niż kobiety. Wpływ płci na zachowania przestrzenne jest zapośredniczony przez kulturę, która przypisuje płciom role społeczne i określa etykietę zachowań związanych z płcią. Altman, Vinsel 1977; Baxter 1970: 451; Evans, Howard 1973: 335; Sikorski 2005: 212–214.

Należy pamiętać o tym, że w konkretnych przypadkach może zachodzić rozbieżność między tożsamością płciową i płcią rozumianą biologicznie. Ktoś identyfikujący się z płcią odmienną może się zachowywać tak, jak przedstawiciel tej płci, to znaczy mężczyzna może zachowywać się jak kobieta i odwrotnie. Z tego powodu czasem przy wyznaczaniu zmiennej niezależnej proksemicznych badań bierze się pod uwagę nie tylko płeć rozumianą biologicznie, ale też tożsamość płciową i orientację seksualną. Evans, Howard, 1973: 335.

41.4. Wiek i tożsamość wiekowa

Stereotypy dystansu mogą zmieniać się z wiekiem. Badania pokazują, że dzieci i ludzie starsi preferują mniejszy dystans niż osoby dorosłe, przy czym między rówieśnikami dystans się może nieco zmniejszać. Baxter 1970: 450; Eagly 1987.

Wpływ wieku na zachowania przestrzenne jest częściowo zapośredniczony przez naturalne uwarunkowania, które oddziałują na zachowania przestrzenne, na przykład tym, że dzieci są zwykle mniejsze i słabsze od dorosłych, a wraz z wiekiem może pogarszać się wrażliwość zmysłów i intensywność percepcji zmysłowej oraz samopoczucie. Por. 41.6, 41.7, 41.8. Także podobieństwa i różnice między stronami interakcji związane z wiekiem mogą wpływać na zachowania przestrzenne nim uwarunkowane. Por. 43.4.

Wpływ wieku na zachowania przestrzenne jest w dużym stopniu warunkowany kulturowo i pośredniczony związanym z tym wpływem poczuciem własnej wartości i atrakcyjności. Kultura określa też etykietalne stereotypy zachowań zależnie od wieku, w tym standardy zachowań przestrzennych. Por. 41.1.

Należy też pamiętać o tym, że nie tylko biologiczny wiek, ale również poczucie wieku wpływa na zachowania przestrzenne. Może się zdarzyć, że ktoś identyfikuje się z innym przedziałem wiekowym, do którego nie należy biologicznie, i może wtedy zachowywać się jak osoba młodsza lub starsza od siebie.

41.5. Osobowość i jej patologie

Badania proksemiczne prowadzą do rozbieżnych wniosków o wpływie cech osobowości na zachowania przestrzenne. Evans, Howard 1973: 334–335. Zdaniem Roberta Sommera pomimo tych rozbieżności badania są w pewnych punktach zgodne z sobą – potwierdzają tendencję od pomniejszania dystansu u osób ekstrawertycznych, skłonnych do afiliacji, do powiększania tego dystansu u osób lękliwych, niedostosowanych i introwertycznych. Sommer 2002: 4.

Osobowość wpływa na dystans interakcyjny głównie przez to, że wiąże się z poczuciem siły i bezpieczeństwa, które mają decydujący wpływ na wielkość dystansu podczas interakcji. Por. 41.6, 43.6; Altman, Vinsel, 1977: 223; Mehrabian 1981; Sikorski 2005: 231–232. Ekstrawertyzm wiąże się z większą łatwością wyrażania stanów emocjonalnych, a introwertyzm polega na tłumieniu ekspresji. Zasadne wydaje się przypuszczenie, że wraz z większą ekspresyjnością powinny też być bardziej zauważane przestrzenne objawy emocji. Por. 51.2.

41.6. Samoocena: poczucie własnej wartości, pozycji społecznej, władzy, siły i bezpieczeństwa

Samoocena mająca wpływ na zachowania przestrzenne wiąże się z poczuciem bezpieczeństwa, własnej wartości, siły, władzy lub pozycji społecznej. Badania proksemiki pokazują, że osoby mające poczucie własnej władzy lub siły i uważające się za ważne w hierarchii społecznej mają większą łatwość pomniejszania dystansu, dokonywania inwazji i zagarniają większe terytoria niż osoby, które uważają siebie za słabsze lub mniej ważne w hierarchii społecznej. Osoby nieśmiałe i przestraszone zwykle preferują dalszy dystans niż osoby mające wysoką samoocenę. Por. Altman, Vinsel 1977: 223; Birkenbihl 1998: 156; Rückle 2001: 328. Wśród przedstawionych tu zależności można wskazać wyjątki związane ze specyficznymi uwarunkowaniami sytuacyjnymi – na przykład osoby mające niską samoocenę mogą skracać dystans względem osób, od których oczekują kooperacji (42.7), akceptacji lub opieki (42.6).

41.7. Wrażliwość zmysłów

Badania referowane między innymi przez Sommera pokazują, że siła bodźców zmysłowych wpływa na dystans. Sommer 2002: 4. Tłumaczyć to należy tym, że dystans pełni funkcję regulatora tych bodźców. Por. 50.1. Osoby obdarzone większą wrażliwością zmysłów będą zatem ustalać nieco większy dystans niż osoby niedosłyszające, krótkowzroczne lub niedowidzące. Domachowski 1993; Evans, Eichelman 1976; Patterson, Mullens, Romano 1971.

41.8. Stan zdrowia i samopoczucie

Samopoczucie oddziałuje na emocje i nastrój i przez ich pośrednictwo może wpływać na zachowania przestrzenne. Negatywne emocje zwykle prowokują do powiększania dystansu. Por. 42.1, 44.1. Złe samopoczucie może zmniejszać poczucie własnej siły (41.6) i wiązać się z oczekiwaniem wsparcia (42.6). Te czynniki mogą prowokować do pomniejszania dystansu. Por. 42.6; Goffman 1961; Schnittker 2005.

42. Nastawienie do rozmówcy i wrażenie, jakie on wywołuje

W związku z tym, że rozróżnienie między nastawieniem względem drugiej osoby a wrażeniem, jakie ona wywołuje zwykle nie jest uwzględniane w interpretacji badań proksemicznych, oba te czynniki zostaną tu omówione razem.

42.1. Emocje interpersonalne

Referowane w części 25 badania Halla nad związkiem więzi społecznych z dystansem oraz badania nad terytorializmem ludzi (26) pokazują, że pozytywne emocje i postawy (sympatia, przyjazne nastawienie) interpersonalne będące wynikiem więzi społecznych zwykle skłaniają do pomniejszania dystansu, a negatywne (poczucie zagrożenia, wrogość) – do jego powiększania i do bardziej rygorystycznego wyznaczania granic terytoriów. Por. Altman, Vinsel 1977: 213. Zaobserwowano też, że ludzie wyrażający pozytywne emocje mają skłonność do lekkiego skracania dystansu, a wyrażanie antypatii wiąże się zwykle z jego powiększaniem. Evans, Howard 1973: 337, 341. Zachowania przestrzenne mogą służyć do diagnozowania emocji, co jest wykorzystywane w poznawczych taktykach proksemicznych. Por. 32.2.

Wskazana tu zależność między emocjami a dystansem ma wyjątki związane z okolicznościami interakcji. Na przykład w sytuacjach zadaniowych połączonych ze stresem dystans może się powiększać, nawet jeśli strony interakcji się lubią. Por. 44.1. Także oczekiwania mogą zmieniać wskazaną tu zależność między emocjami a dystansem. Przykładowo, gdy ktoś oczekuje akceptacji lub wsparcia od nielubianej osoby, może pomniejszać dystans w interakcji z nią. Por. 42.6. Poza tym w niektórych sytuacjach pomniejszanie dystansu jest wymuszone rolami społecznymi lub wielkością pomieszczenia i nie ma związku z emocjami. Pozornym wyjątkiem od wskazanej tu zależności między emocjami a dystansem jest pomniejszanie dystansu w agresji związanej z fizycznym atakiem. Tego rodzaju przypadki zostaną poddane analizie w części 64.4.7.

42.2. Atrakcyjność interpersonalna

Atrakcyjność interpersonalna polega na wartościowaniu cech przypisywanych rozmówcy. Atrakcyjność rozumie się tu szeroko, jako *wrażenie wartości*. Wartości są korelatem emocji. Por. 64.4. W zależności od przyjętej typologii wartości wyróżnia się różne rodzaje atrakcyjności (np. estetyczną, etyczną, religijną, użytkową itp.). Atrakcyjność jest cechą relacyjną – istnieje w relacji do aktów osoby. Atrakcyjnym jest się zawsze *dla kogoś i pod pewnym względem*.

W opracowaniu stosuje się rozróżnienie między atrakcyjnością: estetyczną, etyczną i ekonomiczną, odróżnia się też atrakcyjność osoby od atrakcyjności jej zachowania, atrakcyjność fizyczną (estetyczną) od psychicznej. Te odróżnienia można krzyżować z sobą, by uzyskać rozwinięte typy atrakcyjności. Poniżej zostaną omówione niektóre z nich – tylko te, które mają jakiś potwierdzony badaniami proksemi ki związek z zachowaniami przestrzennymi.

Kryteria atrakcyjności są regulowane skryptami kulturowymi, więc mogą się bardzo różnić w zależności od kontekstu kulturowego, który określa kryteria ocen dotyczących atrakcyjności pod względem wieku, urody, ubioru, stygmatów. Za nieatrakcyjne fizycznie uważa się zwykle stygmaty, oznaki chorób, podeszły wiek, dysproporcje fizyczne. Za atrakcyjne uważa się zazwyczaj oznaki młodości, zdrowia, proporcje uznane za pociągające i tym podobne.

Niezależnie od tego, czy atrakcyjność jest wynikiem wpływu stereotypów kulturowych, czy indywidualnego smaku – jeśli wywołuje pozytywne emocje, to przez ich pośrednictwo może wpływać na dystans w sposób, który przedstawiono w części 42.1. Względem osób atrakcyjnych zwykle ustala się bliższy dystans niż względem osób uznanych za nieatrakcyjne. Por. Altman, Vinsel 1977: 223. Z uwagi na wskazaną tu zależność zachowaniami przestrzennymi można kodować wrażenie atrakcyjności interpersonalnej. Por. 33.4.

42.2.1. Atrakcyjność fizyczna

Fizyczna atrakcyjność to sposób wartościowania fizycznej charakterystyki osób. Jest związana z proporcjami ciała, zapachem, ubiorem, dodatkami do ubioru itp. Percepcja tej atrakcyjności jest w dużym stopniu uwarunkowana kulturowymi kanonami ocen. Na przykład w niektórych kulturach ideał atrakcyjności kojarzony jest z młodością, w innych – z wiekiem średnim, w niektórych społecznościach otyłość kobiet jest ceniona, a w innych – traktowana jako wstydlivy stygmat. Podobnie atrakcyjność ubioru, zapachu, dodatków jest kierowana modą. Atrakcyjność fizyczna zwykle wywołuje pozytywne emocje i przez ich pośrednictwo wpływa na zachowania przestrzenne, gdyż, jak to już stwierdzono, pozytywne emocje zazwyczaj prowokują do pomniejszania dystansu. Por. 42.1.

42.2.2. Atrakcyjność psychiczna osoby i jej ekspresji

Atrakcyjność psychiczna wiąże się z cechami charakteru. Bywa nazywana *sympatycznością*. Leathers 1997: 195; Sommer 2002: 4. Atrakcyjność psychiczna wiąże się z atrakcyjnością wyrażanych emocji i postaw. W reakcji na werbalne i pozawerbalne ekspresje pozytywnych uczuć (np. uśmiech, pochwała) zwykle ustalany jest mniejszy dystans niż w reakcji na wyraz negatywnych uczuć (na przykład na groźbę lub obelgę). Rückle 2001: 328; Knapp 1972: 44–45; O’Neal et al. 1980; Sommer 2002: 4.

Powyższą zależność można tłumaczyć tym, że dystans jest pomniejszany względem osób dających poczucie bezpieczeństwa i powiększany względem osób wywołujących poczucie zagrożenia. Sympatyczność i wyraz pozytywnych emocji zazwyczaj wywołują poczucie bezpieczeństwa, a wyraz negatywnych emocji – poczucie zagrożenia. Por. 42.5. W niektórych przypadkach wyraz pozytywnych emocji może jednak budzić poczucie zagrożenia (42.2.5).

Dodatkowe wyjaśnienie powyższej zależności dają modele interakcyjne, opisane w części 48, które pokazują, że przez regułę wzajemności (por. 43.1) ekspresja pozytywnych emocji może wywoływać podobne emocje w rozmówcy, a przynajmniej prowokować go do ich wyrażania zachowaniem. Pomniejszenie dystansu może być wyrazem pozytywnych emocji, dlatego może być sposobem odwzajemniania wyrazu tych emocji.

42.2.3. Atrakcyjność etyczna. Wyrażanie szacunku zachowaniami terytorialnymi

Atrakcyjność etyczna wiąże się z przypisywaniem komuś wysoko cenionych i budzących szacunek cech charakteru i osobowości, takich jak na przykład mądrość, talent, geniusz, prawość, dobroć, świętość itp. Niektóre badania proksemiki dotyczące dystansu i terytorializmu ujawniają tendencję do pomniejszania dystansu względem osób darzonych szacunkiem. Poza tym badania nad terytorializmem pokazują możliwość okazywania szacunku przez respektowanie terytoriów osoby. Por. Aiello 1987; Altman, Vinsel 1977: 223; Birkenbihl 1998: 156; Jacko 2007; Knowles 1973; Mehrabian 1981: 33–39; Rückle 2001: 328.

42.2.4. Atrakcyjność utylitarna

Atrakcyjne utylitarnie są osoby, od których oczekuje się korzyści⁴⁵. Oczekiwanie korzyści będzie prawdopodobnie wywoływać podobne zachowania przestrzenne jak atrakcyjność etyczna. Nieatrakcyjne utylitarnie są osoby wywołujące poczucie zagrożenia. Por. 42.5.

⁴⁵ Wartości utylitarne to na przykład spodziewane korzyści ekonomiczne, społeczne (władza, kariera), poznawcze (wiedza, umiejętności), hedonistyczne (przyjemność) itp.

42.2.5. Wyjątki

Atrakcyjność interpersonalna nie determinuje dystansu, określa tylko tendencję, która może, ale nie musi, się ujawnić. Dlatego obserwacje nie zawsze potwierdzają tendencję do skracania dystansu względem osób atrakcyjnych. Por. Sikorski 2005: 230.

Związek między atrakcyjnością a zachowaniem przestrzennym jest pośredniczony czynnikami, które decydują o tym, czy wskazana tu tendencja dochodzi do głosu. Po pierwsze, o wpływie atrakcyjności na zachowanie człowieka decyduje zaangażowanie uwagi. Niezauważona atrakcyjność nie „przyciąga”. Dlatego atrakcyjność może mieć znikomy wpływ (lub nie mieć go w ogóle) na emocje i zachowania przestrzenne w sytuacjach, w których odgrywana właśnie rola społeczna albo ich nietypowość wymagają skupienia uwagi na czymś innym niż atrakcyjność rozmówcy. Po drugie, atrakcyjność jest poniekąd sprawą gustu, a ten zależy od indywidualnych preferencji. Może się zdarzyć, że cechy, zwykle postrzegane jako atrakcyjne, w badanym przypadku atrakcyjne nie są. Po trzecie, o zachowaniach przestrzennych współdecydują stereotypy proksemiczne mające źródło w kulturze. Z tego powodu w niektórych sytuacjach o dystansie decyduje etykieta i etyka, a nie atrakcyjność interpersonalna. Na przykład jeśli w myśl panującej etykiety okazywanie szacunku wymaga utrzymywania odpowiedniego dystansu, pomniejszanie dystansu pod wpływem pozytywnych emocji może być tłumione ze względu na reguły tej etykiety. Należy też pamiętać i o tym, że – po czwarte – gdy podmiot uzależnia swoje zachowanie od tego, jakie wywoła ono reakcje w drugiej osobie, może wyhamowywać swoje reakcje na jej atrakcyjność, na przykład gdy obawia się negatywnej reakcji na to zachowanie. Po piąte – atrakcyjność nie zawsze budzi pozytywne emocje. Gdy ktoś sobie jej nie życzy, może budzić negatywne emocje. Przykładowo, gdy czyjaś atrakcyjność budzi zazdrość, wtedy może wywoływać negatywne emocje i prowadzić do powiększania dystansu w myśl tendencji omówionej w części 42.1. Podobne wyjątki mogą zaistnieć w przypadku atrakcyjności psychicznej związanej z wyrażaniem pozytywnych emocji. Emocjonalna i przestrzenna reakcja na wyraz pozytywnych emocji jest uzależniona od tego, czy te emocje są oczekiwane. Gdy na przykład obawiamy się molestowania seksualnego ze strony rozmówcy, wtedy wyrażane przez niego pozytywne emocje mogą wywoływać negatywne reakcje (wstręt, strach) i prowadzić do powiększania dystansu. O wpływie oczekiwań na zachowania przestrzenne i funkcje dystansu będzie mowa w częściach 46.2 i 52.3.

42.3. Wrażenie więzi społecznych (relacje proksemiczne)

Przedstawione już w części 25 badania proksemiki pokazują, że więzi społeczne wpływają na dystans interakcyjny – zwykle w relacjach intymnych dystans jest najmniejszy, nieco większy w relacjach osobistych, większy w relacjach społecznych, a największy w publicznych. Dlatego reakcja na pomniejszanie dystansu może być symptomem relacji społecznych, które łączą ludzi, lub żywionego przez nich wrażenia, że są powiązani takimi a nie innymi więziami. Por. 25.

42.4. Stopień znajomości

Zazwyczaj mniejszy dystans mają interakcje między ludźmi, którzy się dobrze znają (przy założeniu, że nie żywią względem siebie negatywnych emocji), niż interakcje między nieznanymi. Evans, Howard 1973: 336–337. Wcześniejsze doświadczenia mają wpływ na dystans. Ustalamy zwykle mniejszy dystans względem znajomych osób, z którymi wiążą się pozytywne doświadczenia, niż względem osób, które kojarzą się z nieprzyjemnymi doświadczeniami z przeszłości. Altman, Vinsel 1977: 213.

42.5. Zaufanie, poczucie zagrożenia

Osoby darzące się zaufaniem zwykle ustalają mniejszy dystans interakcyjny niż osoby, które sobie nie ufają. Tedesco, Fromme 1974. Poczucie zagrożenia i strach prowokują do powiększania dystansu względem osoby, która je wywołuje. Poczucie własnej siły może osłabiać wskazaną tu tendencję. Altman, Vinsel 1977: 223.

Tendencja do powiększania dystansu pod wpływem braku zaufania lub strachu może być tłumiona w relacjach hierarchicznych, gdzie podwładny boi się okazać niechęć zwierzchnikowi i nie powiększa dystansu względem niego, mimo że wolałby to zrobić. Także tendencja do pomniejszania dystansu może być tłumiona ze względów etykietalnych, gdy skrypty zachowania nie pozwalają na zbytne zbliżanie się do drugiej osoby.

42.6. Oczekiwanie akceptacji oraz opieki

Zmniejszanie dystansu może być symptomem potrzeby akceptacji lub opieki, gdy ludzie pomniejszają dystans w stosunku do osób, na których akceptacji im zależy lub od których oczekują opieki. Goffman 1961; Knapp 1972: 46. Takie zachowania zauważamy u dzieci, które w sytuacji zagrożenia zbliżają się do rodziców. Także osoby starsze i pozostające w depresji często oczekują mniejszego dystansu w stosunku do osób, do których mają zaufanie. Tendencja jest zauważalna również w relacji pacjent – opiekun (lekarz, pielęgniarz). Pomniejszenie dystansu może być też wyrazem sprawowania opieki. Dlatego przy aranżacji spotkań siedzących czasem osoby oczekujące od siebie wsparcia siadają bliżej siebie. Por. Eagly 1987; Goffman 1961; Preston 2005; Schnittker 2005.

42.7. Kooperacja a konkurencja

Osoby nastawione kooperatywnie, czyli na współpracę i obopólną korzyść (postawa zwana „wygrany – wygrany”), ustalają zwykle mniejszy dystans niż strony nastawione kompetytywne, które chcą coś zyskać kosztem rozmówcy (postawa zwana „wygrany – przegrany”). Por. Lewicki, Litterer 1985; Lim 2000; Mehrabian

1981; Tedesco, Fromme 1974; Sommer 2002: 4. Pomniejszanie dystansu może być symptomem postawy kooperacyjnej, a powiększanie – symptomem postawy konkurencyjnej. Powyższa zależność jest egzemplifikacją związku emocji z dystansem: W postawie konkurencyjnej jest mniejsze zaufanie i częściej pojawia się stres niż w postawie kooperacyjnej, stąd też negatywne emocje związane z postawą konkurencyjną prowokują do powiększania dystansu. Zależność ta może mieć wyjątki dotyczące sytuacyjnych uwarunkowań interakcji. Na przykład trudne sytuacje zadaniowe lub stresogenne, poczucie zagrożenia, nieatrakcyjność drugiej strony i tym podobne mogą prowokować do powiększania dystansu nawet wtedy, gdy osoby mają postawę kooperacyjną, a atrakcyjność rozmówcy, oczekiwanie opieki z jego strony, nastrój, aranżacja przestrzeni i inne okoliczności mogą prowokować do pomniejszania dystansu pomimo kompetytywnej postawy. Por. m.in. 42.2, 42.6, 44.1, 45.

43. Podobieństwa i różnice między stronami interakcji

Badania proksemiczne wykazują, że wrażenie podobieństwa lub różnicy między ludźmi ma wpływ na ich zachowanie przestrzenne. Chodzi tu o wrażenie podobieństwa, jakie odnosi strona ustalająca dystans, a nie o to, czy podobieństwo rzeczywiście zachodzi.

43.1. Zasada podobieństwa i reguła wzajemności

Niektóre badania proksemiki (referowane m.in. w: Altman, Vinsel 1977: 213; Sommer 2002: 4) dowodzą, że podobieństwo między ludźmi (np. pod względem wieku, pozycji, przynależności społecznej i etnicznej, wyglądu itp.) zwykle budzi sympatię, prowokuje do pomniejszania dystansu i zwiększa tolerancję na jego pomniejszanie ze strony osób podobnych. Zależność można wyjaśniać, przywołując badania wpływu podobieństwa na emocje interpersonalne oraz oddziaływania emocji na zachowania przestrzenne: Przypuszczalnie podobieństwo, które wywołuje pozytywne emocje, przez pośrednictwo tych emocji wpływa na dystans w myśl zależności omówionej w części 42.1. Gdy podobieństwo wywołuje pozytywne emocje – będzie prowokować do pomniejszania dystansu, gdy zaś wywołuje negatywne emocje – będzie prowokować do jego powiększania. Przypuszczenie zostało nazwane *zasadą* lub *hipotezą podobieństwa*.

Niektóre badania nie potwierdzają oddziaływania podobieństwa na dystans (np. Ickinger 1982: 53–54), co można tłumaczyć wskazaną tu hipotezą: Podobieństwa i różnice, które nie budzą żadnych emocji, w myśl tej hipotezy nie będą wpływać na dystans; podobieństwo, które wywołuje negatywne emocje – może prowokować do powiększania dystansu, a różnica, która budzi pozytywne emocje – do jego pomniejszania. Na przykład podobieństwa, które są postrzegane jako nieatrakcyjne albo które wywołują wrogość lub współzawodnictwo, będą zapewne powiększać dystans, a różnice postrzegane jako atrakcyjne, wartościowe, wywołujące pozytywne emocje

mogą dystans pomniejszać ze względu na te emocje. Przykładowo omówione poniżej badania (43.2) pokażą, że mężczyźni zwykle zbliżają się bardziej do kobiet niż do innych mężczyzn. W tym przypadku bowiem różnica, a nie podobieństwo, płci decyduje o atrakcyjności interpersonalnej, która budzi pozytywne emocje i prowokuje do pomniejszania dystansu.

43.2. Podobieństwo i różnica płci

Jak wynika z badań, dystans interakcyjny jest zwykle większy między mężczyznami niż między kobietami. Altman, Vinsel 1977; Baxter 1970: 451; Evans, Howard 1973: 335; Tenis, Dabbis 1975. W relacjach damsko-męskich, które nie są intymne, daje się zauważyć asymetria oczekiwań pod względem dystansu: zazwyczaj kobiety wolą przebywać nieco dalej od nieznanymi mężczyzn niż mężczyźni od nieznanymi kobiet. Evans, Howard 1973: 335. Kobiety mają też większą tolerancję na kontakt fizyczny (taki jak intensywność dotyku, kontaktu wzrokowego) niż mężczyźni względem osób tej samej płci. Evans, Howard 1973: 337. W interakcjach damsko-męskich, gdzie osoby nie znają siebie, mężczyźni są zwykle bardziej aktywni w nawiązywaniu kontaktu z kobietami niż odwrotnie. W takich sytuacjach mężczyźni zwykle ustalają krótszy dystans niż kobiety. Por. Baxter 1970: 451; Evans, Howard 1973: 335–336; Kurcz 2000: 194; Sikorski 2005: 212–214.

Kultura określa reguły zachowań w relacjach damsko-męskich, a zwłaszcza obszary *tabu* związane z regułami okazywania emocji (ang. *display rules*). Powyższe zależności, podobnie jak wpływ płci na zachowania przestrzenne, są uwarunkowane kulturowo i należy się liczyć z tym, że w niektórych kulturach mogą wyglądać inaczej niż tu opisano.

Zastanawiać może asymetria w sposobie, w jaki płeć wpływa na dystans w relacjach damsko-męskich między nieznanymi osobami. Kobiety w takich interakcjach zazwyczaj ustalają większy dystans względem mężczyzn niż mężczyźni względem kobiet. Evans, Howard 1973: 335. Jeśli przyjąć, że różnica płci jest dla obu płci atrakcyjna, to w obu przypadkach powinna prowokować do pomniejszenia dystansu. Tak jednak nie jest. Można to tłumaczyć różnicą między kobietami i mężczyznami w sposobie przeżywania atrakcyjności związanej z różnicą płci. Bardziej prawdopodobne wydaje się jednak tłumaczenie odwołujące się do stereotypów kulturowych. Na przykład Knapp (1973) pokazuje, że różnica w wychowaniu chłopców i dziewcząt decyduje o tym, że stereotypy dystansu różnią się u nich. Badania różnic w wychowaniu między dziewczynkami i chłopcami zdają się potwierdzać to przypuszczenie. Por. DiPietro 1981; Eagly 1987; Rheingold, Cook 1975. Różnice te są warunkowane kulturowo. Wychowanie jest zwykle określone rolą, do której przygotowuje. Na przykład w kulturze patriarchalnej utrwalona jest różnica w pozycji społecznej kobiet i mężczyzn, mogą tu zachodzić stereotypy zachowań przestrzennych związane z różnicami w tej pozycji, co omówiono w części 43.6. Por. Eagly 1987a; Henley 1977.

Wskazaną tu asymetrię można też tłumaczyć doświadczeniem historycznym. Jeśli nieznanymi mężczyźni stanowił częściej zagrożenie dla kobiety niż nieznanymi

kobieta dla mężczyzny, to mogło doprowadzić do utrwalenia się stereotypu utrzymywania bezpiecznego dystansu i postawy ostrożności w relacji kobiet do nieznanymi mężczyzn. Także naturalna różnica wzrostu i fizycznej siły między kobietami a mężczyznami może do pewnego stopnia tłumaczyć różnicę w stereotypach zachowań przestrzennych między nimi w ustalaniu dystansu według zależności omówionej w części 43.5.

43.3. Przynależność do grup

Względem przedstawicieli własnej grupy społecznej lub etnicznej ludzie zwykle ustalają nieco mniejszy dystans niż względem przedstawicieli innych grup. Por. Baxter 1970: 449; Evans, Howard 1973: 336; Watson, Graves 1966; Nydell 1987. Ta zależność może być tłumaczona zasadą podobieństwa (43.1), gdy przynależność do grupy wiąże się z pozytywnie przeżywanym podobieństwem między jej członkami lub poczuciem bezpieczeństwa (42.5), w przypadku gdy członkowie własnej grupy stanowią względem siebie mniejsze zagrożenie niż członkowie innych grup. W sytuacjach gdy występuje solidarność etniczna i poczucie wspólnych interesów między członkami danej grupy, tendencję do pomniejszania między nimi dystansu można także tłumaczyć wpływem postawy kooperacyjnej na zachowania przestrzenne. Por. 42.7. Na wskazaną tu zależność może mieć też wpływ poczucie hierarchii społecznej. Gdy niektóre grupy społeczne uważane są za „ważniejsze” lub „bardziej wartościowe” od innych (np. w społeczeństwach kastowych), to dystans między przedstawicielami odmiennych grup rośnie ze względu na zależność omawianą w części 43.6.

Omawiana tu zależność może mieć wyjątki. Na przykład dystans utrzymywany względem członków danej grupy rośnie wraz z poczuciem zagrożenia z ich strony, nawet jeśli jest to grupa, do której się należy. Por. 42.5. Dystans natomiast maleje w sytuacji, gdy dana grupa społeczna odgrywa rolę opiekuńczą w stosunku do osoby ustalającej ów dystans. Wtedy pojawia się oczekiwanie opieki, które można prowokować do skracania dystansu względem przedstawicieli grupy, do której się nie należy, odgrywającej rolę opiekuńczą, na przykład w relacji pacjent – lekarz. Por. 42.6.

43.4. Podobieństwo i różnica wieku

Zaobserwowano, że dystans jest nieco mniejszy między rówieśnikami niż między osobami w różnym wieku. Wskazaną tu tendencję można uznać za przypadek zasady podobieństwa (rówieśnicy są zwykle podobni do siebie pod względem oznak wieku) i wyniku poczucia tożsamości grupowej (przynależenia do tej samej grupy wiekowej), co zostało opisane już wcześniej (43.1, 43.3). Zwykle ustala się nieco bliższy dystans względem dzieci i ludzi młodych niż względem ludzi starszych, co można tłumaczyć symbolizowaniem opieki, gdyż zazwyczaj te osoby wymagają większej uwagi i pomocy (33.7, 42.6). Reakcje na oznaki wieku są warunkowane kulturowo.

Kultura określa stereotypy dystansu w zależności od wieku osób wchodzących w interakcję. Por. Baxter 1970: 450; Eagly 1987; Evans, Howard 1973: 336.

43.5. Różnica wzrostu i wrażenia siły

Względem osób wyższych zwykle ustalany jest nieco dalszy dystansu niż względem osób niższych. Można to tłumaczyć skojarzeniem wzrostu z fizyczną siłą. Osoby wyższe robią wrażenie silniejszych i budzą większe poczucie zagrożenia niż osoby niższe. Por. 42.5. Dlatego zapewne poczucie bezpieczeństwa wymaga ustalania nieco dalszego dystansu względem tych pierwszych niż względem tych drugich. Por. Caplan, Goldman 1981.

43.6. Różnica władzy i statusu

W związku z zależnością omówioną w części 41.6 poczucie statusu społecznego i władzy może wpływać na dystans interakcyjny. Zaobserwowano, że w sytuacjach, w których określona jest hierarchia społeczna, inwazja bywa częściej dokonywana przez osoby uważane lub uważające się za ważniejsze. One też wyznaczają zwykle większe terytorium osobiste niż osoby, które są uważane lub uważają się za mniej ważne. Osoby takie zazwyczaj oczekują werbalnej lub pozawerbalnej „zgody” na pomniejszenie dystansu względem osoby uważanej za ważniejszą. Aiello 1987; Birkenbihl 1998: 153, 155; Knowles 1973; Mehrabian 1981: 33–39.

44. Właściwości interakcji

Właściwości interakcji są określone głównie przez sposób zaangażowania w interakcję emocji, zmysłów i ciała rozmówców. Poniższa prezentacja ogranicza się do omówienia związków symptomatycznych, które zostały przebadane w ramach proksemiki.

44.1. Emocjonalny klimat interakcji: emocje interpersonalne, emocjonalna reakcja na temat i przebieg interakcji i nastroj

Na emocjonalny klimat interakcji mają wpływ emocje interpersonalne (42.1) oraz emocje dotyczące okoliczności, tematu i przebiegu rozmowy. Pozytywne emocje wyrażane w interakcji zwykle prowokują do pomniejszenia dystansu, a negatywne – do jego powiększenia. Na przykład pochwała często prowokuje do lekkiego pomniejszenia dystansu. Do jego powiększenia natomiast prowokują wypowiedzi nieprzyjemne, takie jak krytyka lub obelga bądź sytuacje zadaniowe związane z dużym stresem. Ickinger 1982; Knapp 1972: 44; O’Neal et al. 1980; Rückle 2001: 328; Sommer 2002: 4; Willis 1966. W tym kontekście można przypuszczać, że także emo-

cje nieukierunkowane na żaden korelat, nazywane „nastrojem”, mogą mieć pośredni wpływ na zachowania przestrzenne, gdyż wpływają one na inne emocje. Wskazany tu związek ma podobne wyjątki jak związek emocji interpersonalnych z ustalaniem dystansu. Por. 42.1.

44.2. Kontakt zmysłowy

Zależność między kontaktem zmysłowym a dystansem stała się przedmiotem pionierskich badań Michaela Argyle'a i Janet Dean, które pokazały, że spojrzenia i ich długość stają się rzadsze i krótsze, im bliżej osoby badane były umieszczane względem siebie. Argyle, Dean 1965. Ta obserwacja uzasadniła hipotezę głoszącą, że każdy typ relacji ma określoną intensywność kontaktu zmysłowego. Gdy kontakt zmysłowy się intensyfikuje, dystans rośnie, gdy zaś kontakt ten maleje, maleje też dystans, by przywrócić właściwą danej relacji równowagę bodźców. Hipoteza doczekała się znaczących opracowań. Domachowski 1993; Evans, Eichelman 1976; Patterson 1978, 1983.

44.3. Oznaki kontaktu zmysłowego

Od kontaktu zmysłowego należy odróżnić oznaki kontaktu zmysłowego, takie jak wpatrywanie się, nasłuchiwanie, dotyk. Także one są determinantami dystansu, gdyż wpływają na jego wielkość. Oznaki kontaktu zmysłowego zwykle prowokują do powiększania dystansu, a zanik tych oznak z zasady skłania do tego, by dystans pomniejszyć. Argyle, Dean 1965. Ten związek tłumaczy wiele zjawisk, na przykład potwierdzony badaniami fakt, że przeciwsłoneczne okulary lub przymknięcie oczu prowokują do skracania dystansu. Sommer 2002: 4. Wskazana tu zależność będzie wyjaśniana w częściach 51.7.2 i 57.1.1, 64.3.

44.4. Jakość i siła bodźców

Intensywność i jakość kontaktu zmysłowego (wzrok, słuch, węch) między stronami interakcji są w dużym stopniu uwarunkowane dystansem interakcyjnym. Dystansem można regulować intensywność i jakość tego kontaktu, a potrzeba intensyfikowania bodźców zmysłowych lub ich osłabienia bywa przyczyną ustalania takiego a nie innego dystansu lub jego zmiany.

Gdy w odczuciu podmiotu bodźce zmysłowe są zbyt silne, dystans ulega wydłużeniu, by przywrócić im właściwą intensywność. Poza tym w takich sytuacjach pojawiają się też inne, prócz ustalania dystansu, zachowania, mające na celu przywrócenie oczekiwanej intensywności i jakości bodźców zmysłowych, takie jak intensyfikacja kontaktu wzrokowego lub odwracanie oczu, zwracanie się twarzą do rozmówcy lub odwracanie się do niego bokiem, pochylanie się ku niemu albo odchylanie się od

niego. Gdy zaś jakość i siła bodźców pochodzących od rozmówcy jest odbierana jako zbyt słaba, dystans może ulec skróceniu. Mogą temu też towarzyszyć zachowania mające na celu wzmocnienie bodźców, takie jak zwracanie się do rozmówcy tą stroną ciała, w której są receptory odpowiedzialne na percepcję (pochylenie się ku niemu itp.). Altman 1975: 99–100; Argyle, Dean 1965; Domachowski 1993; Evans, Eichelman 1976; Patterson, Mullens, Romano 1971; Sikorski 2005: 268.

Potrzeba określonej jakości i siły bodźców jest związana z oczekiwanymi funkcjami dystansu w interakcji. Por. 46.2, 52.3. Oczekiwania te są w pewnym stopniu regulowane kulturowymi wzorcami określającymi przebieg interakcji w różnych typach więzi społecznych. Etykieta na przykład może określać dopuszczalny kontakt wzrokowy w relacjach damsko-męskich, wymagać, dopuszczać lub wykluczać percepcję zapachu drugiej osoby itp. Różnica między kulturami wysokiego i niskiego kontaktu polega na tym, że kultura każdej z relacji przypisuje określoną jakość i intensywność kontaktu zmysłowego. Por. 28.

44.5. Kąt interakcji

Ważną rolę w aranżacji przestrzeni odgrywa ustalenie miejsc siedzących, które decydują o odległości między rozmówcami, i kąt, pod którym się siedzi względem drugiej osoby. Zaobserwowano, że interakcje „twarzą w twarz” zwykle wymagają większego dystansu niż w pozostałych sytuacjach, a dystans maleje wraz z powiększaniem się kąta interakcji. Por. Altman, Vinsel 1977; Harrison, Ishii, Chignell 2010; Sommer 2002: 4; Watson, Graves 1966.

Wpływ kąta interakcji na dystans można tłumaczyć jego wpływem na kontakt wzrokowy w interakcjach, w których kontakt ten pełni zasadniczą rolę. Ludzie mają oczy osadzone blisko i ograniczony kąt widzenia, dlatego zmiana kąta interakcji wpływa w pewnym stopniu na możliwość lub komfort utrzymywania kontaktu wzrokowego z rozmówcą. Poza tym w interakcjach, w których rozmówcy nie darzą się zaufaniem, zwiększanie kąta może mieć podłoże instynktowne, związane z odruchami obronnymi – przykładowo ułatwia ucieczkę i chroni wrażliwe części ciała (które znajdują się głównie z przodu) przed potencjalnym atakiem. Por. 57.1.3.

45. Miejsce i okoliczności interakcji

45.1. Oświetlenie, hałas, zasłony i bariery

Czynniki osłabiające kontakt zmysłowy, takie jak słabe oświetlenie, ściszenie głosu, zazwyczaj prowokują do pomniejszania dystansu. Głośne mówienie, silne oświetlenie powodują natomiast powiększenie dystansu interakcyjnego, gdyż te okoliczności wzmacniają bodźce zmysłowe płynące od drugiej osoby. Argyle, Dean 1965; Watson, Graves 1966; Patterson 1973: 239. Por. 44.2. W miejscach źle oświetlonych lub hałaśliwych rozmówcy ustalają zwykle nieco mniejszy dystans niż w pomieszczeniach

dobrze oświetlonych i cichych⁴⁶. Niektóre znaczniki terytorialne znajdujące się między stronami „na linii” interakcji mogą modyfikować percepcję wzrokową przez to, że zasłaniają (bariery) lub odsłaniają (niektóre otwierające znaczniki terytorialne) drugą osobę. Wskazane wyżej determinanty dystansu wpływają na jego wielkość dlatego, że modyfikują percepcję zmysłową. Związek dystansu z percepcją zmysłową będzie omawiany w częściach 48, 50.1, 50.3.1, 55.1, 56.1.

45.2. Wielkość i aranżacja miejsca

Wielkość miejsca jest determinantem dystansu, jeśli wymusza taki a nie inny dystans. Dotyczy to głównie sytuacji przegęszczenia, gdy interakcja odbywa się małym lub zatłoczonym pomieszczeniu. Przez aranżację miejsc siedzących można też wymuszać określony dystans – dalszy lub bliższy, co omówiono już w części 36.1. Por. Evans, Howard 1973: 336; Sommer 2002: 4; Szejnberg, Jasiński 2007: 125–133.

45.3. Zadaniowy charakter miejsca

Miejscom przyporządkowane są zwykle określone zadania, które powinny być, lub zwykle w tych miejscach są, realizowane. Na przykład gabinet dyrektora ma inne funkcje niż sekretariat, a ten inne niż pokój gościnny. Funkcja miejsca określa typ relacji właściwej dla niego i tym samym wpływa na stereotypy dystansu, które są przyjmowane w danym miejscu, dlatego na przykład gdy ludzie spotykają się na terytorium oficjalnym, będą odnosić się do siebie z większą rezerwą niż w miejscu prywatnym. Bańka: 89–90.

Obszary na danym terytorium mogą się różnić charakterem wykonywanych zadań i mogą w nich wystąpić nieco inne interakcje. Przykładowo przestrzeń wokół wielkiego dyrektorskiego biurka jest „nasycona” relacją hierarchiczną i tu stereotypy dystansu są większe, typowe dla relacji społecznych. W tym samym pomieszczeniu mogą natomiast być ustawione małe fotele i stolik, przy którym odbywają się przyjacielskie pogawędki – tu stereotypy przestrzenne są nieco mniejsze, typowe dla relacji osobistych. Wpływ struktury zadaniowej miejsca na dystans jest mało przebadany, dlatego powyższe uwagi mają charakter przypuszczeń, które należałoby sprawdzić.

45.4. Przynależność (posiadanie) miejsca

Do pewnego stopnia zadaniowa struktura przestrzeni określa relację posiadania miejsca – zwykle pomieszczenie przypisane realizacji zadań przez daną osobę jest traktowane jako jej przynależne. Jeśli poczucie posiadania miejsca wiąże się z po-

⁴⁶ Przegląd literatury dotyczącej wpływu modyfikacji bodźców zmysłowych na interakcję można znaleźć w: Kendon 1990; Sikorski 2005: 268–271. W związku z tym, że w badaniach trudno jest wyizolować wpływ czynników modyfikujących percepcję wzrokową, badania nad ich wpływem czasem nie dają żadnych wyników. Por. np. Carr, Dabbis 1974: 599.

czuciem władzy w danym miejscu, wpływa na zachowania przestrzenne w tym miejscu podobnie jak poczucie władzy. Por. 41.6.

Posiadanie miejsca decyduje o łatwości w poruszaniu się po danym terytorium i dokonywaniu inwazji, gdyż właściciel (gospodarz) miejsca ma zwykle większe przypisane etykietą prawo do przemieszczania się po swoim terytorium niż jego gość, na którego etykieta zwykle nakłada obowiązek respektowania decyzji gospodarza o sposobie wykorzystania jemu przynależnego terytorium. Por. Esser 1971; Jacko 2007: 448–450.

45.5. Znaczniki terytorialne

Znaczniki terytorialne wpływają na zachowania przestrzenne na kilka sposobów. Po pierwsze, gdy dają wrażenie władzy nad terytorium, mogą wpływać na zachowania przestrzenne, tak jak czyni to posiadanie terytorium i poczucie władzy nad nim, o czym była mowa między innymi w częściach 26, 36.1, 36.2 i 41.6. Po drugie, niektóre znaczniki terytorialne zamykające terytoria mogą utrudniać, a znaczniki otwierające – ułatwiać percepcję zmysłową między stronami interakcji i w ten sposób wpływać na zachowania przestrzenne według zależności omówionych w częściach 44.2, 44.3, 44.4, prowokując do ustalania dystansu, który umożliwia właściwą dla danej interakcji intensywność i jakość percepcji zmysłowej.

Po trzecie, niektóre zamykające znaczniki terytorialne o charakterze „przeszkody” wpływają na możliwość potencjalnej inwazji. Gdy ją utrudniają lub uniemożliwiają, mogą wzmacniać poczucie bezpieczeństwa i komfort, a tym samym zwiększać tolerancję na pomniejszanie dystansu. To jest motoryczna funkcja znaczników terytorialnych, która będzie dokładniej omawiana w części 57.1.3.

Po czwarte, niektóre znaczniki terytorialne mogą wpływać na zachowania przestrzenne przez to, że wyrażają niechęć do pomniejszenia dystansu. Na przykład tabliczka „nie wchodzić” zawieszona na drzwiach może pełnić taką funkcję, podobnie jak inne zamykające znaczniki terytorialne. Por. 26. Podobnie, po piąte, znaczniki terytorialne, gdy wykorzystują symbolikę otwarcia, mogą w pewnych okolicznościach zachęcać do wejścia na czyjeś terytorium i do pomniejszenia dystansu względem jego właściciela, o ile ów na tym terytorium się znajduje.

45.6. Atrybuty władzy i pozycji w aranżacji przestrzeni

Wielkość terytoriów, symbolika środka, symbolika wertykalna mogą być symptomami władzy i pozycji społecznej, co zostało omówione w części 36.1. Władzę i posiadanie terytorium można też kodować werbalnie, na przykład przez tablice informacyjne, plakietki, wizytówki. Status można kodować przez atrybuty władzy i statusu w aranżacji przestrzeni – przez odznaczenia, dyplomy, puchary, kosztowne meble, obrazy i inne. Gdy uda się tymi środkami stworzyć wrażenie władzy lub statusu,

to dystans będzie dostosowywany do tego wrażenia w sposób, który już omówiono w częściach 41.6 i 43.6.

45.7. Kod miejsca a rytuały przestrzenne

Zachowania przestrzenne mogą być regulowane kodem miejsca określonym przez kulturę i zwyczaje. W miejscach rytuałów, takich jak na przykład świątynie lub urzędy, zwykle ściślej obowiązują reguły etykiety przypisane tym miejscom. Należą do nich też reguły określające wielkość dystansu interakcyjnego.

46. Nastawienie do interakcji

Nastawienie do interakcji to przewidywania i oczekiwania jej stron dotyczące jej przebiegu i wyniku. Emocjonalny stosunek do interakcji jest elementem tego nastawienia, ale o tym czynniku była już mowa w części 44.1, dlatego nie będę go tu powtórnie omawiać.

46.1. Dystans prognozowany. Teoria Niespełnionych Prognoz (ang. *Expectancy Violations Theory*)

Badania przeprowadzone między innymi przez Judee K. Burgoon stały się podstawą do opracowania Teorii Niespełnionych Prognoz (ang. *Expectancy Violations Theory*, oznaczaną dalej skrótem EVT). Badania, o których tu mowa, pokazały, że strony interakcji dostosowują swoje zachowania (też przestrzenne) do przewidywań dotyczących przebiegu interakcji⁴⁷. Przewidywania przestrzenne według EVT są kształto-

⁴⁷ Niektóre pominięte w bibliografii pozycje omawiają EVT: W.A. Afifi, S. Metts (1998). Characteristics and Consequences of Expectation Violations in Close Relationships. *Journal of Social and Personal Relationships* 15: 365–392; J.K. Burgoon (1978). A Communication Model of Personal Space Violation: Explication and an Initial Test. *Human Communication Research* 4: 129–142; J.K. Burgoon (1983). Nonverbal Violations of Expectations. W: J.M. Wiemann, R.R. Harrison (eds.). *Nonverbal Interaction*. Beverly Hills, CA: Sage: 11–77; J.K. Burgoon, J.L. Hale (1988). Nonverbal Expectancy Violations: Model Elaboration and Application to Immediacy Behaviors. *Communication Monographs* 55: 58–79; J.K. Burgoon, S.B. Jones (1976). Toward a Theory of Personal Space Expectations and Their Violations. *Human Communication Research* 2: 131–146; J.K. Burgoon, B.A. Le Poire, R. Rosenthal (1995). Effects of Preinteraction Expectancies and Target Communication on Perceiver Reciprocity and Compensation in Dyadic Interaction. *Journal of Experimental Social Psychology* 31: 287–321; J.K. Burgoon, L.A. Stern, L. Dillman (1995). *Interpersonal Adaptation*. Cambridge: Cambridge University Press; S. Campo, K.A. Cameron, D. Brossard, M.S. Frazer (2004). Social Norms and Expectancy Violation Theories: Assessing the Effectiveness of Health Communication Campaigns. *Communication Monographs* 71: 448–470; K. Floyd, M. Voloudakis (1999). Affectionate Behavior in Adult Platonic Friendships: Interpreting and Evaluating Expectancy Violations. *Human Communication Research* 25: 341–369; L.K. Guerrero, P.A. Andersen, W.A. Afifi (2001). *Close Encounters: Communicating Relationships*. New York: McGraw-Hill; M.L. Houser (2005). Are We Violating Their Expectations? Instructor Communication Expectations of Traditional and Non Traditional Students. *Communication Quarterly* 53: 213–228; M.B. McPherson, J.L. Yuhua (2007). Students' Reactions to Teachers' Management of Compulsive Communi-

wane determinantami dystansu, o których była już mowa w niniejszej pracy, takimi, jak normy kulturowe, rodzaj relacji, podobieństwo między jej stronami, sympatia, status społeczny, wiek, płeć, atrakcyjność fizyczna, osobowość, styl komunikowania, struktura zadaniowa, miejsce, rodzaj terytorium, na którym odbywa się interakcja (prywatne, pośrednie, publiczne) i inne. Por. Afifi, Burgoon 2000; Burgoon 1995; Houser 2005; Floyd, Voloudakis 1999; Szejnberg, Jasiński 2007: 117–118.

Dystansem prognozowanym będzie nazywana odległość, której się spodziewamy podczas interakcji. Jest on determinantem dystansu, gdyż ludzie zwykle dostosowują swoje zachowanie do prognozowanego przebiegu interakcji⁴⁸.

46.2. Dystans oczekiwany. Hipoteza Oczekiwań Przestrzennych (HOP).

Propozycja własna

Od przewidywań należy odróżnić oczekiwania dotyczące przebiegu i wyniku interakcji. Przewidywania mogą być zgodne z oczekiwaniami, mogą się też od nich różnić, na przykład gdy ktoś spodziewa się, że interakcja potoczy się w sposób, którego sobie nie życzy. *Oczekiwaniem przestrzennymi* nazywać się będzie *oczekiwania* dotyczące wielkości i funkcji dystansu interakcyjnego.

Rozbudowana hipoteza wyjaśniająca, która w niniejszym opracowaniu będzie nazywana *Hipotezą Oczekiwań Przestrzennych* i oznaczana skrótem HOP, wyjaśnia wpływ oczekiwań przestrzennych na zachowania przestrzenne i na ich funkcje. Hipoteza opiera się na założeniu, że determinanty dystansu nie wpływają na niego wprost – by wpłynąć na zachowanie człowieka, muszą jednak być przez niego w jakiś sposób subiektywnie (świadomie lub nieświadomie) odzwierciedlone i dopiero przez pośrednictwo tego odzwierciedlenia oddziałują na jego zachowanie. To odzwierciedlenie nazywa się tu oczekiwaniami przestrzennymi. Jest to odzwierciedlenie dynamiczne – ukierunkowane na działanie dążące do realizacji oczekiwań przestrzennych.

HOP jest uszczegółowieniem ogólniejszej hipotezy głoszącej, że postępowaniem ludzkim kierują oczekiwania, które wpływają na to, jak podmiot rozumie i przeżywa zachowania rozmówców i okoliczności interakcji. Podobna hipoteza odgrywa zasadniczą rolę na przykład w Teorii Oczekiwań (ang. *Expectancy Theory*) Victora Vrooma (1964) oraz w innych koncepcjach racjonalnej motywacji (np. w Teorii Racjonalnych Oczekiwań Johna Mutha). HOP należy odróżnić od tych koncepcji, gdyż dotyczy ona wyłącznie oczekiwań przestrzennych, którymi te teorie się nie zajmują.

cators. *Communication Education* 56: 18–33; K. Miller (2005). *Communication Theories: Perspectives, Processes, and Contexts*. New York: McGraw-Hill.

⁴⁸ EVT bywa tłumaczony na język polski jako Teoria Niespełnionych Oczekiwań, ale takie tłumaczenie wydaje się mylące. Angielski termin *expectancy* ma w języku polskim przynajmniej dwa znaczenia – zbliżone do słowa „życzenie” i zbliżone do słów „prognoza” lub „przewidywanie”. W EVT chodzi o to, czego podmiot się spodziewa, a nie o to, czego sobie życzy. Dlatego w kontekście tej teorii sens terminu *expectancy* precyzyjniej oddaje słowo „przewidywanie” lub „prognozowanie”. Termin EVT tłumaczy się więc tu jako Teoria Niespełnionych Przewidywań, rezerwując pojęcie „oczekiwania” dla innego czynnika, który będzie omawiany w następnej części.

Poza tym HOP zajmuje się zarówno racjonalnymi, jak i nieracjonalnymi (w sensie racjonalności instrumentalnej) oczekiwaniami przestrzennymi, a powyższe koncepcje skupiają się głównie na racjonalnych aspektach działania.

Pojęcie oczekiwań przestrzennych pojawia się *implicite* na gruncie teorii proksemicznych, między innymi w kontekście analiz dotyczących prywatności Irwina Altmana, który odróżnia oczekiwaną prywatność (ang. *desired privacy*) od prywatności uzyskanej (ang. *achieved privacy*). Altman 1975: 10. Funkcjonującego *implicite* pojęcia oczekiwań przestrzennych we wprowadzonym tu sensie można także dopatrzeć się w EVT (por. 46.1) i w modelach interakcyjnych, które będą przedmiotem analizy w części 48. Poza tym wiedza o oczekiwaniach przestrzennych jest milczącym założeniem tych badań nad inwazją, które przyjmują, że inwazja polega na zmniejszeniu dystansu, którego ktoś sobie nie życzy. Przyjmuje się w nich domyślnie, że granice inwazji są wyznaczone oczekiwaniami przestrzennymi. Por. 27.

W związku z tym, że oczekiwania to zjawisko intencjonalne – wymaga ono analizy metodą, która jest w stanie ująć ten fenomen. Filozofia wykorzystuje do jego rozjaśnienia metody fenomenologiczne. Trudno na gruncie proksemiki doszukać się adekwatnej fenomenologicznej analizy zjawiska intencjonalności, mimo że mamy już tradycję filozoficzną, która w innych kontekstach wypracowała metody takiej analizy. W części 64 opracowania zostanie podjęta próba nawiązującego do tej tradycji uzupełnienia teorii proksemicznych analizami intencjonalnych aspektów oczekiwań przestrzennych i doprecyzowania wskazanej tu hipotezy.

Hipoteza zakłada, że oczekiwania przestrzenne podmiotu zależą, przynajmniej w jakimś stopniu, od pozostałych determinantów dystansu. Pozwala ona więc wykorzystywać wiedzę o determinantach dystansu do diagnozowania oczekiwań przestrzennych. HOP wychodzi jednak poza deterministyczny model interakcji przyjmowany zwykle w proksemice i nie wyklucza z obszaru badań też tych oczekiwań przestrzennych, które nie są wynikiem determinacji. Rozstrzygnięcie nie przesądza sprawy determinizmu i tak zwanego problemu wolnej woli. Jest ono sceptyczne względem determinizmu, ale nie antydeterministyczne. Por. 64.7. W HOP oczekiwania przestrzenne są determinantem i interpretatorem dystansu. Hipoteza będzie dokładniej omówiona w częściach 49.2, 52.3 i w rozdziale XI.

47. Niektóre typologie determinantów dystansu

Teorie proksemiczne podejmują próbę uchwycenia „mechanizmu”, który decyduje o wielkości dystansu przez wyróżnienie typów determinantów dystansu i określenie ogólnych zależności między nimi. Poniżej skoncentrowano się na omówieniu przydatności tych typologii w rozumowaniach strategicznych.

47.1. Czynniki wpływu według Altmana i Burgoon

Irwin Altman odróżnia proksemiczne relewantne czynniki (nazywa je „czynnikami wpływu”) ze względu na to, czy są właściwościami osób, relacji międzyludzkiej,

czy interakcji (sytuacji interakcyjnej) – wyróżnia więc czynniki indywidualne, interpersonalne (międzyludzkie) i sytuacyjne. Czynniki indywidualne (ang. *individual factors*) są związane ze specyfiką osób. Należą do nich między innymi wiek, płeć, kreatywność, inteligencja, wpływy kulturowe, osobowość (zwłaszcza potrzeba sukcesu i potrzeba afiliacji) oraz ewentualne anomalie osobowości i sposobu wyrażania się. Czynniki interpersonalne (ang. *interpersonal factors*) są związane ze społecznymi więziami, dotyczy to zwłaszcza atrakcyjności wzajemnej, stopnia psychicznej bliskości, wzajemnych wpływów, miejsca w grupie (głównie ze względu na płeć i rasę), także typów grupy (przede wszystkim jej wielkości i statusu). Sytuacyjne czynniki (ang. *situational factors*) mają związek z uwarunkowaniami sposobu funkcjonowania osoby lub grupy w danej sytuacji. Są to na przykład: czynniki fizyczne (ustawienie siedzeń w pomieszczeniu itp.), stopień oficjalności spotkania, różnica między spotkaniami osobistymi i publicznymi i inne. Dystans w konkretnym przypadku zależy od każdego ze wskazanych tu czynników. Altman 1975.

Czynniki indywidualne zwykle wpływają na czynniki interpersonalne, a te są uwarunkowane czynnikami sytuacyjnymi, które z kolei są warunkowane czynnikami indywidualnymi i interpersonalnymi. Przykładowo tożsamość kulturowa (czynnik indywidualny, związany z wychowaniem i procesem inkulturacji) wpływa na pozostałe (międzyludzkie i sytuacyjne) determinanty dystansu. Możliwe są też zależności odwrotne – niektóre czynniki indywidualne, na przykład osobowość, tożsamość płciowa, anomalie osobowości i inne, mogą być kształtowane pod wpływem czynników sytuacyjnych i interpersonalnych, zwłaszcza gdy te powtarzają się lub są długotrwałe. Omówienie teorii i badań inspirowanych koncepcją Altmana można znaleźć między innymi w: Baldassare 1978; Kendon, Harris, Key 1975.

Podobną typologię czynników wpływu można znaleźć w omawianej już Teorii Niespełnionych Oczekiwań (EVT), gdzie determinanty dystansu dzieli się na kontekstowe (kulturowe normy dotyczące zachowań przestrzennych, fizyczne otoczenie interakcji i inne), interpersonalne (charakteryzujące interakcję, np. zażyłość, sympatia) oraz charakteryzujące strony interakcji (ich status społeczny, przynależność do grup wiekowych i zawodowych, cechy osobowościowe, wygląd, wyraz twarzy, kontakt wzrokowy, gesty, ton głosu, tempo mówienia itp.). Burgoon 1995.

Wskazane tu typologie można uznać za pełne, gdyż obejmują wszystkie możliwe determinanty dystansu. Każdy nowy determinant dystansu można usytuować w tej typologii, zaliczając do jednego lub kilku typów. Typologie są przydatne w taktykach poznawczych, gdyż określają możliwe determinanty dystansu i niektóre związki między nimi. Mogą kierować poszukiwaniem taktycznie relewantnych czynników dla danej strategii. Typologie opierają się na metateorii, która określa sposób, w jaki czynniki te wpływają na siebie. Niektóre elementy tej metateorii będą omawiane w rozdziale XI.

47.2. Czynniki wpływu według Pattersona

Miles L. Patterson odróżnia czynniki dalekiego wpływu, czyli determinanty dystansu, które nie zależą od przebiegu interakcji i istnieją niezależnie od niej, od czynników bliskiego wpływu, które należą do niej i od niej zależą. Czynnikiem dalekiego wpływu są między innymi uwarunkowania genetyczne, środowiskowe, wychowanie, kultura, osobowość, płeć, wcześniejsze doświadczenie człowieka i inne. Są to też na przykład nawyki (repertuar indywidualnych nawykowych zachowań podmiotu związany z komunikowaniem) i emocjonalne nastawienie stron interakcji (należy do nich emocjonalny stosunek względem drugiej osoby, sytuacji, tematu rozmowy, stopień pobudzenia emocjonalnego itp.) oraz sposób rozumienia sytuacji przez strony interakcji, ich oczekiwania, obawy itp. Czynnikiem bliskiego wpływu są natomiast uwarunkowania należące do interakcji – na przykład temat rozmowy, wypowiedzi oraz zachowania stron. Patterson 1973, 1978, 1982, 1983.

Odróżnienie czynników dalekiego i bliskiego wpływu jest przydatne w tworzeniu taktyk działania, gdyż wskazuje czynniki, na które wpływa dystans, a więc takie, na które można oddziaływać, stosując taktyki proksemiczne. Sposób, w jaki omówione tu czynniki wpływają na siebie, wymaga jednak wyjaśnienia na gruncie metateorii. To zadanie będzie realizowane w części 48 i w rozdziale XI.

47.3. Czynniki wpływu według Jandy-Dębek

Bożena Janda-Dębek, korzystając z omówionego wyżej modelu Pattersona, wyróżnia determinanty dystansu w zależności od tego, czy należą one do rozpatrywanej sytuacji, czy też nie. Te determinanty, które do niej należą, nazywa „czynnikami bezpośredniego wpływu”. Są to między innymi: fizyczne otoczenie interakcji, sens sytuacji, uczestnicy sytuacji, role przez nich odgrywane i znaczenie, jakie im nadaje podmiot. Por. Janda-Dębek 2003: 27. Determinanty dystansu, które nie należą do sytuacji, są nazywane przez autorkę „czynnikami przedsytuacyjnymi”, która dzieli je za Pattersonem na czynniki „bliskiego” i „dalekiego wpływu”. Czynniki dalekiego wpływu to biologiczne dziedzictwo człowieka, struktura funkcjonowania jego zmysłów oraz stereotypy kulturowe (Janda-Dębek 2003: 28). Czynniki bliskiego wpływu to natomiast takie cechy podmiotu, jak osobowość, płeć, wiek, wiedza podmiotu na temat norm społecznych związanych z kształtowaniem dystansu w konkretnych sytuacjach oraz z tendencjami orientacyjnymi podmiotu, między innymi spostrzeganiem społecznym. Czynnikiem bliskiego wpływu będzie także właściwa danej jednostce, charakterystyczna dla niej, wielkość tak zwanej „przestrzeni osobistej (...), która kształtuje się w trakcie rozwoju indywidualnego” (Janda-Dębek 2003: 28). Wskazany tu model wprowadza dodatkowe rozróżnienia ze względu na przynależność do sytuacji. Nie zmienia to aplikacyjnej siły modelu, gdyż z punktu widzenia taktyk proksemicznych nie jest istotną informacją, czy dany czynnik należy do sytuacji, czy też nie należy. Co prawda można domniemywać, że czynniki należące do sytuacji

mogą zmieniać się pod jej wpływem, ale ten wpływ został już uwzględniony w typologii Pattersona przez wyróżnienie czynników bliskiego wpływu.

48. Poszukiwanie stałej proporcji między determinantami dystansu. Modele interakcyjne

Modele interakcyjne to na przykład model interakcji scenicznych Ervinga Goffmana, teoria niespełnionych oczekiwań Burgoon, *Cognitive Valence Theory* Petera A. Andersena i ulepszone w kolejnych publikacjach Pattersona modele interakcji⁴⁹. Te modele uwzględniają wzajemny wpływ zachowania stron interakcji, dążą do uchwycenia jego ogólnych i stałych rysów. Andersen 1998; Baldassare 1978; Kendon, Harris, Key 1975; Laurenceau 1998.

48.1. Hipoteza równowagi (ang. *Equilibrium Theory*) – Argyle, Dean

Modele interakcyjne są inspirowane badaniami Argyle'a i Dean nad wpływem kontaktu wzrokowego na przebieg interakcji. Argyle, Dean 1965. W artykule *Eye-contact, distance and affiliation* przedstawili badania, które pokazały, że spojrzenia i ich długość stają się tym rzadsze i krótsze, im bliżej osoby badane były umieszczane względem siebie. Argyle, Dean 1965. Opierając się na tych badaniach, opracowali hipotezę, która głosi, że zachowania uczestników interakcji (kontakt wzrokowy, dystans, treść wypowiedzi, mimika itp.) wzajemnie od siebie zależą i tworzą stan swoistej równowagi, która jest właściwa dla łączącej ich relacji. Gdy któryś z tych czynników jest zakłócony, dochodzi do kompensowania tej zmiany przez pozostałe czynniki. Ten proces jest porównywany do mechanizmów homeostatycznych, które utrzymują stały związek między organizmami.

Hipoteza dobrze tłumaczy zjawisko zastępowania dystansu determinantami dystansu i ich zastępowania dystansem. Jak zauważają wspomniani autorzy, kontakt wzrokowy jest ekwiwalentem fizycznej bliskości, dlatego może on tworzyć wrażenie intymności podobnie jak fizyczna bliskość. Zależność powyższa jest symetryczna. Gdy kontakt wzrokowy jest zakłócony, pomniejszenie dystansu może kompensować ten brak. Argyle, Dean 1965.

W tym ujęciu dystans jest jednym z kilku czynników, które pełnią funkcję ustalania równowagi i przywracania jej, gdy jest ona zakłócona. Jeśli znane są czynniki odpowiedzialne za równowagę, i przy założeniu, że można je określić wielkościami ilościowymi, koncepcja pozwala przewidywać, jaki powinien być dystans w danej

⁴⁹ Model wzajemnych interakcji kompensacyjnych (Patterson 1975) był przez niego wielokrotnie uzupełniany i doskonalony. Dlatego czasem odróżnia się wcześniejszy model Pattersona, zwany (ang.) *Stimulus Overload Theory, Arousal-Labeling Theory* (Patterson 1976), od modelu późniejszego, zwanego (ang.) *Sequential Functional Model* (Patterson 1983). Por. Andersen et. al. 1998; Laurenceau et al. 1998.

interakcji, i tłumaczyć to, że jest taki a nie inny. Argyle 2002; Nęcki 1996; Patterson 1983.

W omawianym tu ujęciu dążenie do równowagi jest kierowane oczekiwaniem równowagi. Koncepcja wymaga wyjaśnienia, dlaczego strony dążą do takiej a nie innej równowagi. Wspomniani autorzy posługują się koncepcją intymności, która jest jedną z możliwych odpowiedzi na to pytanie.

48.2. Model równania intymności – Argyle, Nęcki

Równowagę, o której wyżej była mowa, można tłumaczyć stopniem intymności, do którego dążą strony interakcji. Na przykład Argyle bierze pod uwagę 4 czynniki decydujące o poziomie intymności – ilość uśmiechów, długość wzajemnych spojrzeń, dystans interakcyjny i intymność tematu. W badaniach nad komunikacją dąży się do operacjonalizacji każdego z tych czynników, tak by można im było przypisać wielkości liczbowe, co pozwalałoby na stosowanie statystycznych metod do wyjaśniania i przewidywania ludzkich zachowań przez założenie, że interakcje dążą do utrzymania określonych proporcji między tymi czynnikami. Zbigniew Nęcki nazywa tę metodę „równaniem intymności” – stała, o którą tu chodzi, wyraża stopień intymności, który chce się utrzymać przez zachowania, między innymi przez dystans interakcyjny. Nęcki 2000: 195–197.

Koncepcja intymności jest przydatna w taktykach poznawczych, gdyż usprawnia metodę diagnozowania determinantów dystansu, dając stosunkowo prosty model przewidywania zachowań: jeśli znamy stopień intymności, do którego dążą strony interakcji i to, jakimi środkami mogą do niej zmierzać, to pozwala przewidywać ich zachowania, przynajmniej w jakimś stopniu. Model ten może znaleźć zastosowanie w taktykach impresyjnych, gdyż tłumaczy on niektóre funkcje dystansu oraz zjawisko zastępowania dystansu jego substytutami, które bywa wykorzystywane w tych taktykach.

Koncepcja intymności wymaga odpowiedzi na pytanie o to, dlaczego ludzie dążą do intymności i dlaczego jest ona taka a nie inna. Jedną z odpowiedzi na to pytanie jest model narastania intymności, w którym przyjmuje się, że intymność jest wyznaczona rodzajem więzi międzyludzkiej.

48.3. Model narastania wymiany intymności (ang. *Arousal Model of Intimacy Exchange*) – Patterson

Patterson dostrzega problem z operacjonalizacją pojęcia intymności, dlatego dąży do określenia jej przez zachowania, które można poddać charakterystyce ilościowej. Rozbudowuje wskazaną wyżej listę czynników odpowiedzialnych za stopień intymności. Sugeruje, że intymność, do której dążą strony, jest wyznaczona więzią międzyludzką. Intymność powstaje przez emocje swoiste dla danej więzi i ich

wyrażanie. Emocje i ich wyrażanie wpływają wzajemnie na siebie. Patterson 1978, 1983; Patterson, Mullens, Romano 1971.

Wskazanie na emocjonalny aspekt intymności ujawnia nowy aspekt zadanego wcześniej pytania o naturę równowagi, które w kontekście omawianej tu teorii można powtórzyć w nieco inny sposób: *Dlaczego takie a nie inne emocje, o takim a nie innym natężeniu są właściwe dla danej więzi społecznej?*

48.4. Pytanie o naturę równowagi

Omawiane wyżej koncepcje interakcyjne przyjmują wprost lub domyślnie koncepcję więzi międzyludzkich. Koncepcja jest normatywna, gdyż wyznacza wzorzec dla zaangażowania emocji określający sposób, w jaki powinny one być zaangażowane w każdą z badanych więzi społecznych. W rzeczywistych relacjach intymność nie zawsze „pasuje” do wzorca. Skąd więc wiemy o tym, jak wygląda właściwe przyporządkowanie emocji więziom społecznym? Jeśli wiedza o tym przyporządkowaniu ma charakter wyłącznie opisowy, to koncepcję równowagi i intymności należy uznać za opisową. Przy takim ujęciu bardzo trudno byłoby je wykorzystać do przewidywania zachowań przestrzennych, gdyż dążenie do równowagi lub intymności za każdym razem należałoby sprawdzać dla nowych sytuacji i aplikacyjna przydatność omawianych tu teorii byłaby znikoma.

Jeśli przyjmie się, że dążenie do równowagi lub intymności można w jakimś przynajmniej stopniu wystandaryzować i uogólnić dla poszczególnych więzi społecznych, to należy przyjąć, że jest w tych więziach coś takiego, co na takie uogólnienie pozwala, nawet jeśli ich natura jest zmienna i efemeryczna. Z pewnością omawiane tu teorie zyskałyby dużo na klarowności, gdyby wykorzystwały przyczynki fenomenologii, na przykład analizy Adolfa Reinacha, Dietricha von Hildebranda (por. Terravecchia 2004) zjawiska intencjonalności typowej dla relacji społecznych, które ujawniają koniecznościowe (wyznaczone ich istotą) związki zachodzące między emocjami a więziami społecznymi. Bez fenomenologicznej analizy tych związków, a zwłaszcza bez uwzględnienia intencjonalności swoistej dla tych więzi, teoria równowagi i intymności jest w wielu miejscach niedookreślona, co skutkuje jej niejasnością. Na przykład Waldemar Domachowski zauważa, że w hipotezie Argyle’a i Dean niejasne jest, czy równowaga jest czynnikiem jakościowym, czy też ilościowym. Domachowski 1993: 150–151.

Teoria instynktu (por. 61) nie stanowi odpowiedzi na powyższe pytanie. Co prawda wskazanie na swoiste zaangażowanie instynktów w relacje społeczne dobrze tłumaczy zachowania przestrzenne na przykład w modelach pobudzeniowych (będzie to przedmiotem analizy w części 50.3), ale nie daje odpowiedzi na pytanie o tożsamość więzi społecznych. Dopiero gdy znana jest odpowiedź na pytanie o naturę więzi międzyludzkich, można korzystać z teorii instynktu przy wyjaśnianiu i przewidywaniu równowagi. Por. 61. Jacko 2006a. Badacze należący do nurtu proksemiki, odpowiadając na powyższe pytanie, wskazują zwykle na kod kulturowy, który odróżnia więzi

społeczne od siebie i wyznacza dla nich wzorzec równowagi lub intymności. Takie rozwiązanie kieruje badania w stronę semiotyki i antropologii kulturowej. Por. 51.

49. Potrzeba metateorii

49.1. Metateoria w indukcji

Główną przeszkodę w uogólnieniu wyników omawianych tu badań proksemiki stanowi potencjalne uwikłanie dystansu w kilka relacji symptomatycznych. Nawet jeśli uda się tak zorganizować badaną sytuację, by badania dotyczyły tylko jednej relacji symptomatycznej, na przykład wpływu więzi proksemicznych na dystans, jak występuje to we wspomnianych w części 25.1 badaniach Halla, to i tak nie jest wykluczone, że badany dystans jest następstwem determinantów, których nie wzięto pod uwagę. Powyższe niebezpieczeństwo nie wchodziłoby w grę, gdyby wykluczyć wszystkie alternatywne wyjaśnienia (indukcja eliminacyjna). To jednak wymagałoby rozbudowanej metateorii.

Wykorzystanie indukcji eliminacyjnej w proksemice wymagałoby między innymi postawienia hipotez konkurencyjnych i uzasadnienia tego, że wyczerpują one wszystkie możliwe wyjaśnienia. Realizacja tego zadania wymaga analiz przedmiotowych, które wykraczają poza wąsko pojmowany indukcyjizm i prowadzą do ontologii przedmiotu badań, która jest źródłem hipotez i uzasadnieniem tego, że ich lista wyczerpuje wszystkie możliwe wyjaśnienia. Bez tej ontologii i tego uzasadnienia indukcję stosowaną w proksemice należy uważać na niezupełną, nawet jeśli towarzyszącej bardzo wyrafinowane metody statystyczne. Por. Bocheński 1992: 119–129; Popper 2002: 41–42, 80–94. W części koncepcyjnej (rozdział XI) opracowania powrócę do zagadnienia wyjściowego modelu sytuacji i jego pełności, gdyż wskazana tu trudność wiąże się głównie z modelem przyjmowanym w organizacji i interpretacji badań.

49.2. HOP a indywidualne i niepowtarzalne układy determinantów dystansu

Każda sytuacja działania to specyficzny spłot determinantów dystansu, z których niektóre prowokują do powiększania, a inne do pomniejszania dystansu. Gdy nie sposób tych tendencji pogodzić z sobą, niektóre z nich muszą pozostać nieujawnione. Z tego powodu analiza determinantów dystansu wymaga ujęcia całościowego, które uwzględnia wpływ determinantów na siebie i twórczy udział podmiotu w określaniu tego wpływu.

Przy diagnozowaniu determinantów dystansu należy brać pod uwagę możliwy wpływ czynników indywidualnych, które nie są objęte omówionymi tu badaniami. Na przykład strony interakcji mogą mieć upodobania i fobie związane z dystansem, które nie mieszczą się w typologiach determinantów dystansu przedstawionych wcześniej. Poza tym w badaniach należy uwzględnić możliwość pojawienia się

unikatowych układów czynników wpływających na wielkość dystansu. HOP została wprowadzona do zarysowanej tu ontologii, by objąć indywidualne i sytuacyjne uwarunkowania wdrażania omawianych w pracy taktyk działania. Ze względu na autonomię podmiotu, złożoność sytuacji i niedostępność poznawczą niektórych determinantów dystansu w wielu przypadkach może brakować poznawczych narzędzi diagnozowania determinantów dystansu i przewidywania jego wielkości z wykorzystaniem HOP, co nie obniża aplikacyjnej przydatności hipotezy. Jeśli czegoś nie wiemy, to należy określić obszar niewiedzy. HOP temu służy, dając teoretyczne narzędzie pozwalające uwzględnić indywidualne i niepowtarzalne uwarunkowania, które pojawiają się w konkretnych sytuacjach działania. W pewnym sensie upraszcza ona dotychczasowe modele sytuacji, wskazując metadeterminant, który pojawia się w każdej sytuacji, w każdej z nich wpływa na dystans i w którym zawierają się pozostałe determinanty dystansu, gdyż oddziałują one na zachowania przestrzenne przez pośrednictwo oczekiwań przestrzennych.

49.3. Aplikacyjny aspekt typologii determinantów dystansu. Metadeterminanty dystansu

Omówione wyżej typologie determinantów dystansu i modele interakcji były tworzone głównie po to, by organizować badania i je interpretować – są elementem metody diagnozowania determinantów dystansu. Dostosowanie omówionych wyżej badań i teorii do potrzeb związanych z taktykami działania, podobnie jak metoda indukcyjna, wymaga uzupełnień na gruncie metateorii. Przy diagnozowaniu determinantów dystansu z wykorzystaniem zebranej w proksemice wiedzy należy brać pod uwagę wyjaśnienia alternatywne, jeśli oczywiście chce się uniknąć naiwnego uogólnienia, które ignoruje możliwość wyjątków od twierdzeń uogólniających wyniki indukcji niepełnej. Wyjątki można rozpoznać na gruncie teorii wtedy, gdy założony w niej model sytuacji na to pozwala. W XI rozdziale zostanie dokładniej omówiony model sytuacji taktycznej, który się wyłącza z badań i teorii proksemiki.

Rozdział IX

FUNKCJE (NASTĘPSTWA) ZACHOWAŃ PRZESTRZENNYCH

Dystans w negocjacjach jest faktem i znakiem. Jako fakt wyznacza warunki negocjacji, jako znak wpływa na ich przebieg i wynik przez semiotyczne funkcje, jakie w nich pełni. Funkcje dystansu, które do swego zaistnienia nie wymagają kodu (kulturowego, językowego), będą tu nazywane *niesemiotycznymi*. Na gruncie proksemiki określa się je, wskazując wpływ dystansu na percepcję zmysłową i na motorykę ludzkiego ciała. Natomiast *semiotycznymi* będą nazywane te funkcje dystansu, które korzystają z kodu (kulturowego lub językowego).

50. Niesemiotyczne funkcje dystansu w negocjacjach

50.1. Modyfikacja percepcji zmysłowej – siła i jakość bodźców

Jak to już wyjaśniano w części 44.4, dystans interakcyjny wpływa na intensywność i jakość percepcji zmysłowej. Hall analizuje ten wpływ na przykładzie wzroku, słuchu, zapachu, temperatury i dotyku. Każdemu z tych zmysłów przypisuje swoisty rodzaj postrzegania przestrzeni. Hall 1976: 76–135. Późniejsze badania potwierdzają ten wpływ⁵⁰.

50.2. Funkcja poznawcza

Dystans pełni funkcję poznawczą, wpływając na możliwości poznania zmysłowego – na siłę i jakość percepcji zmysłowej, ułatwiając, utrudniając lub uniemożliwiając zdobycie informacji. Poznawczą funkcją dystansu tłumaczyć należy niektóre oczekiwania przestrzenne motywowane poznawczo. Na przykład gdy zbliżam się do kogoś, by lepiej zrozumieć wypowiedziane przez niego słowa, to zachowanie jest motywowane poznawczo. W tym przypadku wielkość oczekiwanego dystansu jest uzależniona od wrażliwości zmysłów (41.7), okoliczności interakcji (45) i od motywacji epistemicznej, a dokładniej od tego, jakie informacje pragnę uzyskać (22.2). W każdym z kanałów percepcji zmysłowej dystans pełni nieco inne funkcje poznawcze i nieco

⁵⁰ Między innymi Domachowski omawia stan badań dotyczących sposobu, w jaki dystans wpływa na percepcję zmysłową. Domachowski 1993: 150–151.

innego dystansu te kanały zwykle wymagają (np. optymalna widzialność, słyszalność, zapach, dotyk).

Oczekiwania przestrzenne związane z poznawczą funkcją dystansu zależą też od właściwości i okoliczności interakcji. Przykładowo hałas będzie prowokował do skracania dystansu w interakcjach opartych na komunikacji akustycznej (itp.). Por. 45.1.

Także poznawczy cel interakcji (motywacja epistemiczna, por. 22.2) może wpływać na wielkość oczekiwanego dystansu. Na przykład w komunikowaniu osobistych emocji ważną rolę odgrywają ekspresja twarzy i niuanse intonacji, które widać i słyhać najlepiej w bliższym dystansie, komunikowanie postawą i gestem wymaga natomiast nieco dalszego dystansu, który umożliwia swobodną ich obserwację. Domachowski 1993: 59–94. W negocjacjach kupieckich, gdy dąży się do obserwacji wyrazu emocji, które ujawniają się w niekontrolowany sposób, na przykład powiększaniem się lub pomniejszaniem wielkości źrenic, może pojawić się dążenie do powiększenia dystansu, by te symptomy ukryć, i do zmniejszenia dystansu, by te symptomy zaobserwować. Domachowski 1993: 59–66.

Funkcja poznawcza percepcji zmysłowej jest warunkiem interakcji opartych na komunikacji, do których należą negocjacje. W tych interakcjach jest ważne zmysłowe ujęcie znaków. Choć samo to ujęcie nie jest funkcją semiotyczną, to jest ono warunkiem komunikacji znakowej, gdyż znaki niedostrzeżone zmysłowo nie pełnią żadnych semiotycznych funkcji. Dostrzeżenie znaku i tego, co w nim znaczące, jest warunkiem jego zrozumiałości. Warunkiem komunikacji werbalnej jest zatem słyszalność mowy, widzialność pisma, zaś komunikacji pozawerbalnej – dostępność zmysłowa mimiki i gestów, na których ta komunikacja się opiera.

50.3. Funkcja pobudzeniowa

Funkcja pobudzeniowa dystansu polega na tym, że jego zmiana wywołuje określone reakcje emocjonalne i fizjologiczne. Na przykład inwazja wywołuje stres lub lęk. Por. 27.1. Modyfikacja dystansu służy uzyskaniu i utrzymaniu odpowiedniego pobudzenia, zwanego czasem równowagą. Domachowski 1993: 67–76.

50.3.1. Model przeciążenia pobudzeniowego (ang. *stimulus overload*) i informacyjnego (ang. *information overload*)

W modelach przeciążenia pobudzeniowego i informacyjnego przyjmuje się, że główną funkcją zachowań przestrzennych jest regulowanie pobudzenia zmysłów i ilości przekazywanych przez nie informacji. Równowaga w tym ujęciu polega na właściwym natężeniu bodźców, do którego dążą strony interakcji. To, na czym równowaga polega, i to, jaka jest rola dystansu w przywracaniu równowagi, jest tłumaczone analogią zachodzącą między komunikacją międzyludzką a komunikacją w cybernetyce. Badacze zauważają, że w obu przypadkach właściwe natężenie jest warunkiem komunikowania się. Gdy bodźce są zbyt słabe lub zbyt silne, komunikacja jest zakłóco-

na. Jeśli receptory nie są w stanie notować sygnałów pochodzących od rozmówcy lub notują je, ale nie są w stanie ich odpowiednio identyfikować i interpretować, pojawia się stres. Gdy bodźce są odbierane jako zbyt silne, dochodzi natomiast do „przeciążenia pobudzeniowego”, z którym może się wiązać „przeciążenie informacyjne”, polegające na nadmiarze informacji płynących ze zmysłów, których podmiot nie jest w stanie odpowiednio zinterpretować. Oba rodzaje przeciążenia wiążą się ze stresem. W omawianej tu koncepcji przyjmuje się, że komfort psychiczny jest wskaźnikiem właściwego natężenia informacji (równowagi), a stres wskaźnikiem przeciążenia informacyjnego. Zmiana dystansu w tym ujęciu pełni funkcję pobudzeniową regulowania natężenia i jakości bodźców. Evans, Eichelman 1976: 96–97.

50.3.2. Pobudzenie emocjonalne – Patterson

Jak zauważa Patterson (por. 48.3), zmiany w dystansie wpływają na kontakt zmysłowy, a przez to pobudzają emocjonalnie. Na pobudzenie, które dana osoba odbiera jako niewłaściwe, może reagować przestrzennymi zachowaniami kompensującymi, pomagającymi jej odzyskać oczekiwany stopień pobudzenia (intymności). Patterson bierze pod uwagę możliwość kompensowania dystansu innymi niż przestrzenne zachowaniami, które ustanawiają oczekiwaną intymność. Patterson 1978, 1982, 1983.

50.4. Dostarczanie przyjemności i unikanie tego, co nieprzyjemne – funkcja hedonistyczna

Modele przeciążenia zakładają, że ludzie unikają stresu i dążą do komfortu psychicznego. Założenie wskazuje tym samym jeszcze jedną funkcję dystansu, która będzie tu nazywana *hedonistyczną*, polegającą na tym, że zmiana dystansu może dostarczać przyjemności lub służyć unikaniu nieprzyjemnych bodźców.

Oczekiwania i zachowania przestrzenne mogą być motywowane dążeniem do przyjemności. Na przykład zbliżanie się do lubianej lub atrakcyjnej osoby bądź oddalanie się od osoby nielubianej, budzącej poczucie zagrożenia albo nieatrakcyjnej, może pełnić tę właśnie funkcję.

Funkcja hedonistyczna może wiązać się z oczekiwaniami poznawczymi. Przykładowo, gdy ktoś mówi na granicy słyszalności lub gdy hałas zagłusza jego słowa, a my chcemy dobrze rozumieć, co te słowa znaczą, to taki komunikat jest stresujący, bo wymaga dodatkowego wysiłku – skupienia i rekonstrukcji tych informacji, które nie dotarły. W niektórych przypadkach samo odczuwanie bodźców może być przyjemne niezależnie od informacji, która jest nimi przenoszona, na przykład słuchanie muzyki⁵¹.

Każdy zmysł ma granicę tolerancji na siłę bodźców, poza którą bodźce są nieprzyjemne. Granica ta jest wyznaczona budową receptorów zmysłowych. Na przy-

⁵¹ Jak się wydaje, sama przestrzenność postrzegania zmysłowego może być przyjemna, czym należy tłumaczyć estetyczną rolę, jaką odgrywa perspektywa w percepcji malarstwa, ustereofonicznie muzyki lub dążenie do trójwymiarowego obrazu filmowego.

kład hałas, dotyk czy oświetlenie powyżej pewnej granicy natężenia stają się bolesne niezależnie od kodu kulturowego i ich indywidualnej interpretacji, choć w tych granicach uznanie czegoś za przyjemne lub nieprzyjemne jest już częściowo wynikiem interpretacji, przyzwyczajenia i gustów, które zależą od kodu kulturowego i od indywidualnych preferencji.

50.5. Funkcje motoryczne

Dystans w interakcjach pełni motoryczne (behawioralne) funkcje przez to, że umożliwia, uniemożliwia lub utrudnia wykonanie jakiegoś ruchu, zmiany położenia lub przemieszczanie się. Motorycznymi funkcjami dystansu tłumaczyć można niektóre reakcje na zachowania przestrzenne. Na przykład wyróżnienie dystansu ucieczki i dystansu osobniczego u zwierząt Hall opiera na behawioralnej funkcji dystansu związanej z tym, co te dystanse umożliwiają, a co utrudniają lub uniemożliwiają. Hall 1976: 38–53. Częściowo typologia dystansów u ludzi, omawiana w części 25, też opiera się na funkcji motorycznej, gdyż są to odległości umożliwiające zachowania podtrzymujące relacje proksemiczne.

51. Semiotyczne funkcje dystansu w negocjacjach. Semiotyka negocjacji

Przedstawiciele proksemiki zgodnie zauważają, że dystans interakcyjny jest znakiem. Gaines 2006. Spostrzeżenie byłoby mało znaczące, gdyby nie oprzeć go na takiej charakterystyce znaków, która pozwala odróżnić je od innych zjawisk. W pracy przyjęto funkcjonalną charakterystykę znaków przez określenie ich funkcji, jakie pełnią w komunikacji. Dlatego w tym właśnie aspekcie zostanie tu omówiony dystans. Funkcje swoiste dla znaków nazywać się będzie *semiotycznymi*. Por. 23.

Znaki różnią się od faktów niebędących znakami między innymi tym, że tylko znaki pełnią funkcję referencyjną (informującą) i funkcje nabudowane na niej. Jeśli coś tę funkcję zaczyna pełnić, to staje się znakiem przynajmniej dla tego, dla kogo tę funkcję pełni⁵².

Wiedza o semiotycznych funkcjach dystansu odgrywa ważną rolę w rozumowaniach strategicznych. Taktyki poznawcze i taktyki zarządzania korzystają z tych funkcji do zdobywania i przekazywania informacji, a taktyki impresyjne – do wywoływania zamierzonego wrażenia na rozmówcy.

⁵² W pracy przyjmuje się funkcjonalną definicję znaczenia – to jest rozstrzygnięcie regulujące, które nie przesądza o tym, jak znaczenie istnieje (czy jest redukowalne do aktów psychicznych, czy ma idealne aspekty itp.). Znaczeniem znaku będą nazywane jego semiotyczne funkcje, a dokładniej relacje, dzięki którym może on te funkcje pełnić. Znaczenie jest wyznaczone częściowo kodem (kulturowym, językowym), w którym znak jest rozumiany. Jest więc ono częściowo „poza” znakiem – istnieje dzięki regułom kodu oraz aktom ludzi, którzy za pomocą tych reguł interpretują znaki. Wskazane tu określenie znaczenia nie przesądza o tym, czy istnieją takie reguły kodu, które są wyznaczone przez naturę człowieka i bytu, lub będące uniwersalnymi (apriorycznymi) zasadami percepcji. Por. Addis 1989.

Zaproponowana tu typologia semiotycznych funkcji korzysta z języka i kryteriów wypracowanych w semiotyce. Jest to opcja metodologiczna. Typologia nie jest jedyną, którą można spotkać w literaturze przedmiotu. Wprowadzone tu odróżnienia można uzupełnić typologiami psychologicznymi opartymi na nieco innych kryteriach, na przykład typologią Marka Knappa (1972) lub Paula Ekmana i Wallace'a Friesena (1978), typologiami znaków pozawerbalnych wprowadzonych przez Argyle'a i Dean (1965) i uzupełnionych przez Argyle'a (1975), Pattersona (1983) i Knappa (1972: 5–8). Na szczególną uwagę zasługują typologie aktów związane z badaniami nad zjawiskiem negocjacji i praktyką negocjacji, wypracowane przez Zbigniewa Nęckiego i Aleksego Afdiejewa. Por. Nęcki 2000: 91–116.

51.1. Funkcja informująca: referencja (oznaczenie) i konotacja

W funkcji informacyjnej (zwanej też referencyjną, kognitywną, reprezentatywną czy przedstawieniową) znaki są nośnikami informacji. Funkcję informującą należy odróżnić od informowania w sensie wprowadzonym w części 19.1. Dzięki funkcji informacyjnej znaki mogą informować lub dezinformować.

Funkcja informująca wyznacza relację między znakiem a tym, ku czemu znak kieruje uwagę odbiorcy, co będzie nazywane *desygnatem znaku*. Desygnatem może być wszystko, ku czemu może się zwrócić poznawcza intencja człowieka (cecha, wartość, relacja, wrażenie, myśl, idea, stan psychiczny itd.) Nie zawsze jest to coś rzeczywistego. Desygnatem znaku może być coś pomyślanego lub wyobrażonego, co nie istnieje (np. Pegaz), a nawet to, co nie może istnieć w rzeczywistości (np. kwadratowe koło). Znak może mieć jeden lub wiele desygnatów. Zbiór desygnatów znaku będzie nazywany *denotacją* lub *zakresem znaku*⁵³.

Znak w funkcji informującej informuje o swoim desygnacie na dwa sposoby. Po pierwsze, znak identyfikuje desygnat, kierując ku niemu uwagę użytkownika znaku. Ta funkcja będzie tu nazywana *referencją*, oznaczaniem lub funkcją referencyjną (bywa też nazywana denotacją, oznaczaniem, funkcją denotatywną, ostensywną itp.).

⁵³ W literaturze przedmiotu nie ma też jednolitej terminologii na oznaczenie funkcji informacyjnej. Można ją nazywać *odnoszeniem się* znaku do czegoś lub *dotyczeniem* czegoś (ang. *aboutness*), *wskazywaniem na coś*, *ostensywną (ostensją)*, *kognitywną*, *symboliczną*, *denotatywną (denotacją)* lub *reprezentatywną funkcją*. Por. Karolak 1995: 165–166; Marciszewski 1988: 138. Każde z tych określeń jest wieloznaczne, dlatego było i jest przedmiotem sporów i dyskusji. Na przykład Peter Geach uznał pojęcie oznaczania (*denotation*) za zbyt wieloznaczne i dlatego nieprzydatne w teorii języka: Geach 1962: 55. Zastępuje się je więc czasem terminem referencja (ang. *reference*), które nie ma dobrego odpowiednika w polskiej terminologii. Można je tłumaczyć jako *odnoszenie się* znaku do czegoś lub *dotyczenie* czegoś albo *wskazywanie na coś*. Por. Marciszewski 1988: 138.

W języku angielskim funkcja informacyjna bywa określana terminami *reference* i *aboutness*, nawiązując do teorii intencjonalności. Jak zauważył m.in. Franz Brentano, ludzkie akty odnoszą się do czegoś (ang. *aboutness*), co jest ich przedmiotem (korelatem). Intencje aktów utrwalają się w znakach i dlatego znaki mogą przywoływać oznaczone nimi intencje. Z tego powodu tłumaczenie referencji jest związane z podstawowymi dla filozofii języka metafizycznymi i epistemologicznymi zagadnieniami, związanymi z intencjonalnością ludzkich aktów itp. Por. Frege 1892; Geach 1962; Husserl 1968; Linsky 1963; Russell 1905, 1957; Wittgenstein 1953.

Po drugie, znak kieruje uwagę na właściwości swych desygnatów. Tym samym niesie on informację o tych właściwościach (cechach). Ten aspekt funkcji informującej będzie nazywany *konotowaniem* (określa się ją też mianem konotacji, oznaczania cech, współznaczenia), a cechy, o których tu mowa – *konotacją* znaku.

Udana komunikacja polega na tym, że należące do niej znaki pełnią te same informujące funkcje dla nadawcy co dla odbiorcy znaku – nadawca i odbiorca tak samo rozumieją znak. W nieudanej komunikacji zachodzi rozbieżność w sposobie rozumienia komunikatu.

W dezinformacji referencja kieruje uwagę odbiorcy na nieistniejące desygnaty, konotacja – na nieistniejącą charakterystykę desygnatów. W maskowaniu i niedomówieniach należących do blefu wykorzystuje się wieloznaczność znaków. W tym przypadku znaki mają kilka możliwych desygnatów i konotacji, a tworzy się je w taki sposób, by zasugerować odbiorcy mylną interpretację znaku.

W aspekcie referencyjnym zachowania przestrzenne wskazują na swoje determinanty, w aspekcie konotacyjnym natomiast – na ich charakterystykę. Funkcja informująca dystansu odgrywa podstawową rolę w przekazywaniu (19.1) i zdobywaniu informacji (22.2) oraz w taktykach zarządzania informacją (33). Może też służyć taktykom wizerunkowym (21.2) i autoprezentacyjnym (21.3).

51.2. Ekspresja – wyrażanie emocji i postaw

Funkcja wyrażania będzie tu nazywana *ekspresją* lub *wyrażaniem*. Polega ona na *ujawnianiu* przez znak stanów psychicznych swojego nadawcy (jego myśli, postaw, zamiarów, emocji itp.)⁵⁴. Ekspresją (ekspresjami) można też nazywać znaki pełniące funkcję wyrażania.

Funkcja wyrażania nabudowuje się na funkcji informowania. Wyrażanie zawiera w sobie funkcję informującą, gdyż znaki informują, wyrażając. Znak w funkcji wyrażania jest symptomem wyrażanych stanów. Wyrażanie jest swoistym rodzajem informowania. Znak, pełniąc funkcję wyrażania, nie tylko informuje o swoim desygnacie, ale też wywołuje *bezpośrednie doświadczenie* tego, co wyrażane. Znak, wyrażając coś, nie tylko na to wskazuje, ale też budzi przeżycie w jego odbiorcy.

Analizy fenomenologiczne oraz obserwacje pokazują, że doświadczenie, które jest tu omawiane, polega na *empatii* (współodczuwaniu, współprzeżywaniu) z nadawcą znaku, dzięki której wyrażane emocje, postawy i myśli są dane w bezpośrednim przeżyciu, to jest jakby udzielają się odbiorcy znaku⁵⁵. Zachodzi tu swoista dla

⁵⁴ Przyjmuje się tu wąskie i psychologiczne znaczenie ekspresji. Sięgając do platońskiej koncepcji *mimesis* szerokie rozumienie ekspresji kojarzy ją z towarzyszącym percepcji znaku bezpośrednim doświadczeniem poznawczym desygnatu. W tym sensie rysunek trójkąta go „wyraża”, gdyż widzenie trójkąta wiąże się z rozumieniem natury tej figury geometrycznej. W niniejszym opracowaniu termin „ekspresja” ma wąski sens.

⁵⁵ W XIX wieku empiryczne i systemowe ujęcie ekspresji ciała rozumianej jako symptom podjął Charles Darwin. Tłumaczył on ekspresję, wskazując na związki przyczynowo-skutkowe zachodzące między stanami psychicznymi i niektórymi zachowaniami człowieka. Por. Darwin 1872; Duchenne 1862; Kirouac 1986. Później m.in. szkoły fenomenologii odchodzą od przyczynowo-skutkowego tłumaczenia

wyrażania *mimetyka* stanów psychicznych w wyrazie i odbiorze ekspresji, polegająca na tym, że wyrażane stany udzielają się osobie, która rozumie znaki, dzięki czemu ekspresja zwykle wiąże się z funkcją impresyjną i perswazyjną i dlatego odgrywa podstawową rolę w taktykach impresyjnych i perswazyjnych (34). Wskazany tu związek między rozumieniem ekspresji i bezpośrednim doświadczeniem jest jednym ze źródeł *dynamizmu mimetycznego* i *dynamizmu dopełniania*. Por. 35.5, 35.6, 51.3.1, 51.3.2.

Podobnie jak funkcja informująca, także ekspresja może służyć dezinformacji, gdy ktoś wyraża stany psychiczne, których w rzeczywistości nie przeżywa, lub maskowaniu, gdy ktoś powstrzymuje się od wyrażania przeżywanych przez siebie stanów (myśli, decyzji, emocji i postaw).

Omówione już (por. 33) przypadki kodowania dystansem zwykle polegają na wyrażaniu tego, co kodowane. Zachowania przestrzenne mogą na przykład wyrażać emocje (42, 46), pewność siebie (41.6), wrażenie, jakie druga strona robi na podmiocie ustalającym dystans (42), a zwłaszcza jej atrakcyjność (42.2), wartość (42.2.3), więzi między stronami interakcji (42.3), stopień ich znajomości (42.4), zaufanie, jakim darzy się drugą stroną lub poczucie zagrożenia z jej strony (42.5). Zachowania przestrzenne mogą być wyrazem postaw związanych z kooperacją lub konkurencją (42.7), sprawowaniem opieki, oczekiwaniem akceptacji i ochrony (42.6). Mogą być też wyrazem podobieństw i różnic między stronami interakcji (43). Zachowaniami terytorialnymi można również wyrażać szacunek (42.2.3), dominację lub skromność (36.1.1).

51.3. Funkcje impresyjne (ewokatywne)

Impresyjna funkcja znaków (zwana też funkcją *ewokatywną*) to ich wpływ na stany psychiczne ludzi. Polega na wywoływaniu określonych emocji, które mogą utrwalać się w postawach emocjonalnych lub behawioralnych. Por. 19. Do impresyjnych funkcji dystansu należy zaliczyć jego wpływ na emocje omówione w częściach 27.1, 34, 35. Semiotyczne funkcje impresyjne nabudowują się na funkcji informującej i ekspresyjnej.

ekspresji, wskazując na nieredukowalne do przyczynowości aspekty tego fenomenu. Zajmują się też badaniem percepcji ekspresji ciała. Na przykład w ujęciu Maxa Schelera i Edyty Stein ekspresję ujmujemy dzięki *empatii*, która jest *wczuciem się* w przeżycia drugiej osoby. Por. Stein 1988. Empatia w ujęciu tych autorów jest rodzajem bezpośredniego doświadczenia i poznania – *wglądem* w podmiotowość drugiej osoby, który polega na współprzeżywaniu wyrażanych przez nią stanów psychicznych. Empatia, o której tu mowa, nie polega na identyfikacji z osobą, której ekspresję się rozumie. Dokonuje się to w psychicznym „dystansie”, podobnym do tego, który występuje w przeżyciu estetycznym, na przykład w odbiorze roli teatralnej, z którą widz się częściowo identyfikuje, w przeżyciu, w którym ani na chwilę nie zatracza poczucia własnej tożsamości. O fenomenologicznej teorii ekspresji, por. m.in.: Buber 1992; Buttiglione 1993; Hildebrand 1977; Lévinas 1988; Scheler 1986; Seifert 1982–1983; Stein 1988; Waldstein 1981. Niektóre psychologiczne teorie empatii omawia m.in. Józef Podgórecki (2004).

51.3.1. Dynamizm mimetyczny

Jak uważa Erving Goffman (1959), percepcja ekspresji polega na psychicznym odzwierciedlaniu wyrażanej emocji. Do podobnych wniosków wcześniej doszli także fenomenologowie, analizując zjawisko ekspresji. Por. przyp. 55. Tendencja do psychicznego odzwierciedlania emocji w niniejszej pracy będzie nazywana *dynamizmem mimetycznym*. Jest on wykorzystywany w taktykach mimetycznych, omówionych w części 35.5.

Z badań przeprowadzonych między innymi przez Pattersona wynika, że wyrażanie emocji prowokuje do wzajemności. Patterson 1973. Spostrzeżenie znajduje potwierdzenie w obserwacjach, które pokazują, że ekspresja pozytywnych emocji (np. uśmiech, pochwała) zwykle skutkuje zachowaniami skracającymi dystans (Rückle 2001: 328; Knapp 1972: 44), a ekspresja negatywnych emocji (np. krytyka, groźba, obelga) – zachowaniami powiększającymi dystans interakcyjny (O’Neal i in. 1980; Knapp 1972: 44; Sommer 2002: 4). W tym przypadku zachowania przestrzenne są sposobem odzwierciedlania wyrażanej emocji. Powiększanie dystansu wyraża emocje negatywne w reakcji na wyraz negatywnych emocji, a pomniejszanie dystansu wyraża emocje pozytywne w reakcji na wyraz pozytywnych emocji.

51.3.2. Dynamizm dopełniania

Dynamizm mimetyczny może mieć nieco odbiegającą od opisanej powyżej postać, gdy związany jest z dopełnianiem wyrażanych emocji. Polega on wówczas na dopasowywaniu emocji i jej wyrazu do emocji wyrażanych przez drugą osobę, na przykład gdy na agresję reagujemy lękiem, na oskarżenia – poczuciem winy, na dominację – uległością itp. Wtedy odzwierciedlanie emocji nie jest jej „dosłownym” naśladowaniem (w omawianym przypadku nie reagujemy agresją na agresję, oskarżeniem na oskarżenie, dominacją na dominację), ale emocjonalnym „potwierdzeniem” emocji wyrażanych przez rozmówcę. Takie przypadki mają źródło, które będzie tutaj nazywane *dynamizmem dopełniania*. Zwykle mamy z nim do czynienia wówczas, gdy korelatem emocji są różnice i relacje asymetryczne między stronami interakcji. W takich przypadkach *uzgodnienie* emocji między nimi wymaga przeżywania przez nich różnych emocji, które się *dopełniają*. Dynamizm ten jest wykorzystywany w taktykach dopełniania. Por. 35.6⁵⁶.

⁵⁶ Do ciekawych i poniekąd paradoksalnych zaliczyć należy przypadki dopełniania się emocji skierowanych względem samego siebie. Przy samooskarżeniu, autoagresji lub samoopanowaniu może nastąpić dopełnianie się emocji, które polega na tym, że podmiot tworzy intencjonalny dystans względem siebie i przeżywa różnicę między sobą jako kimś winnym, obiektem agresji lub kimś uległym i sobą jako osobą oskarżającą, atakującą lub dominującą. Nie chodzi tu o rozszczepienie osobowości, choć poczucie winy i autoagresja mogą doprowadzić do takiej patologii. Zwykle samoopanowanie i poczucie winy to znamiona rozwoju osobowości, w których dopełnianie się emocji polega jedynie na rozszczepieniu emocjonalnej intencji – do tego samego obiektu odnoszą się dwie różne intencje emocjonalne, wyznaczające projektowane przez podmiot kierunki zmian. Na przykład skierowanie dominacji na siebie polega na tym, że staram się zapanować nad sobą. W tym przypadku dochodzi do wskazanego wyżej rozszczepienia relacji intencjonalnej. Z jednej strony emocja identyfikuje mnie z tym, kto ma zostać zdominowany

Dynamizm dopełniania przypomina asercję obecną w sądach. Jeśli na ekspresję dominacji skierowaną w naszą stronę reagujemy wyrazem uległości, to potwierdzamy tę ekspresję. Gdy na zachowania dominujące reaguje się uległością, to potwierdza się dominację wyrażaną przez drugą osobę. Są istotne różnice między asercją, która ma charakter wolitywny, a potwierdzaniem na poziomie emocji, ale w obu przypadkach pojawia się aktywne potwierdzenie jednym aktem innego aktu.

Powyższe uwagi dotyczące dynamizmu dopełniania mają charakter przypuszczeń opartych na fenomenologicznej analizie zjawiska odzwierciedlania emocji. Odnoszą się one do pojęcia intencjonalności emocji, które zostanie omówione w częściach 64.2.3 i 64.4 niniejszego opracowania.

51.3.3. Dostosowywanie emocji do kodowanej dystansem treści

Impresyjna funkcja dystansu polega na emocjonalnej reakcji na kodowaną dystansem treść. Na przykład inwazja lub ekspansja terytorialna, kodując dominację, może wywoływać lęk lub agresję, które są reakcjami na ten objaw dominacji. Por. 35.1. Podobnie, ze względu na związek zachowań przestrzennych z więziami społecznymi, który już omówiono w części 42.3 i 42.4, dystans interakcyjny może tworzyć wrażenie zażyłości lub jej braku i wywoływać emocje będące reakcją na to wrażenie. Wszystkie omówione w części 33 taktyki kodowania mogą pełnić też funkcję ekspresyjną i impresyjną.

51.4. Funkcje perswazyjne

Funkcja perswazyjna znaków polega na nakłanianiu za ich pomocą do decyzji, działania i przyjęcia postaw behawioralnych. Jest ona następstwem funkcji informującej, ekspresyjnej i impresyjnej, gdyż kształtując poglądy i wywołując określone emocje oraz postawy innych ludzi, wpływa się na ich decyzje i postępowanie. Na przykład ingracja (ang. *ingratiation*, Schlenker 1980) lub naśladowanie (por. 35.5), błaganie (Tedeschi, Riess 1981) mogą być środkiem taktyk negocjacyjnych przez to, że skłaniają do poddania się sugestii osoby je stosujące. W niektórych sytuacjach taktyki negocjacyjne mogą korzystać ze środków, które budzą negatywne emocje, na przykład przez zastraszenie (ang. *intimidation*) i wyrażanie agresji można skłaniać do przyjęcia oferty. Por. Felson 1981. Perswazyjne funkcje zachowań przestrzennych zostały już omówione w kontekście taktyk proksemicznych w części 34.

51.5. Kompleksowy charakter semiotycznych funkcji

Wskazane powyżej semiotyczne funkcje znaków w taktykach negocjacyjnych zwykle występują łącznie, tworząc funkcje kompleksowe. Na przykład w taktykach au-

(tym, nad kim próbuję zapanować, jestem ja sam i ja staram się sobie podporządkować), a z drugiej emocja ustanawia dystans względem tego, co ma zostać zdominowane (ja staram się zapanować nad sobą).

toprezentacji znaki w funkcji informującej dostarczają informacji o negocjatorze, w funkcji ekspresyjnej ujawniają jego stany psychiczne, w funkcji impresyjnej wpływają na emocje i postawy, a w funkcji perswazyjnej wpływają na postępowanie jego rozmówców.

51.6. Komunikowanie (komunikacja) jako funkcja kompleksowa

Definicję komunikowania wprowadzono w części 18. Badania nad komunikacją w negocjacjach doczekały się znaczących monografii. Por. m.in. Fiske 1990; Nęcki 1991, 2000, 2000a. Komunikowanie jest funkcją kompleksową, która obejmuje omówione powyżej semiotyczne funkcje. Przedstawiając sposób, w jaki zachowanie przestrzenne może pełnić te funkcje, określono tym samym jego rolę w komunikowaniu.

51.7. Niektóre syntaktyczne funkcje dystansu

Nie bez znaczenia dla taktyk proksemicznych są syntaktyczne funkcje dystansu określone przez należące do kodu zasady budowania znaków. Znak pełni syntaktyczne funkcje, gdy jest zbudowany według tych zasad (Marciszewski 1988: 184). Także pozawerbalne kody zawierają reguły syntaktyczne, choć trwa dyskusja nad tym, czy te kody są językiem. Hockett 1963. W odniesieniu do zachowań przestrzennych reguły syntaktyczne kodu określają ich wygląd (funkcja słownikowa) i możliwość ich zastępowania innymi znakami oraz dystansem niektórych znaków. Funkcja słownikowa znaków przestrzennych polega na ich rytualizacji, a funkcja zastępowania na kompensowaniu brakującego dystansu innymi znakami oraz brakujących oznak intymności dystansem.

51.7.1. Funkcja słownikowa (gramatyczna) – schematyzowanie wyglądu i sensu znaków. Rytuały proksemiczne

Funkcja słownikowa (gramatyczna) kodu polega na tym, że jego reguły określają *wygląd* („kształt”) znaków, to jest ich fizyczny, zmysłowo dostępny aspekt. Nie dotyczy to tylko ich wymiaru widzialnego, ale wszystkich aspektów danych w percepcji zmysłowej, na przykład głośności wypowiedzi, gdy pełni ona istotne funkcje w komunikacji akustycznej, intensywności dotyku, jeśli wpływa on na semiotyczne funkcje znaków angażujących dotyk. Funkcja słownikowa znaków polega na tym, że są one zgodne z regułami kodu określającymi ich wygląd i kształt.

W językach werbalnych funkcja słownikowa pozwala odróżnić słowa należące do danego języka od słów należących do innych języków i odróżnić poprawnie zbudowane wyrażenia od wyrażen niepoprawnych. Podobnie jest w przypadku znaków pozawerbalnych, tyle że tutaj trudniej jest wyłącznie na podstawie wyglądu znaków określić kod, do którego ów znak należy, gdyż w różnych kodach pozawerbalnych

pojawiają się podobne znaki. Trudniej też w przypadku znaków pozawerbalnych określić czysto syntaktyczne reguły poprawności, gdyż kody pozawerbalne zwykle dopuszczają więcej możliwych modyfikacji wyglądu znaku niż kody werbalne. Gdy jednak pozawerbalny znak ma postać zrytualizowaną, można stwierdzić, czy jest poprawnie wykonany (tj. zgodnie z regułami określającymi „kształt” rytuału). Na przykład kod kulturowy (etykieta) określa wygląd rytuałów proksemicznych i przyporządkowuje im określone funkcje, których nie pełnią poza danym kodem. Przykładowo uścisk dłoni w kulturach, w których należy on do rytuału powitalnego, ma określony tym rytuałem wygląd. Rytuały proksemiczne będą dokładniej omawiane w części 53.1.1.

51.7.2. Zastępowanie znaków dystansem i zastępowanie dystansu znakami (substytuty dystansu)

Uznanie zastępowania za funkcję syntaktyczną może budzić wątpliwości w związku z tym, że angażuje ono funkcję informującą, a czasem też ekspresję i funkcje impresyjne. Takie postawienie sprawy nie powinno nikogo dziwić, gdyż w językach werbalnych syntaktyczne funkcje bywają nabudowane na funkcjach semantycznych i pragmatycznych. Gdy zatem w niniejszej monografii mowa o funkcjach syntaktycznych, nie zakłada się ich oderwania ich od pozostałych semiotycznych funkcji znaków. Funkcje syntaktyczne określają relacje między znakami – to jest ich istota. Mogą to robić (i zwykle tak się dzieje), angażując też funkcje semantyczne i pragmatyczne.

Z analizy modeli interakcyjnych i teorii równowagi (48) wynika, że dystans interakcyjny może kompensować brak niektórych zachowań. Z semiotycznego punktu widzenia mamy tu do czynienia z zastępowaniem znaków, które jest możliwe m.in. dzięki ich semiotycznym funkcjom. W języku można zastępować znaki, które pełnią te same lub zbliżone funkcje semiotyczne w danej interakcji. Przy zastępowaniu znaków ważny jest kontekst i cele komunikacji pozwalające wyróżnić te funkcje, które dla danej komunikacji są istotne. Jak pokazują modele interakcyjne, dystans może zastępować znaki kodujące i wyrażające intymność, może też być zastępowany znakami, które w komunikacji pełnią te funkcje.

Zjawisko zastępowania znaków ujawnia istnienie takich znaków, tutaj nazywanych *substytutami dystansu*, które w komunikacji mogą zastępować dystans, pełniąc funkcje swoiste dla niego. Dotyczyć to może zarówno funkcji niesemiotycznych, jak i semiotycznych.

51.7.3. Dystans jako znak kontekstowy

Dystans interakcyjny jest znakiem kontekstowym podobnym do znaków interpunkcyjnych w językach werbalnych – wymaga kontekstu innych znaków, by mógł pełnić semiotyczne funkcje. Dystans między osobami nie ma żadnego znaczenia, jeśli te osoby niczego nie wyrażają, niczego nie kodują, niczego nie komunikują. W kontekście innych znaków pełniących te funkcje dystans interakcyjny zaczyna natomiast pełnić funkcje semiotyczne przez to, że wpływa na sens otaczających go znaków.

Znaki te jakby *udzielają* mu swego sensu. Omówienie tej zależności zasługuje na oddzielną monografię. Tutaj ograniczę się tylko do spostrzeżenia, że przy analizie semiotycznych funkcji dystansu należy brać zawsze pod uwagę jego kontekst, a zwłaszcza jego interpretatory, co zostanie omówione w następnym rozdziale⁵⁷.

⁵⁷ Na przykład Horst Rüdke uważa, że cofanie się (powiększanie dystansu) w trakcie rozmowy może być wyrazem dystansowania się wobec własnych słów lub pragnienia zakończenia rozmowy. Rüdke 2001: 309. Pomniejszanie dystansu natomiast, w zależności od kontekstu, to albo wyraz pozytywnych emocji, albo agresji. Rüdke 2001: 329. Jak widać, bez uwzględniania kontekstu nie sposób określić funkcji, jakie dystans pełni w konkretnej interakcji.

Rozdział X

INTERPRETATORY DYSTANSU

O semiotycznych i niesemiotycznych funkcjach dystansu współdecydują czynniki (okoliczności), które będą tu nazywane *interpretatorami dystansu*. Są wykorzystywane w taktykach zarządzania informacją i taktykach impresyjnych.

Jak to wyjaśniano w części 29, determinanty dystansu są zwykle jego interpretatorami. Badania dotyczące tych determinantów zawierają zatem też wiedzę o jego interpretatorach. Z tego też powodu w niniejszym rozdziale nie obejdzie się bez powtórzeń polegających na ponownym przywołaniu niektórych omówionych już badań, po to by pokazać ich związek z interpretatorami dystansu. Nie jest wykluczone, że poniższe omówienie pomija niektóre z tych interpretatorów. W monografii bowiem przedstawiono tylko te z nich, na które badania proksemiki rzucają jakieś światło.

Źródłem danych o interpretatorach dystansu są między innymi badania proksemiki nad inwazją. Gdy mówimy o tym, że dany interpretator *zwiększa tolerancję na inwazję* (na zbliżenie, na pomniejszanie dystansu, na bliskość), to oznacza dwie zależności, które występują zwykle razem. Po pierwsze, takie określenia będą oznaczać, że ilekroć lub zwykle gdy dana okoliczność (dany interpretator) występuje, to inwazja wywołuje mniej intensywne negatywne reakcje, które są dla niej typowe (omówione już w części 27.1 – stres, lęk, agresja itp.), niż wtedy gdy ta okoliczność nie zachodzi. Po drugie, określenie to oznacza, że wraz z pojawieniem się tej okoliczności *granica inwazji maleje*, to znaczy, że podczas przybliżania się typowe reakcje na inwazję zaczynają pojawiać się w bliższej odległości, gdy dana okoliczność zachodzi, niż wtedy gdy ona nie zachodzi. Na przykład w rytuale powitalnym polegającym na podaniu dłoni granica inwazji maleje ze względu na ten rytuał. Poza nim zbliżenie i dotyk wywołują zazwyczaj (w relacjach, które nie są intymne) typowe reakcje na inwazję, gdy zaś pojawiają się w tym rytuale – zwykle nie powodują tego rodzaju reakcji, nawet gdy mamy do czynienia z relacjami, które nie są intymne. Rytuał jest zatem interpretatorem dystansu, który zwiększa tolerancję na pomniejszanie dystansu.

Zwykle interpretatory dystansu zwiększają tolerancję na inwazję w obu wskazanych tu sensach tego terminu. Gdy w niniejszym opracowaniu będzie mowa o tym, że jakiś czynnik *zmniejsza tolerancję na inwazję* (na pomniejszanie dystansu lub na bliskość), będzie to znaczyło odwrotność zwiększania tolerancji na inwazję w obu wskazanych tu aspektach.

Stwierdzany w badaniach proksemiki wpływ interpretatorów na funkcje dystansu należy rozumieć statystycznie. Gdy będziemy mówić o tym, że dany czynnik *wzmac-*

nia daną funkcję, to znaczy, że w referowanych badaniach dystans pełni daną funkcję częściej z interpretatorem niż pod jego nieobecność. *Oslabianie* natomiast danej funkcji dystansem polega na tym, że dystans pełni ją rzadziej wraz z interpretatorem niż pod jego nieobecność.

52. Przeżycia odbiorcy znaku

Przeżycia odbiorcy znaku to stany poznawcze, emocje, prognozy i oczekiwania. Są one *bezpośrednimi* interpretatorami dystansu, gdyż przez ich pośrednictwo na funkcje dystansu wpływają pozostałe (*pośrednie*) jego interpretatory, które będą omawiane w częściach 53–59.

52.1. Stany poznawcze i prognozy

Stany poznawcze to inaczej poznanie – przeżycia, w których podmiot się czegoś dowiaduje, na przykład gdy dostrzega wielkość dystansu lub zaczyna rozumieć jego funkcje. Poznanie ma charakter receptywny – bierny, przykładowo w Arystotelesowskim klasycznym rozumieniu polega na odzwierciedlaniu myśłą rzeczywistości. Poznanie ma też aspekt aktywny, gdy ma charakter interpretowania rzeczywistości. Teorie proksemiczne kierują się założeniem, że stan wiedzy, przekonania i opinie podmiotu wpływają na funkcję referencyjną i ekspresyjną dystansu, a przez pośrednictwo tego wpływu także na inne jego semiotyczne funkcje. Por. 19.1, 33, 46.1, 51.

Prognozy są wynikiem stanów poznawczych oraz schematów interpretacyjnych, którymi posługuje się osoba, tworząc przewidywania. Omawiana już Teoria Niespełnionych Prognoz (EVT) określa wpływ przewidywań na funkcje dystansu. Por. 46.1. Badania prowadzone w ramach tej teorii ujawniły, że zachowania niezgodne z przewidywaniami wywołują zwykle pobudzenie emocjonalne i wzrost uwagi. Zaskoczona osoba reaguje emocjonalnie na niespodziewaną sytuację i skupia uwagę na interakcji po to, by znaleźć wyjaśnienie tego, że czyjeś zachowanie jest niezgodne z jej prognozami. Uwaga wówczas zwykle odwraca się od treści komunikatu, a kieruje się na zachowanie odbiegające od oczekiwań. W niektórych przypadkach mogą też pojawiać się odruchowe reakcje na niespełnienie prognoz. Na przykład w sytuacji inwazji należy liczyć się z reakcjami ucieczki (powiększenie dystansu, zasłanianie się, unikanie kontaktu zmysłowego, odwracanie się). Jeśli prognozy dotyczą dystansu – są jego interpretatorami. Przykładowo nieprzewidziana inwazja wywołuje silniejszą negatywną reakcję emocjonalną i większy stres niż inwazja przewidywana. Por. Afifi, Burgoon 2000; Burgoon 1995; Houser 2005; Floyd, Voloudakis 1999; Szejnberg, Jasiński 2007: 117–118.

52.2. Emocje

Emocje pojawiające się w interakcji są interpretatorem dystansu, gdyż wpływają na to, jak zachowania przestrzenne są odbierane i przeżywane. Pozytywne emocje zwiększają tolerancję na zbliżenie i sprawiają, że granica inwazji maleje. Negatywne emocje zmniejszają zaś tolerancję na zbliżenie i sprawiają, że granica inwazji rośnie. Por. Altman, Vinsel 1977: 213; Evans, Howard 1973: 337, 341; Willis 1966. Dotyczy to zarówno emocji interpersonalnych, jak i emocji tworzących klimat interakcji. Por. 42.1, 44.1.

52.3. Oczekiwania

W części 46.2 odróżniono przewidywania od oczekiwań, a wśród oczekiwań wyróżniono oczekiwania przestrzenne. Termin *oczekiwanie* w niniejszej pracy odnosi się do tego, czego ktoś sobie *życzy*. Oczekiwania mogą być zgodne z przewidywaniami lub nie.

52.3.1. Oczekiwanie akceptacji lub opieki

Osoba oczekująca akceptacji lub opieki od kogoś zwykle też oczekuje pomniejszenia dystansu ze strony tej osoby. Oczekiwanie to zwiększa tolerancję na inwazję. Por. 42.6. Co więcej, pomniejszanie dystansu przy takich oczekiwaniach może wywoływać pozytywne emocje. Niezgodne z oczekiwaniami powiększanie dystansu przez osobę, od której jest oczekiwana akceptacja lub opieka, może natomiast wywołać negatywne emocje (poczucie nieakceptacji, odrzucenia, zagrożenia itp.). Knapp 1972: 46.

52.3.2. Postawa kompetytywna a postawa kooperacyjna

Osoby nastawione kooperatywnie (ukierunkowane na współpracę) zwykle oczekują mniejszego dystansu niż strony nastawione kompetytywnie. Por. 42.7. W związku z tym osoby nastawione kooperatywnie mają większą tolerancję na zbliżenie niż osoby nastawione kompetytywnie. Postawy kompetytywna i kooperacyjna są zwykle wynikiem przyjętego planu działania, ale mogą też mieć podłoże wyłącznie w emocjach podmiotu. Por. Lewicki, Litterer 1985; Lim 2000; Mehrabian 1981; Tedesco, Fromme 1974; Sommer 2002: 4.

52.3.3. Wrażenie więzi społecznych i stopnia znajomości

Dystans interakcyjny w dużej mierze zależy od oczekiwań związanych ze stopniem znajomości i rodzajem więzi społecznej, która łączy strony interakcji. W relacjach intymnych oczekuje się mniejszego dystansu niż w relacjach osobistych, w tych zaś mniejszego niż w społecznych. W relacjach publicznych oczekuje się największego dystansu. Z tego powodu największa tolerancja na zbliżenie występuje w relacjach

intymnych, nieco mniejsza w osobistych, a najmniejsza w społecznych. Por. część 25, 42.3. Znajomość między ludźmi zwiększa tolerancję na zbliżenie, z wyjątkiem sytuacji, gdy wcześniejsze spotkania były nieprzyjemne lub stresujące. Por. 42.4; Altman, Vinsel 1977: 213; Evans, Howard: 1973: 336–337.

52.3.4. Oczekiwanie przestrzenne. Hipoteza Oczekiwań Przestrzennych (HOP) – propozycja własna

Powyżej (52.3.1–52.3.3) omówiony wpływ oczekiwań na funkcje dystansu to tylko przykłady sposobu, w jaki determinanty dystansu wpływają na oczekiwania przestrzenne. Podobną analizę można przeprowadzić w odniesieniu do wszystkich determinantów dystansu, które stają się jego interpretatorami, dlatego że wpływają na oczekiwania przestrzenne. Na przykład z badań omówionych w częściach 41–46 wynika, że cechy podmiotu ustalającego dystans, nastawienie do rozmówcy, wrażenie, jakie on wywołuje, podobieństwa i różnice między rozmówcami, właściwości, ilości i nastawienie do interakcji wpływają na oczekiwania przestrzenne i przez pośrednictwo tego wpływu decydują o funkcjach dystansu.

W świetle wiedzy zebranej w proksemice wpływ oczekiwań przestrzennych na funkcje dystansu można określić następującym przypuszczeniem, które należy do HOP: *Jeśli pomniejszanie lub powiększanie dystansu jest oczekiwane, to wywołuje pozytywne reakcje emocjonalne, gdy zaś to zachowanie nie jest zgodne z oczekiwaniami, to wywołuje negatywne reakcje emocjonalne.* Powyższa hipoteza znajduje częściowe potwierdzenie w referowanych w części 27.1 badaniach nad inwazją, które pokazują, że pomniejszanie dystansu, którego ktoś sobie nie życzy, wywołuje negatywne emocje, takie jak stres, agresja, lęk itp. Pomniejszanie natomiast dystansu, którego ktoś sobie życzy, nie wywołuje tych reakcji. Mniej przebadane są reakcje na powiększanie dystansu, którego ktoś sobie nie życzy. W kontekście już omawianych badań dotyczących związku więzi społecznych (25, 42.3, 42.4) i emocji (42.1, 42.5, 42.6, 44.1) z dystansem interakcyjnym zasadne jest przypuszczenie, że powiększanie dystansu niezgodne z oczekiwaniami będzie odebrane jako „ochłodzenie” klimatu rozmowy (zanik pozytywnych emocji lub wyraz negatywnych emocji) i może być odzwierciedlane emocjonalnie ze względu na dynamizm mimetyczny, omówiony w częściach 35.5 i 51.3.1.

HOP posługuje się pojęciem *dążenia*. Pokazuje, że oczekiwania przestrzenne zawierają w sobie element dążenia do takiego a nie innego dystansu, co odróżnia je np. od przewidywań przestrzennych. Pojęcie dążenia jest obecne też w teoriach proksemicznych, opisywanych już wcześniej, które ukazują zjawisko dążenia do równowagi, intymności, ochrony prywatności itp. HOP nie ujawnia nieznanego przedtem czynnika. Hipoteza tylko precyzuje sposób rozumienia dążenia, który można wykorzystać do wyjaśniania funkcji dystansu i tworzenia taktyk proksemicznych, co może stanowić propozycję odpowiedzi na pytanie o naturę dążenia do równowagi, które zadano w części 48.4.

Dążenie jest zjawiskiem intencjonalnym. Jego analiza wymaga odpowiedniego języka i metod. W XI rozdziale dążenie zostanie poddane analizie w kontekście teorii

intencjonalności, by uzupełnić metateorię proksemiki, tak by wyznaczony nią model sytuacji mógł uwzględnić czynnik, o którym tu mowa. Realizacja tego zadania będzie wymagać wyjścia poza język i metody wyjaśniania przyjmowane w proksemice. Zanim to jednak nastąpi, zostaną zanalizowane pośrednie interpretatory dystansu – na tyle, na ile pozwala na to stan badań proksemiki.

53. Właściwości podmiotu (podmiotowe)

Podmiotowymi nazywać się tu będzie cechy osoby, która interpretuje dystans i reaguje na niego. Poniższa charakterystyka dotyczy zarówno fizycznych, jak i psychicznych podmiotowych cech, które wpływają na funkcje dystansu. Wiedza o nich jest przesłanką tworzenia taktyk impresyjnych i perswazyjnych, gdyż funkcje dystansu zależą między innymi od cech podmiotu.

53.1. Wychowanie i wpływ kultury. Kod

Ludzie znajdują się pod wpływem kultury głównie przez kompetencję kulturową. Por. 28, 41.1. Kompetencja kulturowa jest określana między innymi przez normy etykietałne, moralne i prawne uznawane przez podmiot za obowiązujące w danej sytuacji.

Kod kulturowy określa sens i funkcje zachowań przestrzennych. Dzieje się to na dwa sposoby. Po pierwsze, kultura zawiera wzorce zachowań przestrzennych, po drugie, określa ich funkcje, dając wzorce interpretowania i przeżywania tych zachowań. W pierwszym przypadku kultura określa etyczne i etykietałne normy zachowania, których respektowanie lub łamanie wpływa na funkcje dystansu. W drugim przypadku dostarcza ona wzorców reagowania na zachowania przestrzenne, które nie determinują co prawda podmiotu, ale które mają wpływ na to, jak podmiot będzie rozumiał i przeżywał te zachowania. Do pewnego stopnia kultura wpływa na wszystkie funkcje dystansu i na wszystkie jego interpretatory, określając lub dookreślając ich wpływ na funkcje dystansu.

53.1.1. Normy etykietałne a rytuały proksemiczne

Etykieta wpływa na funkcje dystansu, gdyż reguluje wygląd i sens zachowań przestrzennych, wyznaczając etykietałne normy i kryteria ocen zachowania⁵⁸. Określa

⁵⁸ Etykieta, nazywana także *regulami dobrego wychowania*, określana francuskim wyrażeniem *savoir-vivre*, to uznany w danym społeczeństwie system norm i wzorców (stereotypów, prototypów, paradygmatów) zachowania, mówienia i ubierania się, przyjętych przez daną społeczność i obowiązujących w określonych sytuacjach. Kod etykietałny (etykieta) to mniej lub bardziej uporządkowany system norm, które mówią o tym, jakie zachowanie jest oczekiwane, taktowne, eleganckie, grzeczne w danych sytuacjach. Mają one zwykle postać wzorców zachowania, ubierania się, mówienia itd. Normy te obowiązują w jakiejś grupie społecznej (w innych grupach mogą nie obowiązywać) i są kryterium ocen etykietałnych. Etykietałne reguły zależą od konwencji kulturowych i mogą się zmieniać. Leary 1999; Perenal 2000.

ona dolną granicę dopuszczalnej inwazji w danej sytuacji, a także wygląd i funkcje rytuałów proksemicznych, w których tę granicę można przekraczać. Należące do kodu kulturowego reguły etykiety określają wzorcowy kształt znaków i ich wzorcowe funkcje, dzięki czemu zachowania, które poza kontekstem kodu byłyby wieloznaczne, pełnią precyzyjnie wyznaczone tym kodem funkcje w komunikacji międzyludzkiej. Jacko 2008c.

Etykieta jest źródłem złożonych znaków zwanych rytuałami. Rytuały mają uschematyzowany sens, dzięki któremu ich stosowanie ma przewidywalne funkcje, o ile oczywiście rytuał jest wykonany zgodnie z wzorcem. Na przykład uścisk dłoni wyraża zaufanie i ewentualnie daje możliwość wyrażenia dodatkowych emocji i postaw przez modyfikację rytuału w ramach przezeń określonych.

Kod kulturowy określa granice dopuszczalnej modyfikacji rytuału i jej możliwe znaczenia. Na przykład w powitalnym uścisku dłoni można modyfikować jego siłę i czas, kąt podawania dłoni, kontakt wzrokowy, dystans itd., i tym samym nadawać dodatkowy sens rytuałowi. Gdy towarzyszy mu przyjazny uśmiech, mamy do czynienia z przyjaznym powitaniem, gdy mimika wyraża agresję – z wrogim powitaniem, a gdy nic nie wyraża – z chłodnym powitaniem. Wydłużanie uścisku dłoni może wyrażać serdeczność, a jego siła – zdecydowanie. Wygląd rytuału musi się jednak mieścić w schemacie określonym kulturowym wzorcem, gdyż w przeciwnym razie nie będzie pełnił funkcji swoistych dla danego rytuału.

Funkcja rytuałów może się zmieniać w zależności od kultury, dlatego w taktykach negocjacyjnych wykorzystujących rytuały bardzo ważne jest uwzględnienie kodu kulturowego, który ma wpływ na rozmówców. W kulturach nieceremonialnych rytuały nie odgrywają tak ważnej roli jak w kulturach ceremonialnych. W kulturach kontaktowych rytuały proksemiczne dokonują się zwykle w krótszym dystansie i angażują większą ilość substytutów pomniejszających ten dystans (uśmiech, kontakt wzrokowy, dotyk) niż w kulturach niekontaktowych. Werbalnym substytutem dystansu jest forma zwracania się do drugiej osoby. Dlatego w kulturach kontaktowych nieznajomi szybciej „przechodzą na ty”, a kontekście kultury ceremonialnej takie zachowanie, podobnie jak zbytnie pomniejszanie dystansu, może kojarzyć się z lekceważeniem i zbytnią poufałością.

53.1.2. Normy etyczne i prawne

Dolna granica dystansu osobistego i intymnego jest zwykle obwarowana normami moralnymi i prawnymi. Złamanie tych norm jest narażone na negatywną ocenę moralną, która wywołuje silne negatywne emocje i oceny. Dlatego naruszenie norm etycznych lub prawnych, prócz innych negatywnych konsekwencji, jakie z sobą niesie, jest też zagrożeniem dla wizerunku negocjatora. Jacko 2007: 453–454.

53.1.3. Społeczne uznanie hierarchii

W sytuacji gdy jasno jest określona hierarchia społeczna, zwykle jest większe społeczne przyzwolenie na inwazję dokonywaną przez osoby uważane za ważniejsze

w tej hierarchii. Birkenbihl 1998: 153, 155. Ten sposób kodowania terytoriów ma wpływ na sposób interpretowania zachowań przestrzennych: inwazja ze strony zwierzchnika zazwyczaj jest rozumiana przez jej obserwatorów jako wyraz jego władzy, a inwazja ze strony podwładnego względem zwierzchnika z reguły jest kojarzona ze spoufalaniem się. Por. Aiello 1987; Knowles 1973; Mehrabian 1981: 33–39.

53.2. Wrażliwość zmysłów

Wrażliwość zmysłów jest interpretatorem dystansu przez to, że wpływa na intensywność i jakość kontaktu zmysłowego będącego źródłem niektórych niesemiotycznych funkcji dystansu (50). Dlatego na przykład osoby niedosłyszące lub niedowidzące zwykle lepiej znoszą inwazję i mają większą łatwość w jej dokonywaniu niż osoby obdarzone dobrym wzrokiem i słuchem. Por. Domachowski 1993; Evans, Eichelman 1976; Patterson, Mullens, Romano 1971; Sikorski 2005: 268–271.

53.3. Wiek

Wiek podmiotu jest interpretatorem dystansu ze względu na stereotypy kulturowe oraz charakterystykę ciała, która zmienia się z biegiem czasu. W pierwszym przypadku kod kulturowy tworzy stereotypy kojarzące inną atrakcyjność, władzę i pozycję społeczną z różnymi przedziałami wieku. Osoby, które w danym przedziale wiekowym się znajdują, mogą ze względu na te stereotypy inaczej przeżywać poczucie bezpieczeństwa, własnej atrakcyjności, władzy, siły i pozycji społecznej. Por. 53.5, 54.1, 54.2, 54.3.1. Stereotypy owe mają wpływ na funkcje dystansu w sposób omawiany w częściach 41.1, 41.4, 43.4.

W drugim przypadku swoista dla wieku charakterystyka ciała może wpływać na poczucie siły, a przez jego pośrednictwo oddziaływać na funkcje dystansu według zależności omówionej w części 54.3.2. Gdy z wiekiem pogarsza się wzrok i słuch, może to wpływać na funkcje dystansu, jak ukazano to w części 55.1. Należy pamiętać o tym, że powyższe tendencje mają wyjątki, gdyż zdarzają się osoby starsze, które są silniejsze oraz obdarzone lepszym wzrokiem i słuchem od osób młodszych.

53.4. Płeć

Badania proksemiki pokazują, że kobiety lepiej niż mężczyźni znoszą inwazję ze strony osób tej samej płci. Gorzej natomiast przyjmują tę inwazję ze strony nieznajomych mężczyzn niż mężczyźni ze strony nieznajomych kobiet. Altman, Vinsel 1977; Baxter 1970: 451; Evans, Howard 1973: 335–336; Kurcz 2000: 194. Kobiетom zwykle łatwiej niż mężczyznom przychodzi wyrażanie pozytywnych emocji w stosunku do ludzi, w których bliskości są zmuszone siedzieć. Mężczyźni zaś wyrażają zazwyczaj pozytywne emocje w dalszym dystansie niż kobiety. Altman, Vinsel 1977;

Baxter 1970: 451; Evans, Howard 1973: 335; Tenis, Dabbis 1975. Przedstawiony tu wpływ płci na funkcje dystansu jest w dużym stopniu zależny od wychowania i kompetencji kulturowej, co wykazano już w częściach 41.3 i 43.2.

53.5. Poczucie władzy, siły, pozycji społecznej

Poczucie władzy, siły i pozycji społecznej zwiększa poczucie bezpieczeństwa i osłabia reakcje lękowe w sytuacjach inwazji. Niska ocena własnej władzy, siły i pozycji społecznej osłabia natomiast poczucie bezpieczeństwa, a w sytuacjach inwazji wzmacnia reakcje lękowe i odruch ucieczki. Por. 27, 41.6, 43.5, 43.6, 45.6.

54. Cechy rozmówcy

54.1. Poczucie zaufania i zagrożenia

Zaufanie, którym się kogoś darzy, wpływa na to, jak reagujemy na jego bliskość. Zazwyczaj istnieje większa tolerancja na pomniejszanie dystansu ze strony osób, którym się ufa. Zbliżanie się i inwazja ze strony osób budzących poczucie zagrożenia są natomiast zwykle odbierane negatywnie – wywołują stres i związane z nim reakcje, takie jak agresja lub lęk. Badania tych zależności były już referowane w częściach 42.5 i 42.6.

54.2. Atrakcyjność interpersonalna rozmówcy

Atrakcyjność interpersonalna zwykle zwiększa tolerancję na inwazję. Por. Altman, Vinsel 1977: 223; Evans, Howard 1973: 336; Sommer 2002: 4. Przypuszczalnie dzieje się tak dlatego, że ta atrakcyjność wywołuje pozytywne emocje. Por. 42.2.

54.3. Zasada podobieństwa

Sposób, w jaki właściwości podmiotu wpływają na funkcje dystansu, zazwyczaj jest uzależniony od tego, jak postrzega on swego rozmówcę, a zwłaszcza od tego, jakie dostrzega podobieństwa i różnice między tym rozmówcą a sobą. Zasada podobieństwa, o której była mowa w części 43.1, stanowi wyjaśnienie niektórych ukazanych tu zależności. Gdy na dostrzeżone podobieństwo między sobą a innymi osobami ktoś reaguje pozytywnymi emocjami, to zmniejsza tolerancję na inwazję ze względu na wpływ emocji na funkcje dystansu, co było przedmiotem rozważań w części 52.2.

54.3.1. Wrażenie dominacji i różnicy statusu

Poczucie dominacji (władzy, siły i pozycji społecznej) zależy od tego, jak ktoś ocenia władzę, siłę lub pozycję społeczną rozmówcy w stosunku do siebie. Jeśli rozmówca jest uważany za ważniejszego lub silniejszego, inwazja z jego strony zwykle wywołuje reakcję lękową. Gdy zaś rozmówca jest uważany za równie lub mniej ważnego, to częściej inwazja z jego strony wywołuje agresję. Por. 27, 41.6, 43.5, 43.6, 45.6.

54.3.2. Różnica wzrostu i wrażenie fizycznej przewagi

Różnica wzrostu może warunkować poczucie i wrażenie fizycznej siły, a tym samym wpływać na sposób przeżywania dystansu i reakcje na inwazję, podobnie jak poczucie siły lub władzy. Por. 43.5, 53.5. Osoby wyższe ustalają bliższy dystans do osób niższych niż osoby niższe w stosunku do wyższych, co pozwala przypuszczać, że w stosunku do osób niższych oczekuje się bliższego dystansu niż do osób wyższych. Caplan, Goldman 1981; Sikorski 2005: 230.

54.3.3. Płeć rozmówcy

To, że mężczyźni są zwykle wyżsi i silniejsi od kobiet, pozwala tłumaczyć niektóre zależne od płci funkcje dystansu. Na przykład to, że mężczyźni z reguły oczekują bliższego dystansu względem nieznanymi kobiet i lepiej reagują na inwazję z ich strony niż kobiety względem nieznanymi mężczyzn (por. 43.2), można tłumaczyć poczuciem siły i zagrożenia, które się z tym wiąże. Por. 54.1 i 54.3.2. W większości przypadków kultura (kod kulturowy) decyduje o funkcjach dystansu, określając wzorcowe reakcje na zachowania przestrzenne w zależności od podobieństwa lub różnicy płci, co już wyjaśniano w częściach 41.3 i 43.2.

54.3.4. Wiek rozmówcy

Podobieństwo lub różnica wieku między stronami interakcji wpływa na sposób rozumienia i przeżywania dystansu. Chodzi tu oczywiście nie tyle o biologiczny wiek, ile o zaklasyfikowanie kogoś do danego przedziału wiekowego i ocenę różnicy wieku. Niektóre wspomniane tu zagadnienia omawiano dokładniej we wcześniejszych częściach pracy. Por. m.in. 41.4, 41.6, 43.4, 43.6.

Zwykle pomniejszanie dystansu jest najlepiej przyjmowane przez rówieśników. Por. Baxter 1970: 450; Eagly 1987; Evans, Howard 1973: 336. Można to tłumaczyć zasadą podobieństwa (43) – rówieśnicy wyglądają pod pewnymi względami podobnie, zazwyczaj odgrywają podobne role społeczne itp. Poza tym przynależność do tego samego przedziału wiekowego wiąże się z mechanizmami kodowania przynależności grupowej, która wpływa na funkcje dystansu w wyżej wskazany, omawiany w części 54.3.5, sposób.

Wpływ wieku na funkcje dystansu jest poniekąd związany z wartościowaniem i stereotypami decydującymi o wartości przypisywanej różnym przedziałom wiekowym i ich atrakcyjności. Na przykład tam, gdzie ceniona jest młodość, a depre-

cjonowana starość, da się zauważyć bardziej pozytywne reakcje na pomniejszanie dystansu przez osoby młodsze niż przez osoby starsze. Może też nastąpić sytuacja odwrotna w kulturach ceniących wyżej pod pewnymi względami ludzi starszych niż młodszych. Ta zależność jest związana z wpływem atrakcyjności na funkcje dystansu, o której była już mowa. Por. 54.2. Być może jakiś wpływ na poczucie siły ma charakterystyka fizyczna (54.3.2).

Sposób, w jaki różnica wieku wpływa na funkcje dystansu, jest do pewnego stopnia pośredniczony ekonomiczno-kulturowymi stereotypami kojarzącymi ludzi w danym przedziale wiekowym z władzą i pozycją społeczną. Przykładowo – jeśli ludzie w określonym przedziale wieku zajmują częściej wyższą pozycją społeczną lub gdy zajmowanie przez nich tej pozycji jest lepiej widoczne (np. częściej pokazywane w mediach), może się utrwalić stereotyp kojarzący osoby w tym wieku z wyższym statusem, a wrażenie statusu wpływa na funkcje dystansu w sposób już omówiony w części 54.3.1. Na przykład w społeczeństwach, w których osoby starsze zwykle piastują ważne stanowiska lub mają duży autorytet, starość bywa częściej kojarzona z wyższą pozycją społeczną i władzą. W społeczeństwach, w których dyskryminuje się ludzi starszych – starość będzie natomiast częściej kojarzona z brakiem władzy i niższą pozycją społeczną. Wtedy reakcje na inwazję i pomniejszanie dystansu ze strony tych osób mogą mieć wpływ zależności związany z percepcją pozycji społecznej (53.5), mogą też wpływać na samoocenę i przez jej pośrednictwo na funkcje dystansu w sposób zreferowany w części 53.5 i 54.3.1.

54.3.5. Przynależność grupowa i etniczna stron

Zaobserwowano większą tolerancję na zmniejszanie dystansu i inwazję ze strony członków tej samej grupy społecznej lub etnicznej, niż ze strony osób mających różną tożsamość grupową lub etniczną. Baxter 1970: 449; Evans, Howard 1973: 336; Watson, Graves 1966; Nydell 1987. Ta zależność może być tłumaczona omówioną już zasadą podobieństwa, gdyż osoby o podobnym pochodzeniu etnicznym lub tej samej tożsamości grupowej są zwykle podobne do siebie pod względem cech określonych pochodzeniem albo tą tożsamością (wygląd, sposób zachowania, język, role społeczne, wartościowanie i in.). Por. 43. W niektórych sytuacjach dodatkowym wyjaśnieniem zaobserwowanej tu zależności jest poczucie bezpieczeństwa, ale dotyczy to tylko tych przypadków, gdy członkowie grupy stanowią względem siebie mniejsze zagrożenie niż członkowie innych grup. Jeśli zaś grupa, do której się należy, jest uważana za wroga – pomniejszanie dystansu ze strony ich przedstawicieli może być gorzej odbierane niż podobne zachowanie ze strony członków obcych grup, które tego zagrożenia nie stwarzają. Por. 54.1.

55. Cechy interakcji

Cechy interakcji mające wpływ na funkcje dystansu to między innymi kontakt zmysłowy oraz znaki, na których komunikacja się opiera.

55.1. Intensywność i jakość kontaktu zmysłowego – wzrok, słuch, zapach

Intensyfikacja kontaktu zmysłowego (wzrokowego, słuchowego, zapachowego) między stronami interakcji zmniejsza ich tolerancję na inwazję, a jego osłabienie może tę tolerancję wzmacniać. Dzieje się tak dlatego, że dystans wpływa na intensywność kontaktu zmysłowego. Por. Argyle, Dean 1965; Domachowski 1993; Evans, Eichelman 1976; Patterson, Mullens, Romano 1971; Sikorski 2005: 268–271. Wskazana tu zależność była już przedmiotem analizy w częściach 41.7, 48, 50.1 i 50.3.1.

55.2. Oznaki kontaktu zmysłowego

Oznaki kontaktu zmysłowego (na przykład wpatrywanie się w kogoś) zwykle zmniejszają tolerancję na zbliżenie, a zauważalny zanik tego kontaktu ją zwiększa. Argyle, Dean 1965; Sommer 2002: 4. Powyższą zależność można tłumaczyć teorią równowagi, która głosi, że w interakcji strony dążą do zachowania równowagi między zachowaniami ustanawiającymi kontakt (intymność) w interakcji. W tym ujęciu dystans i oznaki kontaktu zmysłowego są regulatorami równowagi – gdy jeden z tych czynników się intensyfikuje (np. gdy dystans się pomniejsza), pojawia się oczekiwanie, by drugi (np. kontakt zmysłowy) uległ osłabieniu. Por. 48.

55.3. Kąt interakcji

Kąt interakcji zmienia percepcję zmysłową i może przez to wpływać na tolerancję na zbliżenie. Potwierdzają to badania referowane w części 44.5, które ujawniają między innymi to, że im większy kąt interakcji, tym większa jest tolerancja na zbliżenie.

Rozmowa „twarzą w twarz” jest uważana za najbardziej „skracającą” dystans – dlatego jest to kąt właściwy dla wyrażania pozytywnych emocji (ang. *sociopetal axis*). Kąt „twarzą w twarz” jest też najbardziej konfrontacyjny w przypadku wyrażania agresji i dominacji. Odwracanie się od rozmówcy o coraz większy kąt jest zwykle oznaką niechęci, na przykład ucieczki (ang. *sociofugal axis*). Por. Harrison, Ishii, Chignell 2010; Sommer 2002: 4; Watson, Graves 1966.

W poradnikach istnieją opisy taktyk aranżacji spotkań osób siedzących przy stole, w których odpowiedni kąt interakcji kojarzy się z odpowiednimi tendencjami emocjonalnymi – na przykład relacje „twarzą w twarz” kojarzone są z postawą konfrontacyjną, miejsca obok – z postawą kooperacyjną itd. Badania potwierdzają możliwość takiej interpretacji. Por. Szejnberg, Jasiński 2007: 51–68. W związku z tym, że kąt interakcji nie jest samodzielnym interpretatorem dystansu, tego rodzaju uogólnienia i oparte na nich taktyki aranżacji miejsc siedzących należy traktować z ostrożnością. Na przykład badania Roberta Gifforda i Briana O’Connora (Gifford, O’Connor 1986) ukazują, że sposób, w jaki rozmieszczenie osób przy stole wpływa na funkcje dystansu, zależy głównie od okoliczności, przyzwyczajzeń rozmówców, obyczajów panujących w danym środowisku itp., a kąt interakcji zwykle nie przesądza o funk-

cyjach dystansu. Okoliczności mające wpływ na omówione funkcje w takich sytuacjach to między innymi wielkość stołu, gdyż decyduje ona o odległości między osobami siedzącymi naprzeciw siebie, jego wysokość i masywność (wpływa na funkcję zastępowania dystansu barierą, jaką jest stół – o tej funkcji będzie mowa w części 57), gęstość miejsc przy stole (odległość między krzesłami, czynnik zagęszczenia, por. 27.5 i 55.5), oświetlenie i hałas (45.1), nastawienie osób biorących udział w eksperymencie do siebie i do interakcji (na przykład znajomość między jego uczestnikami, rodzaj relacji społecznej między nimi, zaufanie mogą wpływać na funkcje dystansu, por. 42.5, 44.1), oczekiwania (52.3) tych uczestników. Jeśli w badaniach pomija się któryś z tych czynników, uogólnienie wyników z badań może się okazać mylące. Por. 36.1.2.

55.4. Atrakcyjność interakcji (oferty tematu i przebiegu negocjacji)

Temat i przebieg rozmowy bądź oferta mogą budzić pozytywne lub negatywne emocje. Kiedy wywołują emocje pozytywne, zwiększają tolerancję na zbliżenie, zaś interakcje stresujące ją zmniejszają. Por. 44.1 i 52.2.

55.5. Przegęszczenie a oczekiwania przestrzenne

Stres związany z przegęszczeniem zwykle maleje wraz z poczuciem kontroli nad sytuacją (Leathers 1997: 98), siły, władzy i pozycji społecznej (Baldassare 1978: 43–44). Klarowna organizacja przestrzeni i jasne reguły jej użytkowania zmniejszają go w sytuacji przegęszczenia. Baldassare 1978: 44; Sprott, Doob 2009. Stres towarzyszący przegęszczeniu rośnie wraz z poczuciem przymusu i „bezsilności” w relacji z grupą. Mogą go też potęgować nieprzyjemne okoliczności przegęszczenia, takie jak na przykład wysoka temperatura. Leathers 1997: 99.

Gdy przegęszczenie ma charakter chwilowy i jest wybrane przez człowieka (np. koncerty, wiece, pochody), może być pozytywnie przeżywane, zwłaszcza gdy realizuje społeczne potrzeby związane z poczuciem fizycznej bliskości lub tożsamości grupowej, pod warunkiem że mamy wpływ na to, kiedy sytuacja się skończy. Na przykład przegęszczenie na dyskotekach, wiecach, meczach piłkarskich itp. ma taki właśnie charakter, gdyż nie jest wymuszone i wiadomo, kiedy się skończy. Przegęszczenie wymuszone zaś, zwłaszcza gdy inne osoby stanowią potencjalne zagrożenie, wywołuje negatywne emocje (lęk, poczucie zagrożenia, agresję). Między innymi badania nad przegęszczeniem w zakładach penitencjarnych potwierdzają wskazaną tu zależność między wymuszonym przegęszczeniem a negatywnymi reakcjami. Por. Goffman 1961.

Badania nad przegęszczeniem stały się punktem wyjścia taktyk zagospodarowania przestrzeni i architektury (np. Newman 1994), przeciwdziałania zjawiskom szkodliwym społecznie wywołanym tym przegęszczeniem (por. np. Aureli, Frans, Waal 2000; Cozens 2008; Esser 1973; Regoeczi 2002), które pokazały, że negatywne

reakcje na przegęszczenie można zmniejszać, odpowiednio aranżując przestrzeń – na przykład przez symboliczne bariery i ograniczenie kontaktu zmysłowego między osobami. Taktyki te korzystają z substytutów dystansu, które będą omawiane w części 57.

56. Charakterystyka miejsca interakcji

56.1. Okoliczności wpływające na intensywność i jakość percepcji zmysłowej: oświetlenie, hałas, bariery, zasłony, elektroniczne nośniki bodźców

Ze względu na to, że percepcja zmysłowa jest interpretatorem dystansu (por. 55.1), czynniki wpływające na jej jakość i intensywność także należy zaliczyć do interpretatorów dystansu. Na przykład odpowiednie oświetlenie polepsza widoczność, czyli intensyfikuje kontakt wzrokowy. Pogarszają go natomiast złe (słabe, oślepiające) oświetlenie oraz bariery zasłaniające rozmówcę. Dobra akustyka ułatwia kontakt słuchowy, utrudniają go zaś na przykład hałas, echo, zasłony zmniejszające przepływ dźwięku itp. Czynniki wzmacniające percepcję zmysłową zwykle zmniejszają tolerancję na zbliżenie i sprawiają, że granica inwazji rośnie. Okoliczności osłabiające ją zazwyczaj pełnią funkcję odwrotną. Zależność jest związana z przedstawionym już wpływem jakości i intensywności bodźców zmysłowych na funkcje dystansu. Por. 44.2, 45.1, 50.1, 50.2, 50.3 i 55.1.

W związku tym, że wynalazki techniki mogą wzmacniać percepcję zmysłową (mocniejsze oświetlenie, telebimy, videokonferencje, telefony itp.), mogą też sprawić, że zmienia się, a czasem nawet znika, potrzeba ustalania dystansu odpowiedniego dla danej interakcji. Ta możliwość będzie jeszcze omawiana w części 57.1.2.

Wpływ wskazanych tu czynników na funkcje dystansu jest w dużym stopniu uzależniony od oczekiwań. Przykładowo oświetlenie oślepiające jest stresujące między innymi przez to, że utrudnia oczekiwany kontakt wzrokowy (poza tym jest nieprzyjemne ze względu na budowę i sposób funkcjonowania oka). Reakcja ta będzie zapewne słabsza tam, gdzie kontakt ten nie jest oczekiwany, na przykład gdy nie odgrywa żadnej roli w komunikacji, w której zasadniczy jest kontakt akustyczny lub dotyk.

Modyfikacja percepcji zmysłowej, która jest niezgodna z oczekiwaniami, bywa wykorzystywana w taktykach poznawczych i taktykach zakłócania, na przykład w przesłuchaniach, gdy jeden z rozmówców „ukrywa” swoją twarz pod „zasłoną” światła, a twarz drugiego jest dobrze widoczna. Powyższa zależność bywa też wykorzystywana do kodowania dominacji w taktykach aranżacji przestrzeni. Przykładowo okno będące jedynym źródłem oświetlenia za plecami zwierzchnika może wywoływać wrażenie jego dominacji, gdyż daje przewagę poznawczą jednej ze stron. Taktyka jest ryzykowna głównie dlatego, że może wywoływać irytację utrudniającą komunikację i zniechęcającą do kontynuowania spotkania.

Bariery i znaczniki terytorialne znajdujące się na linii interakcji mogą odgrywać rolę zasłony – częściowo lub całkowicie zasłaniać rozmówcę, a osłabiając percepcję zmysłową, zwiększać tolerancję na zbliżenie. Ta zależność jest wykorzystana w tak-

tykach impresyjnych aranżacji przestrzeni do unikania negatywnych skutków przegęszczenia. Na przykład w niektórych miejscach publicznych, gdzie nie ma dość miejsca na ustalenie odległości typowej dla relacji społecznych, umieszcza się takie zasłony (szyba między petentem a urzędnikiem, wysoka lada w sklepie itp.), które, prócz innych funkcji, zwiększają tolerancję na inwazję przez to, że ograniczają kontakt zmysłowy między rozmówcami. Bariery mogą działać na różne kanały zmysłowe, na przykład szyba jest barierą akustyczną, lada lub stół – to zasłony wizualne, ubranie – zasłona wizualna i dotykowa itp.

56.2. Wielkość miejsca a przegęszczenie

Wpływ wielkości miejsca na funkcje dystansu jest uzależniony od przewidywań i oczekiwań przestrzennych. W miejscach niepozwalających na ustalenie dystansu zgodnego ze stereotypem swoistym dla danej relacji (w małych pomieszczeniach lub tam, gdzie dochodzi do przegęszczenia) zwykle zmieniają się prognozy i oczekiwania dotyczące tego dystansu. Ludzie ustalają wtedy mniejszą granicę inwazji. Por. 46.1. Na przykład zatłoczenie w windzie zwykle nie wywołuje negatywnych emocji, gdyż w takich sytuacjach ludzie wyznaczają mniejsze terytoria prywatne, licząc się z możliwością przegęszczenia w takich miejscach. Poza tym kontrola nad uczestnictwem w sytuacji przegęszczenia i potrzeby realizowane przez niektóre z tych sytuacji mają wpływ na funkcje dystansu, co objaśniano w części 55.5. Pomniejszenie dystansu, zwłaszcza gdy nie jest oczekiwane, wywołuje natomiast negatywne reakcje emocjonalne. Por. 27.1.

56.3. Jakość emocjonalna i estetyka miejsca

Emocjonalna jakość miejsca polega na tym, że jest ono kojarzone z określonymi emocjami. Może się to dokonywać na zasadzie wspomnienia związanego z tym, że w tym lub w podobnym do tego miejscu zaistniały zdarzenia wywołujące daną emocję. Emocje mogą też być wywoływane innymi czynnikami charakteryzującymi miejsce interakcji, takimi jak na przykład symbole, dobór kolorów itp. Sikorski 2005: 278–85.

Będące w fazie pilotażowej badania nad wpływem estetyki miejsca na psychikę ludzi potwierdzają związek estetyki z emocjami: estetyka wywołuje pozytywne, a brzydota negatywne emocje. Por. m.in. Healer 1997; Ziobrowski 1996. Emocje wpływają na interakcje w sposób już omówiony – pozytywne zwiększają tolerancję na zbliżenie, a negatywne ją zmniejszają. Por. 52.2. Gdy estetyka miejsca wywołuje pozytywne lub negatywne emocje, może wpływać na funkcje dystansu.

56.4. Jakość aksjologiczna miejsca

Jakość aksjologiczna miejsca to kojarzone z nim wartości. Gdy wywołuje ona emocje, to jest interpretatorem dystansu. Wpływa na funkcje dystansu przez pośrednictwo wywoływanych emocji. Por. 52.2.

Skojarzenie miejsca z wartościami może być skutkiem tego, że w danym miejscu odbywały się rytuały przywołujące daną wartość (na przykład świątynia jest kojarzona z wartością *sacrum*), następowały wydarzenia, w których dana wartość dla kogoś się realizowała (na przykład dom rodzinny kojarzony z dzieciństwem). Aksjologiczną jakość miejsca można kodować przez aranżację przestrzeni, przykładowo przez obrazy, symbole wartości (dyplomy, nagrody, medale itp.) umieszczane w widocznym miejscu i kojarzące to miejsce lub jego „właściciela” z wydarzeniami oznaczanymi wartościami. Bańka: 89–90. Jak to już zreferowano w części 36.1, wartości można kodować przez zachowania terytorialne i symbolikę przestrzenną (symbolikę środka, stałego punktu odniesienia, wertykalną i in.). Aksjologiczna jakość miejsca wiąże się zwykle ze swoistymi dla niego rytuałami. Kod kulturowy (etykieta miejsca) może określać wzorcowe sposoby reagowania na rytuały, co było przedmiotem analizy w częściach 51.7.1 i 53.1.1.

56.5. Symbolika dominacji (władzy, zwierzchności, siły) w aranżacji przestrzeni

Na funkcje zachowań przestrzennych duży wpływ ma społeczne kodowanie dominacji (władzy, zwierzchności, siły) – zachowania przestrzenne osób uważanych za ważniejsze są inaczej odbierane niż te same zachowania osób uważanych za mniej ważne. Wpływ wrażenia dominacji na funkcje dystansu przedstawiono w częściach 53.5 i 54.3.1. Wrażenie dominacji można wywoływać taktykami aranżacji przestrzeni, o których już była mowa w części 36.1.

56.6. Posiadanie miejsca

Posiadanie terytorium wpływa na funkcje dystansu, podobnie jak wrażenie władzy (53.5). Między innymi Albert Mehrabian zauważa, że przypisuje się zwykle więcej terytorium właścicielowi miejsca i że na terytorium uważanym za własne z większą łatwością dokonujemy inwazji. Mehrabian 1981. Osoba uważająca się za właściciela danego terytorium czuje się na nim pewniej, może swobodniej pomniejszać dystans i dokonywać inwazji niż osoby, które są na tym terytorium gośćmi. Poza tym zachowania inwazyjne osoby uważanej za właściciela terytorium nabierają znaczenia podobnego jak przy inwazji ze strony zwierzchnika – kojarzą się z wyrazami przyjaźni lub zwierzchności (por. 53.1.3), inwazja osoby będącej „gościem” na czyimś terytorium w stosunku do osoby uważanej za jej właściciela kojarzy się natomiast częściej ze spoufalaniem się. Por. Jacko 2009d: 59. Kodowanie posiadania miejsca w taktykach negocjacyjnych omówiono w części 36.2.

56.7. Symbolika wnętrza

Znaczniki terytorialne (por. 26.3) tworzą *symbolikę wnętrza*, gdyż ich funkcją jest wskazywanie (funkcja referencyjna) na wnętrze terytorium. Symboliczne gesty otwarcia, takie jak otwieranie ramion, odkrywają wrażliwe części ciała i w ten sposób odsłaniają człowieka, gesty zaś zamykające zasłaniają go. W obu przypadkach pełnią funkcję wskazywania na wnętrze człowieka. Podobnie zamknięcie drzwi na klucz lub zaproszenie kogoś do domu też jest domeną symboliki wnętrza, gdyż dom to terytorium osobiste. Wskazywanie na wnętrze jest mało przebadane na gruncie proksemiki, dlatego poniższe uwagi mają charakter przypuszczeń, które należałoby sprawdzić. Znaczniki zamykające terytoria wpływają na funkcje dystansu w podobny sposób jak powiększanie dystansu, znaczniki otwierające zaś – podobnie jak jego zmniejszanie. Por. 26, 45.5. Ten wpływ symboliki wnętrza na funkcje dystansu jest wykorzystywany w taktykach zastępowania oczekiwanego dystansu jego substytutami i będzie omawiany w części 57.

57. Zastępowanie i substytuty (zamienniki) dystansu. Propozycja własna

Substytuty dystansu to jego interpretatory, które modyfikują jego funkcje w ten sposób, że dystans bliższy zaczyna pełnić funkcje swoiste dla dystansu dalszego, a dystans dalszy dla dystansu bliższego. Ta funkcja interpretatorów dystansu będzie tutaj nazywana *kompensowaniem* lub *zastępowaniem* dystansu, a interpretatory pełniące ją – *substytutami* lub *zamiennikami* dystansu.

Badania nad substytutami dystansu pozostają wciąż w fazie pilotażowej. Na uwagę zasługują między innymi badania nad zachowaniami stanowiącymi reakcję na inwazję (por. 27), kontaktem wzrokowym (por. Argyle, Dean 1965; Knight, Langmeyer, Lundgren 1973; Noll 1976), badania dotyczące kompensowania dystansu prowadzone w ramach interakcyjnych modeli (teoria równowagi, intymności i in.), omawiane w części 48, badania nad symboliczno-emocjonalnymi reakcjami na zachowania przestrzenne oraz reakcjami anty- i prospołecznymi związanymi z dystansem (por. Staub, Baer 1974, za: Janda-Dębek 2003: 15).

Zwykle substytuty dystansu powstają spontanicznie w sytuacjach, w których dystans faktyczny odbiega od dystansu oczekiwanego. Przykładowo w przypadku inwazji lub przegęszczenia (27.1, 27.5) ludzie spontanicznie tworzą bariery, zasłony i prezentują różne zachowania (np. unikają kontaktu wzrokowego, odwracają się od rozmówcy), które mają zastąpić brakujący dystans i przywrócić im komfort psychiczny zakłócony inwazją. Modele interakcyjne (omawiane w części 48) pokazują natomiast, że jest też możliwe kompensowanie dystansu, który jest odbierany jako zbyt odległy, na przykład przez intensyfikowanie kontaktu wzrokowego, pochylanie się w stronę rozmówcy itp. Substytuty dystansu mogą być też tworzone celowo

w taktykach proksemicznych (por. 35) i terytorialnych (por. 36). W taktykach poznawczych (por. 37) substytuty te są przedmiotem obserwacji.

Zastępowanie dystansu przebiega na dwa sposoby. Zastępowane mogą być jego niesemiotyczne funkcje, co zostało omówione w części 50. W tym przypadku mamy do czynienia z *niesemiotycznymi substytutami dystansu*. Zastępowane mogą też być jego semiotyczne funkcje (51). Tym razem mamy do czynienia z *semiotycznymi substytutami dystansu*. Substytutami pierwszego rodzaju są na przykład intensywność kontaktu zmysłowego (np. wzrokowego), oświetlenie, kąt interakcji. Substytutem drugiego rodzaju – słowna lub pozawerbalna ekspresja emocji interpersonalnych, otwieranie lub zamykanie terytoriów i inne. Zwykle substytuty dystansu zastępują go na oba ze wskazanych tu sposobów. Przykładowo otwarcie drzwi jest niesemiotycznym substytutem dystansu, gdyż ułatwia kontakt wzrokowy między osobami znajdującymi się po przeciwnych stronach drzwi, jest też substytutem semiotycznym, gdy na przykład wyraża zaproszenie do wejścia.

Substytuty dystansu dają wrażenie takie, jakie dałoby rzeczywiste jego powiększenie lub pomniejszenie, dlatego też wywołują podobne reakcje. Na przykład na intensywne wpatrywanie się reagujemy tak jak na inwazję, a na bariery i zasłony pojawiające się na linii interakcji tak jak na rzeczywiste powiększenie dystansu interakcyjnego. Substytuty dystansu nie muszą wywoływać pomyłki w ocenie wielkości dystansu interakcyjnego ani jego złudzenia. Co prawda niesemiotyczne substytuty dystansu dają wrażenie innego dystansu niż rzeczywisty, ale nie muszą wpływać na to, jak ocenia się jego wielkość. Pod wpływem substytutów dystansu ulegają zmianie tylko niektóre funkcje dystansu, związane z daną interakcją.

Tam, gdzie pojawiają się substytuty dystansu, dystans nie znika. Substytuty te modyfikują tylko jego funkcje i robią to w swoisty sposób. Pod ich wpływem dystans dalszy zaczyna pełnić funkcje swoiste dla dystansu bliższego lub dystans bliższy dla dystansu dalszego. W tym sensie można mówić o *wirtualnym, znaczeniowym* lub *symbolicznym* dystansie, który *istnieje intencjonalnie* jako funkcje, które dystans pełni dla stron interakcji. Dystans ten jest „nabudowany” na dystansie rzeczywistym jako jego funkcje. Określenie *dystans wirtualny* rezerwuje się dla niesemiotycznych, a termin *dystans znaczeniowy* lub *symboliczny* dla semiotycznych funkcji dystansu, które są modyfikowane jego substytutami.

57.1. Niesemiotyczne substytuty dystansu – dystans wirtualny

Niesemiotyczne substytuty dystansu modyfikują jego niesemiotyczne funkcje (było to przedmiotem analiz w części 50) – wpływają na intensywność i jakość bodźców zmysłowych, na informację nimi przenoszoną, na pobudzenie stron, dostarczają przyjemności lub przykrości i pełnią funkcje behawioralne, między innymi motoryczne.

57.1.1. Substytuty zmysłowe

Z badań referowanych w części 27.1 wynika, że w sytuacji inwazji ludzie zwykle tworzą zasłony i przeszkody (bariery), które osłabiają kontakt zmysłowy. Tam natomiast, gdzie oczekiwany jest dystans bliższy od rzeczywistego, jego brak bywa kompensowany przez intensyfikację kontaktu zmysłowego.

Zachowania i okoliczności zakłócające percepcję zmysłową mogą odgrywać rolę substytutów dystansu. Na przykład zasłony (woalka, okulary przeciwsłoneczne, ubranie), półmrok, oślepiające światło (itp.) pełnią taką funkcję, gdyż utrudniają kontakt wzrokowy z rozmówcą. Podobną rolę w zakresie kontaktu akustycznego (słuchowego) odgrywa hałas, który sprawia, że podczas rozmów w hałaśliwych miejscach ludzie przebywają w mniejszej odległości od siebie. Por. 55.1, 56.1.

Także zachowania pozawerbalne mogą pełnić funkcję substytutów dystansu przez to, że modyfikują percepcję zmysłową. Na przykład kąt interakcji jest substytutem dystansu przez to, że modyfikuje kontakt zmysłowy i percepcję ekspresji. Por. 55.3.

57.1.2. Elektroniczne substytuty dystansu. Paraproksemika

Gatunek ludzki wynalazł nowe, nieznane u innych zwierząt, elektroniczne substytuty zmysłowe, które pozwalają na sztuczne wzmacnianie bodźców zmysłowych w różnych kanałach percepcji – wzmacniacze dźwięku, telefon, wideokonferencje i inne. Dzięki elektronicznym substytutom dystansu ludzie przebywający daleko od siebie mogą wejść w interakcję wzrokową lub głosowo-słuchową, typową dla tej, która dokonuje się w niewielkim dystansie. Telefon, Internet lub inne elektroniczne media mogą odgrywać rolę substytutów dystansu przez to, że wzmacniają bodźce zmysłowe i mogą sprawiać wrażenie innego dystansu niż rzeczywisty. Por. Jacko 2004.

Wynalazki techniki, modyfikując funkcjonowanie zmysłów, umożliwiają wytworzenie wirtualnego dystansu, który tworzy złudzenie odległości. Wzmacniacze głosu, „telebimy”, telefon lub internet – dzięki temu, że umożliwiają przekazywanie dźwięku i obrazu na odległość, tworzą przez to wrażenie innej odległości niż rzeczywista. Z tego też powodu mogą modyfikować potrzebę fizycznego dystansu w relacjach, w których percepcja słuchowa lub wzrokowa odgrywa podstawową rolę. Na przykład jeżeli osoby zaprzyjaźnione mieszkają daleko, mogą spotykać się w przestrzeni wirtualnej i w ten sposób tworzyć wirtualny dystans interakcyjny, który jest właściwy dla łączącej ich relacji. Elektroniczne substytuty dystansu, dając wrażenie bliższego lub dalszego dystansu niż rzeczywisty, wpływają na komunikację podobnie jak pomniejszenie lub powiększenie rzeczywistego dystansu. Por. Chidambaram, Jones 1993; Jessup, Tansik 1991; Raman et al. 1993; Valacich et al. 1993; Valacich et al. 1994.

Joshua Meyrowitz (1986) zastępowanie dystansu jego substytutami w mediach nazywa „paraproksemiką” (ang. *para-proxemics*)⁵⁹. Zauważa, że telewizja, przez ka-

⁵⁹ W literaturze przedmiotu można spotkać zbliżone do wprowadzonego tutaj rozumienia paraproksemiki. Na przykład David M. Klein i Kim Wolfson przyjmują następujące definicje: „Paraproxemics is a consumer behavior construct which applies an interpersonal communication model to infor-

drowanie w bliższym lub dalszym dystansie, może tworzyć wrażenie podobne do tego, jakie tworzy realny dystans interakcyjny i w ten sposób symbolizować „bliższą” lub „dalszą” relację proksemiczną między widzem i pokazywaną osobą lub reklamowanym produktem, ewokując nastawienie związane z tą relacją i wywołując wrażenia dotyczące pokazywanej osoby lub rzeczy. Daleki kadr może sugerować emocjonalny dystans, kadr bliski – bliższą relację i wywoływać większe zaufanie. Telewizja tym samym może stosować taktyki kodowania relacji, techniki impresyjne i wizerunkowe, o których będzie mowa poniżej.

Chris Boulton (2007) zauważa, że kąt patrzenia w obiektyw może pełnić podobną funkcję. Osoby, które patrzą wprost w obiektyw, zmniejszają symboliczny dystans – taki sposób patrzenia tworzy wrażenie mniejszego dystansu niż rzeczywisty i nabiera podobnego sensu jak realne zmniejszenie dystansu – wzmacnia ekspresję ciała i słowa. Ta funkcja spojrzenia jest wykorzystywana w reklamie po to, by podkreślić siłę wyrazu, pewność siebie pokazywanej osoby lub erotyczny podtekst jej zachowania. Powiększanie kąta patrzenia daje natomiast wrażenie nieco większego dystansu – pełni funkcję podobną jak powiększanie kąta interakcji. Boulton 2007: 778–781. Powyższe zależności mają spore znaczenie dla taktyk proksemicznych. Na przykład badania Davida M. Kleina i Kim Wolfson potwierdzają możliwość zastępowania fizycznego dystansu dystansem wirtualnym w reklamie telewizyjnej (Klein, Wolfson 1983).

John Lim (2000) w swoich pionierskich badaniach pokazuje, że rezultat zmniejszenia dystansu w negocjacjach można uzyskać za pomocą środków elektronicznych. Jego badania mówią o tym, że w wirtualnie pomniejszonym dystansie przebieg negocjacji jest zwykle bardziej satysfakcjonujący dla jej stron, a ich wynik częściej uważany za uczciwe rozwiązanie, godzące interesy obu stron. Poza tym takie pomniejszenie dystansu wpływa na uczciwość (ang. *fairness*) negocjacji, podobnie jak wpływa na nie fizyczna bliskość negocjatorów. Por. Lim 2000.

Co prawda elektroniczne substytuty dystansu nie są w centrum zainteresowania niniejszej monografii, ale należało o nich wspomnieć jako o jednym ze środków taktyk proksemicznych, który – jak się zdaje – nabiera coraz większego znaczenia. Badania pokazują, że dystans wirtualny wpływa na rezultat negocjacji podobnie jak robi to dystans rzeczywisty. Co za tym idzie, ogólna charakterystyka dotycząca funkcji dystansu (50 i 51) odnosi się też do dystansu wirtualnego.

Pilotażowe badania nad wpływem kąta interakcji i kontaktu wzrokowego w interakcji mediowanej elektronicznie przesyłanym obrazem (Harrison, Ishii, Chignell 2010) pokazują, że niektóre pozawerbalne substytuty dystansu odgrywają większą rolę w rzeczywistych interakcjach, a tracą znaczenie w interakcjach mediowanych elektronicznie przesyłanym obrazem. W tym kontekście należałoby sprawdzić, jak pozawerbalna komunikacja (w tym dystans interakcyjny) zmienia swoje funkcje

mation processing of TV advertising. ‘Paraproxemic attributions’ (...) refers to the physical ‘closeness’ a viewer perceives between him/herself and an actor in a TV commercial. Camera shots simulate physical space between TV actor and viewer – e.g., close-ups and extreme close-ups correspond to Hall’s (1966) ‘personal’ and ‘intimate’ distances, respectively. This notion relies on Hall’s theory of proxemics, which addresses the ways people use space in face-to face communication”. Klein, Wolfson 1983: 215.

w interakcjach mediowanych elektronicznie oraz zarysować teorię wyjaśniającą tę różnicę. Niewykluczone, że analiza zjawiska intencjonalności przestrzennej zarysowana w rozdziale XI może okazać się pomocna w realizacji tego zadania. Zaprezentowane tam analizy nie obejmują jednak czynnika *obecności* (realnej obecności, niem. *Beisein*), który prawdopodobnie jest główną przyczyną różnicy między funkcjami zachowań pozawerbalnych widzianych „w rzeczywistości” (np. w sztuce teatralnej) i oglądanych na jakimś elektronicznym nośniku (np. w filmie).

57.1.3. Substytuty motoryczne

Motorycznymi substytutami dystansu są przeszkody i bariery, które wpływają na możliwość zbliżenia się do siebie rozmówców, podobnie jak czyni to rzeczywisty dystans. W momencie zagrożenia powiększanie dystansu pełni funkcję obronną – chroni przed potencjalnym atakiem. Zaobserwowano, że w takich sytuacjach, gdy powiększenie dystansu nie jest możliwe, jest on zastępowany zachowaniami buforującymi, polegającymi na tworzeniu przeszkód na linii interakcji, na przykład przez ustawianie przedmiotów na tej linii lub zasłanianie się rękami. Bariery znajdujące się na linii interakcji biurko – lada w sklepie itp. mogą wzmacniać poczucie bezpieczeństwa nawet wtedy, gdy nikt nie spodziewa się ataku. Por. 45.5, 50.5.

57.2. Substytuty semiotyczne – dystans znaczeniowy (symboliczny)

Substytuty dystansu, które będą tutaj nazywane semiotycznymi, zastępują dystans, pełniąc jego semiotyczne funkcje. Nie muszą one modyfikować percepcji zmysłowej ani wpływać na możliwości motoryczne, by go zastępować. Na przykład informację o braku zainteresowania ofertą można przekazać zachowaniem przestrzennym, wykorzystując jego funkcję informacyjną – przez powiększenie dystansu w trakcie interakcji, można to też zrobić słowem lub ekspresją ciała, które zastąpią dystans w tej funkcji. Agresję można wyrazić zachowaniami inwazyjnymi, można też to samo zrobić werbalnie lub odpowiednim wyrazem twarzy. I tak dalej.

Substytuty semiotyczne mogą korzystać z materialnego znaku, jakim jest fizyczny dystans między stronami interakcji i modyfikować jego funkcje, wytwarzając tym samym dystans znaczeniowy, nabudowany na fizycznym dystansie, tak jak znaczenie (znak formalny) nabudowuje się na znaku materialnym (jakim w tym przypadku jest dystans rozumiany jako fizyczna i mierzalna odległość). Dystans i jego semiotyczne funkcje można odtworzyć w językach werbalnych, które korzystają z jego werbalnych substytutów, na przykład określając kogoś jako osobę „bliską”, „daleką”, czyjeś poglądy jako „bliskie” lub „odległe”, mówiąc o „zbliżeniu” stanowisk. Por. 64.4.2.

57.3. Aspekty zastępowania dystansu

Zwykle substytuty dystansu zastępują go zarówno w niesemiotycznym, jak i w semiotycznym aspekcie. Przykładowo zasłony z rąk znajdujące się na linii interakcji (np. zakładanie rąk, zasłanianie twarzy) mogą z jednej strony ograniczać percepcję zmysłową (substytut zmysłowy), z drugiej – stanowić potencjalną zaporę inwazji (substytut motoryczny) oraz wyrażać brak zaangażowania w interakcję (substytut semiotyczny). Intensyfikacja kontaktu wzrokowego jest substytutem zmysłowym, a jednocześnie wyraża zainteresowanie, tak jak czyni to pomniejszanie dystansu (substytut semiotyczny). Intensyfikacja kontaktu wzrokowego zarówno modyfikuje ten kontakt (substytut zmysłowy), jak i wyraża zainteresowanie (substytut semiotyczny), tak jak to dzieje się w przypadku pomniejszania dystansu.

Znaczniki terytorialne zamykające terytoria jako substytuty zmysłowe – utrudniają kontakt zmysłowy, jako substytuty motoryczne – stanowią przeszkodę potencjalnej inwazji, jako zaś substytuty semiotyczne – wyrażają niechęć i przestrożę przed potencjalną inwazją. Sposób oznaczania terytoriów i funkcje znaczników terytorialnych w dużym stopniu zależą od obowiązującego kodu kulturowego, więc semiotyczne substytuty dystansu i ich wpływ na funkcje dystansu mogą być nieco inne w zależności od kultury.

58. Niektóre substytuty dystansu w języku ciała. Propozycja własna

Substytuty dystansu należące do języka ciała odgrywają bardzo ważną rolę w negocjacjach, między innymi przez to, że regulują poczucie intymności. Poniżej zaprezentowano niektóre substytuty dystansu należące do języka ciała.

58.1. Oznaki kontaktu zmysłowego

Widzialne otwarcie i intensyfikacja percepcji zmysłowej pomniejsza dystans wirtualny, a oznaki jej ograniczenia – powiększają go. Por. 44.3. Wiąże się to z wpływem percepcji zmysłowej na funkcje dystansu, które już omówiono w części 50. Jak już wcześniej przedstawiono na przykładzie zatłoczonej windy, na czas chwilowego przegęszczenia zwykle ogranicza się w miarę możliwości kontakt wzrokowy, by w ten sposób kompensować brak rzeczywistego dystansu i minimalizować dyskomfort związany z przegęszczeniem, a także unikać wrażenia inwazji. Por. Argyle, Dean 1965; Knight et. al. 1973; Noll 1976.

Koncepcja substytutów dystansu rzuca światło na funkcje niektórych zachowań pozawerbalnych kojarzonych z nieśmiałością lub wstydlivością, takich jak opuszczanie oczu („spuszczanie wzroku”), odwracanie się od rozmówcy. Jest to zachowanie zamykające kanał wzrokowy. Jako substytut dystansu powiększa ono dystans znaczeniowy i symbolicznie chroni prywatność, wyrażając niechęć do psychicznego lub fizycznego zbliżenia.

58.2. Znaki wyrażające kierunek uwagi

Intensyfikacja kontaktu zmysłowego tworzy wrażenie intymności w sposób, który jest charakterystyczny wyłącznie dla tego zmysłu. Na przykład percepcja wzrokowa jest wyrażana kierunkiem źrenic, a pośrednio – kierunkiem twarzy; ze względu na to, że oczy ludzi są wąsko osadzone, w rozmowie jest wymagany odpowiedni kąt twarzy – zwrócenie się twarzą w stronę rozmówcy. Dlatego skierowanie głowy i spojrzenia w jakimś kierunku są naturalnym wyrazem zainteresowania. Do dziś nie do końca zbadaną tajemnicą jest sposób, w jaki odczytujemy emocjonalne przesłanie ekspresji oczu⁶⁰. Istotnie, mogą one wyrażać osobiste emocje. Przestrzeń wytwarzana spojrzeniem może być bardzo intymna – tworzy bliski dystans znaczeniowy („zbliża” psychicznie). Odwracanie oczu, błędzenie spojrzeniem gdzieś nad głową rozmówcy „powiększa” natomiast ten dystans.

Kąt interakcji może do pewnego stopnia zastępować dystans, co już zanalizowano w częściach 44.5. i 55.3. Rozróżnienie (ang.) *sociofugal/sociopetal axis* poniekąd oddaje tę intuicję. Kąt pieszczoty (*sociopetal axis*) sprzyja zbliżeniu, a kąt ucieczki (*sociofugal axis*) – ucieczce. Dzieje się to między innymi z dwóch powodów. Po pierwsze, zmysł wzroku znajduje się z przodu. Odwrócenie się przodem potencjalnie zatem intensyfikuje kontakt wzrokowy, a odwrócenie się bokiem – utrudnia go. Dotyczy to nie tylko głowy, ale też klatki piersiowej. Nawet jeśli uważnie słucham swego rozmówcy, ale odwracam od niego klatkę piersiową w kierunku innej osoby, symbolicznie zbliżam się do niej, a oddalam od swego interlokutora. Po drugie, kąt interakcji jest substytutem motorycznym, bo odwrócenie się przodem ułatwia fizyczne przybliżenie do rozmówcy, a ustawienie bokiem – utrudnia, przynajmniej w jakimś stopniu. Dlatego odwracanie się o coraz większy kąt od rozmówcy uznawane jest za oznakę „emocji ucieczki”.

58.3. Symbolika wnętrza. Gesty otwarcia i zamknięcia

Gesty otwierające lub zamykające korzystają z symboliki wnętrza, o której była mowa w części 56.7. Są znacznikami terytorium osobistego. Wskazują na „wnętrze” człowieka. Gesty zamknięcia, takie jak krzyżowanie ramion, rąk lub dłoni, zasłanianie się dłońmi lub trzymanymi w nich przedmiotami, zamknięta postawa ciała to zamykające znaczniki terytorialne – bronią dostępu do tego terytorium, a gesty otwarcia, na przykład otwarcie ramion, otwarta postawa ciała itp., to otwierające znaczniki terytorialne – zachęcają do zbliżenia.

Sposób, w jaki gesty otwarcia i zamknięcia zastępują dystans, należy tłumaczyć tak samo jak funkcje znaczników terytorialnych w części 26.3, 57. Niektóre gesty zamykające są zmysłowymi substytutami dystansu, gdyż utrudniają kontakt zmysłowy. Są też zwykle substytutami motorycznymi, ponieważ stanowią przeszkodę w po-

⁶⁰ Pilotażowe badania pokazują, że wykonywane nieświadomie ruchy oczu (takie jak rozszerzanie i zwężanie źrenic, mikroruchy gałek ocznych) mogą wyrażać emocje. Por. Domachowski 1993: 60–66.

tencjalnym zbliżeniu. Gesty otwarcia pełnią natomiast funkcję odwrotną w aspekcie zmysłowym i motorycznym, nie stanowiąc przeszkody w percepcji zmysłowej i zbliżeniu. Por. 57.3. Symbolika wnętrza pełni też semiotyczne funkcje, zazwyczaj oparte na kodzie określającym funkcje mowy ciała, który z reguły, zgodnie z naturalną zmysłową i motoryczną funkcją tych gestów, przypisuje im poszczególne funkcje: gestom zamknięcia – funkcję wyrażania negatywnych emocji (np. niechęci, lęku, braku zainteresowania), a gestom otwarcia – funkcję wyrażania pozytywnych emocji (np. przychylności, zaufania, nieskrytości) itp.

W związku z tym, że gesty otwarcia są stosunkowo łatwe do opanowania i zastosowania, szkolenia w dziedzinie mowy ciała zwykle uczą tych gestów do wyrażania ufności i nieskrytości. Uczą też unikania długotrwałych gestów zamykających, gdyż zwykle kojarzą się one z niechęcią do rozmówcy. Należy pamiętać, że gesty otwarcia i zamknięcia w naturalnej gestykulacji występują po sobie. Przesadne unikanie gestów zamknięcia lub ograniczenie się do gestów otwarcia byłoby jednak błędem, gdyż osłabiłoby dynamizm gestykulacji, dając wrażenie sztuczności.

Jak dotąd mało przebadany jest wpływ symboliki wnętrza na mimikę człowieka. Można wskazać w mimice ślady gestykulacji terytorialnej. W uśmiechu i śmiechu brwi oraz usta otwierają się (wertykalnie i horyzontalnie). Trudno nie zauważyć tu strukturalnego podobieństwa do gestykulacji otwarcia. W mimicznej ekspresji negatywnych emocji daje się zauważyć ślady gestów zamykających, na przykład ściąganie brwi w płaczu i gniewie, zaciskanie ust w ekspresji gniewu. Wskazane tu rysy mimiki są uniwersalne, co potwierdzają między innymi eksperymenty Paula Ekmana i Williama Friesena (opis tych i przegląd innych badań związanych z ponadkulturowymi aspektami mimiki: Aronson et. al. 1997b: 174–177). Badacze tłumaczą uniwersalność mimiki biologicznie i ewolucyjnie – budową mózgu i ludzkiego ciała, które kształtowały się w ewolucji gatunku (np. Darwin 1872). To wyjaśnienie nie musi wchodzić w sprzeczność z zarysowanym wyżej tłumaczeniem przez wskazanie na możliwość odzwierciedlenia symboliki terytorialnej w mimice człowieka.

58.4. Akustyczne substytuty dystansu. Głos

Siła, ton głosu i jego niuanse wpływają na semiotyczne funkcje dystansu interakcyjnego. Na przykład szept lub intonacja konfidencjonalna daje wrażenie bardziej prywatnego dystansu, krzyk zaś nadaje mu charakterystykę emocjonalną związaną z emocjami wyrażanymi głosem. I tak dalej.

58.5. Proksemiczne skróty zachowań

Skróty zachowań polegają na tym, że wykonuje się część danej czynności, zwykle początkową, i w ten sposób wyraża się emocje lub postawy kojarzone z całą czynnością. Proksemiczne skróty zachowań to skróty zachowań przestrzennych. Na przykład odwrócenie się od kogoś w trakcie rozmowy może być skrótem oddalania się ozna-

czającym, że pragniemy zakończenia rozmowy, pochylanie się w stronę rozmówcy i kiwanie głową można rozumieć jako skrót zachowania prowadzącego do pomniejszenia dystansu. Skróty te wykorzystują wyobraźnię, która wybiega w przyszłość i jakby „rysuje ciąg dalszy” zaobserwowanego ruchu. Z tego „teatru wyobraźni” korzystają niektóre iluzje motoryczne klasycznej pantomimy.

Proksemiczne skróty mogą odgrywać rolę substytutów dystansu. Skróty zachowań pomniejszających dystans zблиżają, a skróty zachowań powiększających dystans oddalają symbolicznie. Na przykład gdy dotyk nie jest możliwy, pojawia się często w gestykulacji jego skrót, który nie pełni co prawda tych samych funkcji co dotyk, ale wyraża oczekiwanie bliskości – taką funkcję pełnią samodotyk i samoobejmowanie, machanie dłonią na pożegnanie (skrót gestu dotykania) i inne. Gdy zaś z jakichś powodów oczekiwane powiększenie dystansu nie jest możliwe, rozmówcy czasem nieświadomie odgrywają jakby pantomimę ilustrującą oddalanie się od rozmówcy – kierując stopy, klatkę piersiową w stronę, w którą woleliby się udać, drobiać i przebiegając nogami itp., po to by wytworzyć dalszy dystans znaczeniowy.

59. Indywidualne i sytuacyjne interpretatory dystansu. Potrzeba metateorii

Wyżej omówione ogólne zasady decydujące o wpływie interpretatorów dystansu na jego funkcje określają niektóre ogólne warunki skuteczności proksemicznych taktyk impresyjnych i perswazyjnych. Przejście od nich w rozumowaniach strategicznych do warunków skuteczności dla określonych dziedzin działania i konkretnych sytuacji powinno uwzględniać interpretatory typowe dla danej dziedziny działania – indywidualne (związane ze specyficznym doświadczeniem człowieka, jego upodobaniami i uprzedzeniami, oczekiwaniami przestrzennymi) oraz sytuacyjne, które mogą być nieobjęte wskazanymi tu ogólnymi warunkami skuteczności. Potrzebna jest pełna ontologia w sensie względnym. Tego, czy zarysowana tutaj ontologia jest pełna, nie sposób rozstrzygnąć bez metateorii.

Rozdział XI

DLACZEGO TO DZIAŁA? METATEORIA PROKSEMIKI

W monografii omówiono ważniejsze rozumowania pozwalające przełożyć wiedzę zebraną w proksemice na taktyki działania i przesłanki tych rozumowań. Tym samym zasadniczy cel opracowania został zrealizowany – określono sposoby wykorzystania wiedzy zgromadzonej w proksemice w tworzeniu taktyk proksemicznych. Cel ten nie został jednak zrealizowany w pełni, gdyż, jak to wyjaśniano w części 16, taktyki metodyczne dążą do ontologii pełnej, a ta wymaga oparcia w metateorii. Do metateorii, o której tu mowa, należą definicje rzeczowe określające przedmiot badań i hipotezy wyjaśniające, które stanowią odpowiedź na pytanie: *Dlaczego to działa?* (*Dlaczego taktyki są skuteczne?*). Pytanie dotyczy *ostatecznych* racji i warunków skuteczności, czyli takich, które występują w każdej istniejącej i możliwej sytuacji. Odpowiedzią na nie jest koncepcja metarelacji symptomatycznych, które omawiano w pracy – meta-determinantów i metainterpretatorów dystansu. Por. 29.

W niniejszym rozdziale zostaną przedstawione trzy koncepcje określające metateorię proksemiki – teoria instynktu terytorialnego, kodów kulturowych i sposobu funkcjonowania zmysłów. Będzie też dokładniej omówiona Hipoteza Oczekiwań Przestrzennych, która – jak to już wykazano – uzupełnia metateorię proksemiki założeniami dotyczącymi sposobu, w jaki determinanty i interpretatory są odzwierciedlane w podmiocie w postaci oczekiwań przestrzennych.

Warte rozważenia byłoby sprawdzenie tego, czy zaproponowany układ twierdzeń i hipotez określających metateorię proksemiki spełnia warunek prostoty wyjaśniania, to jest tego, czy nie można zrezygnować z któregoś z nich bez rezygnowania z ontologii pełnej, i tego, czy jest to jedyny możliwy układ założeń dający ostateczną odpowiedź na wskazane wyżej pytanie. Wymagałoby to analizy hipotez konkurencyjnych i sprawdzenia tego, czy wskazane tu założenia nie zawierają się w sobie. Nie jest wykluczone, że teoria instynktu i teoria kultury zawierają się w HOP. Poniższe rozważania nie będą tego sprawdzać, ograniczając się do pokazania, że z uwagi na warunek pełności oraz ze względów aplikacyjnych HOP jest potrzebnym uzupełnieniem metateorii przyjmowanej w badaniach proksemiki.

W związku z tym, że metateoria danej nauki wyznacza kierunki jej badań, przeprowadzone w niniejszym rozdziale analizy mają otworzyć perspektywę dalszych badań nad taktykami proksemicznymi w negocjacjach. W monografii nie będzie sprawdzana skuteczność poszczególnych taktyk, gdyż to nie jest jej zadaniem. Ma

ona otworzyć perspektywę badań nad warunkami skuteczności taktyk proksemicznych w różnych dziedzinach, typach okoliczności i konkretnych sytuacjach działania.

60. Ontologia w rozumowaniach strategicznych

Proksemiczne taktyki negocjacyjne – z wyjątkiem naiwnych taktyk intuicyjnych (takich, które ignorują wpływ okoliczności na skuteczność działania) – zakładają jakąś mniej rozbudowaną ontologię i model sytuacji działania. Jak to pokazano w części 16.3, warunek skuteczności wiąże się z warunkiem pełności, to znaczy, że skuteczność strategii lub taktyki w pewnym stopniu zależy od tego, czy rozumowania strategiczne, które prowadzą do ich utworzenia, uwzględniają wszystkie (w ontologii pełnej) lub przynajmniej wszystkie wchodzące w grę typy (w ontologii pełnej w sensie względnym) taktycznie relewantnych okoliczności działania. Metateoria jest narzędziem tworzenia ontologii pełnej, ponieważ to metateoria określa czynniki taktycznie relewantne i wyznacza kryteria pozwalające stwierdzić, czy uwzględniono wszystkie ich typy.

Tylko niektóre teorie proksemiczne wyłuszczały zawartość rozstrzygnięć należących do założonej w nich metateorii⁶¹. Jeśli jest ona przyjmowana domyślnie, to w nauce może skutkować brakiem należytej precyzji przy określaniu zmiennej niezależnej badań i ich interpretacji, a w rozumowaniach strategicznych – niepełną ontologią sytuacji i związanym z nią ryzykiem szablonowości. Dlatego niniejszy rozdział jest poświęcony metateorii, która jest założeniem omówionych już rozumowań strategicznych.

60.1. Konkret a metateoria

Wszystkie omówione w niniejszej publikacji taktyki działania mogą mieć wyjątki związane z tym, że determinanty i interpretatory dystansu w konkretnych sytuacjach dają unikalne sploty zależności. Ten stan rzeczy wymaga teoretycznej refleksji nad ogólnym modelem sytuacji, który pozwoliłby uwzględnić kompleksowy wpływ interpretatorów na funkcje dystansu i determinantów dystansu na jego wielkość w konkretnej sytuacji działania. Badanie tego wpływu wymaga metateorii, która pozwala całościowo analizować sytuację taktyczną i wyznacza metodę uszczegóławiania ogólnych warunków skuteczności dla dziedzin i sytuacji działania.

⁶¹ Na przykład Teoria Niespełnionych Oczekiwań wskazuje założenia należące do ontologii sytuacji. Są to założenia antropologiczne (ludzie mają pewien stopień wolnej woli, mogą oceniać i interpretować zależności oraz sympatię między nimi a ich partnerem konwersacji, a następnie podjąć decyzję; przyjmuje się, że decyzja ta zależy od wyników, które chcieliby osiągnąć), założenia epistemologiczne (prawda jest jedna, istnieją normy dla wszystkich działań komunikacyjnych, złamanie tych norm prowadzi do przewidywalnych skutków) oraz założenia aksjologiczne (nie przyjmuje w się w tej teorii określonej hierarchii wartości moralnych, teoria jest aksjologicznie neutralna etycznie, dąży się w niej tylko do opisu zachowań w przypadku, gdy oczekiwania są naruszone). Burgoon 1978.

W części 29 opracowania wykazano, że o sytuacyjnej skuteczności proksemicznych taktyk decydują relacje symptomatyczne. Wyróżniono tam trzy typy relacji symptomatycznych i związane z nimi taktycznie relewantne aspekty sytuacji – determinanty, funkcje i interpretatory dystansu. Metateoria wzbogaca tę charakterystykę, wyróżniając wśród relacji symptomatycznych takie, które wpływają na pozostałe i decydują o tym, jak powstają unikalne dla danej sytuacji sploty taktycznie relewantnych okoliczności. Te relacje są nazywane metarelacjami symptomatycznymi.

Ze względu na przyjętą typologię relacji symptomatycznych można wyróżnić metadeterminanty dystansu, czyli determinanty, które regulują wzajemny wpływ determinantów dystansu na siebie oraz metainterpretatory dystansu, które regulują wzajemny wpływ interpretatorów na siebie. Ten wpływ jest stały w tym sensie, że zachodzi w każdym badanym przypadku, jest zmienny w tym sensie, że w konkretnych przypadkach każda z tych metarelacji ma unikalną charakterystykę zależną od konkretnej sytuacji. Przykładowo – dystans wpływa na percepcję zmysłową w sposób omówiony w częściach 50.1 i 50.2. To oddziaływanie jest metarelacją symptomatyczną zachodzącą między percepcją zmysłową i zachowaniami przestrzennymi, ale to, jak ta percepcja wpływa w konkretnym przypadku na dystans, będzie zależało od kontekstu sytuacji, na przykład od wrażliwości zmysłów, oświetlenia, hałasu, oczekiwań poznawczych i innych okoliczności.

Wyróżnienie metarelacji symptomatycznych z jednej strony upraszcza model sytuacji, a z drugiej – pomaga go dostosowywać do konkretnych sytuacji działania. Na gruncie proksemiki można wyróżnić trzy metarelacje symptomatyczne: związane z wpływem instynktów, kultury i sposobu percepcji zmysłowej. Teoria tych czynników należy do metateorii proksemiki. Zaproponowana w niniejszej książce metoda przechodzenia od ogólnych do sytuacyjnych warunków skuteczności strategii i taktyk będzie wymagać uwzględnienia w metateorii jeszcze czynnika oczekiwań przestrzennych, który – jak to pokażą dalsze analizy – konkretyzuje i uszczegóławia relacje i metarelacje symptomatyczne.

60.2. Metateoria a skuteczność

W kontekście omówionego wyżej stanu wiedzy pojawia się zasadne pytanie: *Skoro omówiono już taktyki proksemiczne, to po co dalej je badać w aspekcie metateorii?*

Odpowiedź na zadane pytanie jest związana z warunkiem skuteczności. Jak to wyjaśniano w części 16.3, pełność modelu sprzyja skuteczności strategii i taktyk. Dlatego dla realizacji aplikacyjnego celu niniejszej pracy brakuje jeszcze analizy założeń proksemiki wyznaczających model sytuacji taktycznej, który jest założeniem omówionych już rozumowań strategicznych i taktyk.

60.3. Metateoria a „przypadek”. Dynamizm metateorii

Metateoria w rozumowaniach strategicznych odgrywa podobną rolę do tej, jaką „programy badawcze” odgrywają w naukach. Gdy działanie kierowane strategią jest nieskuteczne, wyjaśnienia szuka się według typologii wyznaczonej metateorią – sprawdzając wpływ pominiętych czynników na jego skuteczność. Gdy zaś ta typologia nie wystarcza, trzeba wrócić do badań ontologicznych, które są prowadzone według metateorii. Badania zwykle zmierzają do uzupełnienia typologii pominiętymi w niej czynnikami. Dzieje się tak tylko wtedy, gdy metateoria jest dynamiczna – kiedy pozwala na przyrost wiedzy. W odniesieniu do statycznych metateorii, gdy fakty okazują się im przeczyć, mówi się o „przypadku”, który to sprawił. Takie stwierdzenie tylko wygląda jak wyjaśnienie. Jest sposobem przyznania się do niewiedzy. Metateoria statyczna nie pozwala „zobaczyć” pominiętych czynników, bo ich istnieniu *implicite* lub *explicite* zaprzecza.

Metateoria dynamiczna zawiera założenia otwierające ją na możliwość modyfikacji. HOP w omawianej niżej metateorii pełni funkcję takiego właśnie założenia. Hipoteza nie jest przyjmowana dogmatycznie. Stanowi propozycję. Główna jej rola polega na skierowaniu badań na to, co w konkretnej sytuacji nie jest objęte ogólnym modelem sytuacji. HOP ma prowokować badaczy do analizy przyjmowanych przez nich założeń w świetle badań i uzupełniania jej wiedzą, która się z tych badań wyłania.

61. Instynkt terytorialny, terytorializm, terytorialność

Jak wynika z badań proksemiki, ludzie podobnie jak zwierzęta mają potrzebę przestrzeni, w zbliżony sposób również oznaczają terytoria, które uważają za własne, i są skłonni ich bronić, gdy ktoś niepowołany przekroczy ich granice. Badacze wyciągają z tego wniosek, że i u ludzi, i u zwierząt zachowania terytorialne mają podobne źródło, jakim jest *instynkt terytorialny*. Esser 1971; Knapp 1972; Morris 1997; Stamps 2009.

Instynkt terytorialny na gruncie proksemiki zwany także *terytorializmem* (ang. *territorialism*, co można również tłumaczyć słowem „terytorialność”) to wrodzone i dziedziczne dynamizmy ukierunkowane na realizację potrzeb typowych dla danego gatunku, związanych z jego przetrwaniem i ekspansją, które w przypadku instynktu terytorialnego wyrażają się zachowaniami przestrzennymi (w tym terytorialnymi). W tym ujęciu terytorializm jest dziedziczny, należy do „behawioralnej pamięci” gatunku, gdzie zawarta jest wiedza o doświadczeniach przodków. Terytorializm charakteryzuje się swoistością, celowością, przyczynowością, która decyduje o inklinacjach do działania, odczuwania, przeżywania itp.

Teoria instynktu terytorialnego jest głównym założeniem teorii Halla:

(...) każdy naukowiec potrzebuje jakiegoś systemu klasyfikacyjnego, maksymalnie adekwatnego wobec badanych zjawisk i sprawnie działającego. Wszelki system klasyfikacyjny zakłada jakąś teorię czy hipotezę o naturze owych danych i o najbardziej podstawowych formach ich porządkowania. Za obroną tu klasyfikacją proksemiczną kryje się następujące założenie: w naturze wszystkich zwierząt, nie wyłączając ludzi, tkwi pewien typ zachowania zwanego terytorialnością. Hall 1976a: 184.

Klasyfikacja, o której mówi Hall – analizowana w części 25 – dotyczy stereotypów dystansów. Instynkt terytorialny w tym ujęciu jest determinantem dystansu, gdyż tłumaczy wielkość dystansu interakcyjnego w każdej z tych relacji, oraz jego interpretatorem – ponieważ tłumaczy funkcje dystansu w tych relacjach. Por. Hall 1964: 165–187.

Teoria terytorializmu wyjaśnia też inne typologie dystansu, między innymi dystans osobniczy, ustalany między członkami stada, dystans ucieczki, czyli odległość, w której zwierzęta pozostają względem osobników stwarzających zagrożenie, dystans krytyczny, w którym zwierzę atakuje, dystans społeczny, w którym zwierzęta mają poczucie kontaktu z grupą i inne. Hall 1976a: 39–42. Terytorializm tłumaczy też funkcje dystansu w sytuacjach przegęszczenia (Hall 1976a: 54–75) i związek percepcji zmysłowej z zachowaniami przestrzennymi (Hall 1976a: 76–116).

Teoria terytorializmu zwykle wiąże się z ewolucjonizmem, który genetyczne wyjaśnia sposoby funkcjonowania instynktów przez pokazanie etapów ich powstania i kształtowania. Wśród koncepcji ewolucyjnych, które zajmują się teorią instynktu, na szczególną uwagę zasługuje między innymi etiologia Konrada Lorenza i Nikolaasa Tinbergena. Teoria głosi, że w wyniku ewolucji gatunki oprócz cech biologicznych zyskują też cechy związane z zachowaniem, które są wrodzone poszczególnym osobnikom danego gatunku i przekazywane genetycznie. Ta hipoteza wpłynęła na nauki społeczne, doprowadziła do powstania nurtu socjobiologii opierającej się na wyjaśnianiu za pomocą koncepcji zachowań dziedzicznych. Koncepcję terytorializmu należy zaliczyć do tego nurtu.

Ewolucjonizm skłania badaczy do tłumaczenia sposobu funkcjonowania instynktu terytorialnego ludzi przez analogię do zachowania zwierząt. Jak pokazuje Hall, ze względu na specyfikę funkcjonowania zmysłów i behawioralną pamięć danego gatunku każdy z tych instynktów do swego spełnienia wymaga określonej przestrzeni. Specyficzna kultura i okoliczności decydują o sposobie przeżywania i wyrażania się instynktu terytorialnego. Nie są one jednak w stanie całkowicie zmienić ogólnych zasad jego funkcjonowania. W związku z tym – zdaniem Halla – wielkość stereotypów dystansu i funkcje jego modyfikacji są pod wieloma względami podobne u ludzi i u zwierząt (Hall 1976a: 184).

U zwierząt instynkt terytorialny jest wypadkową innych instynktów, takich jak instynkt ucieczki, kontaktu, obrony, prokreacji, rodzicielski, instynkty drapieżcze itp. Terytorializm zwierząt wiąże się z ich potrzebami: na przykład potrzeba pożywienia wymaga obrony terytorium, na którym się ono znajduje. Potrzeba prokreacji powoduje dzielenie się terytoriami z innymi osobnikami. Potrzeba zachowania gatunku wymusza ochronę potomstwa, a więc też terytorium, na którym się ono znajduje. Instynkty stadne natomiast realizują potrzebę ochrony i bezpieczeństwa oraz wy-

muszą dzielenie się terytorium z członkami własnego stada, obronę jego granic przed intruzami i określenie hierarchii w stadzie. Pomniejszanie dystansu może zatem u zwierząt (też u człowieka) wyrażać i oznaczać (Hall 1976a) między innymi:

- a. Manifestację siły, odstraszenie, agresję i atak (sytuacja obrony lub wyznaczania terytoriów).
 - b. Hierarchię w stadzie (osobniki ważniejsze mają większe terytoria i mogą swobodniej wchodzić w terytoria osobników mniej ważnych).
 - c. Zainteresowanie na tle seksualnym („zaloty”).
 - d. Pozytywne emocje (u niektórych gatunków między niektórymi osobnikami w stadzie można zaobserwować zachowania podobne do wyrazów sympatii i przywiązania).
 - e. Potrzebę bezpieczeństwa (widoczną zwłaszcza w zachowaniu osobników słabszych, którzy chronią się przed zagrożeniem, zbliżając się do osobników silniejszych, od których oczekują ochrony).
 - f. Ochronę osobników należących do stada przez jego „przywódcę”.
- Powiększanie dystansu w świecie zwierząt to natomiast zwykle:
- g. Ucieczka – oznaka podrzędności lub słabości.
 - h. Brak zainteresowania.
 - i. Obrzydzenie.

Teoria terytorializmu opiera się na założeniu, że ludzie i zwierzęta kierują się podobnymi motywami, dlatego pozwala ona wykorzystywać obserwacje dotyczące świata zwierząt do wyjaśniania i przewidywania ludzkich zachowań oraz wykorzystywać wiedzę o motywach, którymi kieruje się człowiek, do tłumaczenia zachowania zwierząt. Teoria terytorializmu może służyć rozumowaniom strategicznym. Obserwacje dotyczące symptomów (a) i (b) są przydatne do tłumaczenia między innymi zjawiska kodowania dominacji przez zachowania przestrzenne oraz niektórych reakcji na inwazję. Twierdzeniem (c) można tłumaczyć niektóre emocje wyrażane dystansem intymnym i reakcje na inwazję, założenie (d) wyjaśnia niektóre ekspresyjne funkcje dystansu i może stanowić przesłankę taktyk wyrażania pozytywnych emocji pomniejszaniem dystansu, twierdzenia (e), (f) tłumaczą zjawisko wyrażania oczekiwania i sprawowania opieki zachowaniami przestrzennymi, (g), (h), (i) stanowią zaś wyjaśnienie niektórych funkcji powiększania dystansu. Wskazane tu funkcje dystansu są wykorzystywane w taktykach proksemicznych, które już omówiono.

Zdaniem Halla zasadnicza różnica między człowiekiem i innymi znanymi gatunkami polega na tym, człowiek może z większą łatwością niż zwierzęta kontrolować instynkty. Język i kultura są sposobami uniezależniania się człowieka od przyrody i własnej natury⁶². Te cechy ludzkiego działania sprawiają, że wskazaną powyżej

⁶² „It is difficult to consider man with other animals. Yet, in the light of what is known of ethology, it may be appropriate to consider man as an organism that has elaborated and specialized his extensions to the point where they are rapidly replacing nature. In other words, man has created a new dimension, the cultural dimension, in relations to which he maintains a state of dynamic equilibrium. This process is one in which both man and his environment participate in molding each other. Man is now in the position of creating his own biotope. He is therefore, in the position of determining *what kind of organism* he will be”. Hall 2007: 53.

typologię związków symptomatycznych należy poszerzyć o swoiste dla ludzi motywy i intencje, których nie dopatrujemy się u zwierząt. W przypadku pomniejszenia dystansu są to między innymi:

- j. Zainteresowanie treścią słów drugiej osoby.
- k. Pragnienie zachowania dyskrecji (wiąże się ze ścisaniem głosu).
- l. Szacunek (zbliżanie się do osób uważanych za szczególnie wartościowe).

Także powiększenie dystansu w świecie ludzkim może wyrażać lub oznaczać intencje, których zwykle nie przypisuje się zwierzętom. Dotyczy to między innymi:

- m. Dezaprobaty dla czyichś słów lub zachowań.
- n. Chęci sformalizowania relacji.
- o. Chęci zakończenia rozmowy.

Na gruncie terytorializmu do pewnego stopnia da się modyfikować teorię instynktu, tak by tłumaczył swoiste ludzkie zachowania. Na przykład motywy (j), (l), (m), (o), które u ludzi są związane z wartościowaniem, mogą być tłumaczone jako przypadki *zasady przyjemności* obowiązującej też w świecie zwierząt, w myśl której zarówno ludzie, jak i zwierzęta dążą do intensyfikacji przyjemnych doznań i unikania doznań nieprzyjemnych. W związku z tym, że przyjemnie się słucha tego, co nas interesuje (j), przyjemnie jest być blisko szanowanych osób (l), nieprzyjemnie jest słuchać tego, z czym się nie zgadzamy (m), nieprzyjemnie jest kontynuować rozmowę, którą chcemy zakończyć (o), to te motywy wpływają na zachowania przestrzenne, prowokując do przybliżania się do źródła przyjemności i oddalania się od tego, co nieprzyjemne. Przypadek (n) – chęć sformalizowania relacji – może być wyjaśniany przez analogię do obrony własnego terytorium przed osobnikiem, do którego nie mamy zaufania. Hall 1959, 1966.

Proksemika tłumaczy funkcjonowaniem zmysłów niektóre różnice między zachowaniem ludzi i zachowaniem zwierząt. Na przykład stosunkowo mała wrażliwość ludzkiego słuchu jest przyczyną tego, że gdy słowa drugiej osoby nas interesują (j), zwykle zbliżamy się do niej, by te słowa lepiej słyszeć oraz że podobnie reagujemy w celu zachowania dyskrecji (k), by inni nie usłyszeli tego, co mówimy. Takie zachowanie u zwierząt obdarzonych lepszym słuchem nie mogłoby pełnić tej funkcji.

Instynkt terytorialny jest też zdaniem Halla powodem tego, że w różnych kulturach da się zauważyć podobną typologię dystansów. Jest tak, według tego badacza, dlatego że kultury odzwierciedlają naturalne tendencje związane z instynktem samozachowawczym, ustalającym odległość w zależności od stopnia zaufania, którym obdarza się rozmówcę. Relacje oficjalne, w których zaufanie jest mniejsze, wymagają większego dystansu niż relacje intymne i osobiste, gdzie zaufanie jest większe. Dystans w relacjach intymnych jest tłumaczony potrzebami, które się w tych relacjach realizują. Różnica między dystansem intymnym a osobistym jest związana z zasięgiem ramion – osoby, które dopuszczamy na tę odległość, muszą być obdarzone szczególnym zaufaniem i nie obawiamy się ataku z ich strony. Hall 1959, 1966.

62. Sposób funkcjonowania zmysłów i budowa ludzkiego ciała

Hall zauważa, że teoria instynktu terytorialnego tłumaczy zachowania przestrzenne w zbyt ogólny sposób, by mogła samodzielnie je przewidywać i wyjaśniać, dlatego uzupełnia teorię terytorializmu analizą wpływu percepcji zmysłowej na zachowanie człowieka. Hall 1976a: 184. Zdaniem badacza wpływ instynktu terytorialnego na dystans jest pośredniczony percepcją zmysłową, a o zachowaniach przestrzennych współdecyduje sposób postrzegania przestrzeni, w związku z czym wyróżnia on różne typy przestrzeni w zależności od tego, jaki zmysł jest odpowiedzialny za jej percepcję – przestrzeń wzrokową, słuchową, węchową, termiczną i dotykową. Hall wyróżnia przestrzeń kinetyczną, która jest doświadczana przez mięśnie. Budowa ciała wpływa na funkcje dystansu przez to, w jaki sposób wpływa na funkcjonowanie zmysłów. Por. Hall 1976a: 76–116. Analizy Halla dotyczące percepcji zmysłowej w wielu miejscach korzystają z metody fenomenologicznej, choć autor o tym nie wspomina. Poniżej zarysowana koncepcja intencjonalności zmysłów (64.3) nawiązuje do tych analiz.

63. Wpływ kultury i uniwersalia proksemiczne

Zaletą wyjaśniania przez odwołanie się do terytorializmu jest prostota modelu, który przyjmuje, że światem ludzi i zwierząt rządzą podobne siły o celowym (teleologicznym) charakterze i dlatego pozwala wyjaśniać działanie ludzi przez analogię do zwierząt, a działanie zwierząt przez analogię do ludzi. Słabością tej teorii jest ryzyko redukcjonizmu. Redukcjonizm, o którym tu mowa, pomija swoiście ludzkie (nieobecne u zwierząt) motywy i mechanizmy dogmatycznie, wykluczając z nauki (jako nienaukowe) te wyjaśnienia, które odwołują się do czynników, których nie można zaobserwować u zwierząt. W niektórych przypadkach redukcjonizm może też przyjąć postać antropomorfizowania zwierząt, wtedy gdy przypisuje się im motywy, o których wiadomo wyłącznie z wewnętrznego doświadczenia ludzi⁶³.

Hall jest świadom tego niebezpieczeństwa. Podtrzymuje teorię terytorializmu, postulując, by w jej ramach wykorzystywać podobieństwa między gatunkami, ale też by uwzględniać fenomeny swoiste dla każdego z gatunków. Hall 2007: 53–54. Główna różnica między ludźmi a innymi zwierzętami, na którą wskazuje autor, polega na tym, że ludzie komunikują się za pomocą konwencjonalnych znaków, co doprowadziło do powstania kultury. Hall 1976.

Badacz przyjmuje funkcjonalną definicję kultury, utożsamiając ją z procesami komunikowania się między ludźmi. Hall 1976a: 26. W tym ujęciu kultura składa się ze standardów komunikowania, które wpływają na sposób myślenia i postrzegania rzeczywistości przez ludzi. Hall przyjmuje założenie relatywizmu kulturowego i hipotezę Sapira Whorfa, co wyraża w dość radykalnie brzmiący sposób: „Ludzie z od-

⁶³ Niektóre teoretyczne konsekwencje teorii instynktu w proksemice są analizowane w pracy: Jacko 2006.

miennych kręgów kulturowych nie tylko mówią odrębnymi językami, lecz również (...) *przebywają w odrębnych rzeczywistościach zmysłowych*". Hall 1976a: 27. Stanowisko to jest ilustrowane opisem kulturowych uwarunkowań percepcji zmysłowej i zachowania ludzi. Hall 1976, 1976a.

Założenie relatywizmu kulturowego odgrywa na gruncie proksemiki m.in. rolę heurystyczną – inspiruje badania międzykulturowe, sugeruje wyjaśnienia itp. Potraktowanie tego założenia tak, jakby było dogmatem teorii, prowadziło do zaprzeczenia niektórym założeniom i odkryciom proksemiki. Na przykład nie jest zgodna z radykalnym kulturowym relatywizmem ta część teorii terytorializmu, która określa przedkulturowe i od kultury niezależne czynniki wpływające na dystans i jego funkcje. Por. 28. Poza tym dane zebrane w proksemice świadczą o uniwersalnych funkcjach dystansu, które będą nazywane *uniwersaliami proksemicznymi*. Mianowicie w każdej ze znanych kultur dystans interakcyjny i jego modyfikacja pełnią podobne semiotyczne funkcje – w podobny sposób oznaczają i wyrażają relację międzyludzką i zmianę nastawienia do drugiej osoby. Badania międzykulturowe ujawniają uniwersalny charakter typologii stereotypów dystansu (odróżnienie dystansu intymnego, osobistego, społecznego i publicznego). We wszystkich przebadanych kulturach relacja intymna wymaga bliskości, która jest zbędna w relacjach osobistych, te zaś wymagają mniejszego dystansu niż relacje społeczne, a dystans publiczny jest większy od społecznego. Te uniwersalne zależności są tłumaczone przez Halla i wielu innych przedstawicieli proksemiki wspólnym dla ludzi instynktem terytorialnym i rodzajem zaangażowania ciała, a zwłaszcza zmysłów, w sposób wyrażania się tego instynktu. Wpływ tych czynników jest nazywany *infrakulturowym* wymiarem (ang. *infracultural level*) ludzkiego zachowania, czyli opiera się na wspólnych dla ludzi i zwierząt instynktach terytorialnych, ich pamięci gatunkowej, a zwłaszcza na filogenetycznej przeszłości gatunku ludzkiego oraz „przedkulturowych” uwarunkowaniach (ang. *pre-cultural level*) ludzkiego zachowania związanych z fizjologią i sposobem funkcjonowania zmysłów człowieka. Por. Watson, Hall 1969: 222.

64. Intencjonalność przestrzenna

Metateoria określona omówionymi powyżej (w częściach 61–63) założeniami daje model sytuacji składający się z trzech metarelacji symptomatycznych (instynkty, zmysły, kultura), które tłumaczą wpływ determinantów na wielkość dystansu i interpretatorów na jego funkcje. Ten schemat jest jakby szkieletem, na którym można budować modele bardziej szczegółowe. Powyższa metateoria okazała się inspirująca badawczo i w jej kontekście dokonano ważnych odkryć, z których większość już omówiono w niniejszej monografii. Model jest odpowiedzią na pytanie o „ostateczne” racje będące ogólnymi, występującymi w każdej sytuacji, warunkami skuteczności proksemicznych taktów.

Model określony przez powyższą metateorię nie zawiera elementu, który tłumaczyłby sposób, w jaki wskazane w nim metarelacje się konkretyzują. Hall uważa, że na poziomie metateorii nie da się tego określić, gdyż musiałoby to wiązać się z przy-

jęciem, że występuje jakiś „uniwersalny mechanizm ustalania dystansu”, którego istnienie jest – jego zdaniem – wykluczone ze względu na założenie o relatywizmie kulturowym. Hall 2007: 63. Jakoś dochodzi jednak do uszczegółowienia określonych przez ten model ogólnych zależności. Stwierdzenie, że się one „jakoś” uszczegóławiają, jest mało przydatne zarówno z teoretycznego, jak i z aplikacyjnego punktu widzenia, gdyż niczego nie tłumaczy.

Pytanie o sposób konkretyzowania się metarelacji symptomatycznych można zbagatelizować, przyjmując determinizm, w myśl którego ich uszczegółowienie jest ich „wypadkową”. Taki postulat wymaga jednak określenia tej „wypadkowej” i ponownie naprowadza na pytanie o sposób konkretyzowania się metarelacji symptomatycznych.

Odpowiedź na to pytanie jest już poniekąd obecna w proksemice. Na przykład Hall zauważa, że dystans i jego funkcje zależą ostatecznie od tego, co ludzie w danej sytuacji „czują” i „co robią”. Por. Hall 1976a: 184. Późniejsze teorie bliżej określają ten czynnik, nazywając go dążeniem do równowagi lub intymności. Por. 48. Te sugestie wskazują na zaangażowanie podmiotu, które należy tu rozumieć szeroko, jako udział podmiotu obejmujący nie tylko ciało i zmysły, ale też psychikę człowieka. Tego czynnika dotyczy przedstawiona tutaj Hipoteza Oczekiwań Przestrzennych.

W niniejszej monografii, między innymi w analizie modeli interakcyjnych i subtytułów dystansu, pojawił się termin „intencjonalność” związany z pojęciem, które funkcjonuje w teoriach proksemicznych w sposób zwykle ukryty (*implicite*). Uwyraźnienie tego pojęcia i analiza zjawiska intencjonalności wydają się potrzebne dla realizacji celów tego opracowania, ponieważ, jak to już wykazano, oczekiwania przestrzenne, dążenie do równowagi, intymność mają charakter odniesień intencjonalnych.

64.1. Intencjonalność aktów

Zarys koncepcji intencjonalności można znaleźć już u Platona. Koncepcja była rozwijana przez myślicieli średniowiecznych (m.in. przez św. Tomasza z Akwinu), do współczesnej psychologii została wprowadzona między innymi przez Franca Brentano, a do współczesnej filozofii przez Elizabeth Anscombe, Edmunda Husserla, Romana Ingardena, Johna Searle’a, Kazimierza Twardowskiego i innych. Jak pokazują ci myśliciele (wszystkie lub niektóre) ludzkie akty są intencjonalne, to znaczy „wykraczają poza siebie”, „dotyczą czegoś” (ang. *aboutness*) i są „zwrócone ku czemuś”, co jest ich przedmiotem. Cecha „zwrócenia się ku czemuś” jest intencją aktu. Akty są intencjonalne w tym sensie, że zawierają intencję, o której tu mowa. Przedmiot intencji, zwany korelatem intencji, może (ale nie musi) być realny, może (ale nie musi) być substancją (rzeczą). Może nim być też byt pomyślany (intencjonalny), cecha, wartość, zasada itp. Korelaty intencji i sposób odniesienia intencjonalnego decydują o tożsamości aktów. Co prawda filozoficzne analizy intencjonalności ograniczają się niekiedy do intencjonalności aktów poznawczych (por. Addis 1989), ale nie tylko

akty poznawcze charakteryzują się intencjonalnością. Również wola i emocje mają swoistą dla siebie intencjonalność⁶⁴.

Odróżnić należy powyższe rozumienie intencjonalności od potocznego znaczenia tego słowa, które funkcjonuje czasem w literaturze psychologicznej, gdzie intencjonalność oznacza cechę świadomego i celowego działania. Akty intencjonalne we wprowadzonym tu sensie, i ich intencje, mogą być uświadomione lub nieuświadomione, mogą być ukierunkowane na cel, mogą też nie mieć tego ukierunkowania. Tego, czy istnieją akty nieintencjonalne (pozbawione intencji we wprowadzonym tu sensie), nie będzie się tu rozstrzygać.

Teoria intencjonalności jest polem dyskusji i sporów, które w tym opracowaniu nie będą referowane ani rozstrzygane. Rozważania ograniczą się tylko do omówienia zjawiska *przestrzennej intencjonalności*, która wyłania się z proksemicznych badań i teorii. Koncepcję intencjonalności przestrzennej określa się tu przez następujące rozbudowane hipotezy wyjaśniające, które będą nazywane *aksjomatami*:

- a. Percepcja zmysłowa wymaga określonego dystansu.
- b. Emocje wymagają określonego dystansu.
- c. Niektóre znaki wymagają określonego dystansu.
- d. Realizacja niektórych celów wymaga określonego dystansu.
- e. Oczekiwania przestrzenne nie są redukowalne do determinantów dystansu.

Powyższe aksjomaty należą do HOP i zostały już wstępnie zarysowane w niniejszej pracy. Redukcyjnym uzasadnieniem tych aksjomatów jest ich zgodność z wynikami badań proksemiki i przydatność w tworzeniu taktyk działania. Ich uzasadnieniem fenomenologicznym jest ich ugruntowanie w bezpośrednim doświadczeniu⁶⁵.

Prezentowane hipotezy nie wchodzą w sprzeczność z metateorią proksemiki, która została już opisana. Badania nad instynktem terytorialnym, kodami kulturowymi, działaniem zmysłów niosą wiedzę, którą teoria intencjonalności może i powinna uwzględnić⁶⁶.

Zanim wskazane tu aksjomaty będą omówione, skrótowo zostanie przedstawione zjawisko intencjonalności i będą określone jej typy. Nie należy tej prezentacji rozumieć polemicznie. Wskazane tu określenia aspektów i typów intencjonalności mają

⁶⁴ „Każdy fenomen psychiczny charakteryzuje się tym, co średniowieczni scholastycy nazywali intencjonalną (lub też mentalną) inegzystencją pewnego przedmiotu, a co my – jakkolwiek nie całkiem jednoznacznie – nazwalibyśmy odniesieniem do pewnej treści, skierowaniem na pewien obiekt (przez który nie należy tu rozumieć czegoś realnego) lub immanentną przedmiotowością (...). Ta intencjonalna inegzystencja jest właściwa wyłącznie fenomenom psychicznym. Zaden fenomen fizyczny nie wykazuje czegoś podobnego. A zatem fenomeny psychiczne możemy zdefiniować jako fenomeny, które intencjonalnie zawierają w sobie pewien przedmiot”. Brentano 1999: 126–127. O sposobie rozumienia intencjonalności u Husserla i Ingardena, por. Chrudzimski 1998.

⁶⁵ O metodzie fenomenologicznej w tworzeniu i uzasadnianiu hipotez wyjaśniających, por. Cerf 1951.

⁶⁶ Zaletą teorii intencjonalności jest jej oparcie na doświadczeniu bezpośrednim (wewnętrznym), dzięki czemu może uwzględniać szczegółowe przypadki, badać ich niuanse. Teoria terytorializmu ma ogólny charakter, a jej dostosowanie do konkretnej sytuacji wymaga domysłów (hipotez kierowanych tą teorią). Jedną z zalet teorii terytorializmu jest jej język, który jest tak dobrany, by jej podstawowe terminy były przekładalne na język działania, dlatego niektóre twierdzenia tej teorii można sprawdzać przez obserwacje i eksperymenty.

charakter regulujący i nie jest ich zadaniem referowanie lub dyskutowanie stanowisk na ten temat. Celem następnej części opracowania będzie zdefiniowanie sensu terminów używanych przy omawianiu powyższych aksjomatów.

64.2. Ustalenia terminologiczne

W aspekcie *pasymnym* (za Brentaną – „przedstawieniowym”) intencjonalność jest związana z receptywnością poznania i doznawania. W tym aspekcie akty (poznawcze, przedstawieniowe) odzwierciedlają swój korelat. Ów aspekt będzie nazywany *intencją/intencjonalnością pasywną* (w języku Arystotelesa i scholastyki zwaną *rozumem biernym*). W aspekcie *aktywnym* akty formują swój korelat, odzwierciedlając go. Jest on wyznaczony przez – w języku Arystotelesa i scholastyki – *rozum czynny*, do którego nawiązuje termin (niem.) *Verstand* w koncepcji Kanta. Ten aspekt intencjonalności będzie określany *intencją/intencjonalnością aktywną*. W aktach ukierunkowanych na działanie pojawia się *intencja/intencjonalność behawioralna*. Jej korelatem jest jakaś ingerencja w rzeczywistość – bądź utrwalenie istniejącego stanu rzeczy, bądź jego zmiana. Intencje behawioralne mogą być wyrażone w postaci życzenia, by było tak a nie inaczej⁶⁷.

Niektóre intencje są ukierunkowane na ustanowienie relacji między pomiotem i korelatem intencji. To ukierunkowanie nazywać się będzie *oczekiwaniem*. W aspekcie pasywnym akty są ukierunkowane na to, by jak najwierniej odzwierciedlić korelat, a w aspekcie aktywnym na to, by go uformować w sposób jak najlepiej służący odzwierciedleniu (jest tu jakby paradoks, bo odzwierciedlanie i formowanie zdają się wzajemnie wykluczać). Intencja behawioralna zawiera w sobie element oczekiwania, by było tak a nie inaczej.

Jeśli cel intencji wyznaczony jej oczekiwaniami będzie zrealizowany, intencja ta będzie nazywana *spełnioną*. Gdy intencje są wyrażone, mają postać dążenia do celów i można je wtedy badać metodami ekstraspekcyjnymi. Oczekiwania tych intencji mogą nie zostać wyrażone i wtedy jedynym sposobem ich badania jest introspekcja. W przyjętym tu znaczeniu oczekiwanie jest poniekąd nieredukowalnym do innych fenomenów psychicznych – a przez to niedefiniowalnym równościowo – sposobem odniesienia intencjonalnego do korelatu intencji behawioralnych. Poniższą analizę można uznać za kontekstową definicję tego terminu.

W niniejszej monografii w centrum zainteresowania jest intencjonalność behawioralna ukierunkowana na dystans interakcyjny, wirtualny lub znaczeniowy. Ten rodzaj intencji będzie nazywany *intencjonalnością przestrzenną* lub *oczekiwaniem przestrzennymi*.

W opracowaniu skorzystano z klasycznej typologii aktów – odróżniającej akty poznawcze, do których należy między innymi percepcja zmysłowa, od emocji i od

⁶⁷ Każdy ze wskazanych wyżej aspektów intencjonalności można nieco inaczej nazywać. Można też je nieco inaczej pojmować w zależności od założeń metafizycznych, epistemologicznych i antropologicznych. Trwają wciąż dyskusje i spory dotyczące natury każdego z nich. W opracowaniu nie będą omawiane te rozbieżności, gdyż jego cel tego nie wymaga.

aktów woli. Przyjęcie tej typologii aktów jest sprawą umowną. Akty można klasyfikować inaczej (na przykład Brentano nie odróżnia aktów woli i emocji, traktując je jako rodzaj tej samej intencji).

64.2.1. Intencjonalność aktów poznania

Intencjonalność aktów poznawczych ma rys pasywny, ponieważ poznanie polega na odzwierciedlaniu rzeczywistości, i aktywny, bo w aktach poznania dane są porządkowane. Można też wyróżnić behawioralny aspekt aktów poznawczych związany z procedurami poznawczymi ukierunkowanymi na cel, jakim jest wiedza.

64.2.2. Intencjonalność percepcji zmysłowej

Percepcja zmysłowa z jednej strony ma charakter receptywny, gdyż jest ukierunkowana na odzwierciedlenie tego, co doświadczane, a z drugiej – jest aktywnym porządkowaniem (interpretowaniem) bodźców. Percepcja ta ma aspekty behawioralne, gdy jest ukierunkowana na działanie ją umożliwiające lub ułatwiające.

Percepcja zmysłowa może być kierowana oczekiwaniami należącymi do aktów, których jest częścią. Wtedy gdy jest ona elementem aktów poznania, jej oczekiwania są kierowane *motywacją epistemiczną* podmiotu, a gdy jest elementem komunikacji, wówczas jest kierowana intencjami komunikowania, które będą przedstawione poniżej. Percepcja zmysłowa może być elementem intencji ukierunkowanych na przyjemność, nazywanych tu *intencjami hedonistycznymi*. Ten przypadek omówiono w części 50.4. Intencjonalność hedonistyczna ma aspekty przedstawieniowe, gdyż doświadczenie przyjemności lub nieprzyjemności ma poniekąd naturę receptywną. Intencjonalność hedonistyczna może też zawierać aspekty aktywne, gdy jest ukierunkowana na aktywne przeżywanie bodźców. Może mieć ona także aspekty behawioralne, ukierunkowane na działanie prowadzące do przyjemności i unikanie nieprzyjemnych doznań.

Oczekiwania percepcji zmysłowej dotyczą głównie warunków jej możliwości. Na przykład w percepcji wzrokowej oczekiwania są ukierunkowane na widzialność, w percepcji słuchowej na słyszalność itd. Te warunki uszczegółwiają się w konkretnej sytuacji.

64.2.3. Intencjonalność emocji

W aspekcie receptywnym korelatem emocji jest to, co ją wywołuje. W aspekcie aktywnym emocje odzwierciedlają swój korelat w twórczy sposób, gdyż przypisują mu i odkrywają w nim wartości. W aspekcie behawioralnym emocje dążą do tego, by być wyrażone (ujawnione). Emocje pozytywne mogą wyrażać się dążeniem do urzeczywistnienia wartości przeżywanych jako pozytywne, a emocje negatywne – do unicestwienia wartości przeżywanych jako negatywne. Brentano 1999; Scheler 1986.

Emocje z jednej strony odzwierciedlają swój korelat, a z drugiej są nań reakcją. Reakcja ma charakter oczekiwania, by korelat istniał lub przestał istnieć. To oczeki-

wanie może prowadzić do intencji behawioralnych ukierunkowanych na działania urzeczywistniające te oczekiwania. Na przykład emocje interpersonalne, związane z miłością, przyjaźnią, sympatią, niechęcią, antypatią, nienawiścią itp., zawierają oczekiwania dotyczące określonej relacji międzyosobowej, do której emocja „dąży” lub której „unika”. Te oczekiwania mogą dotyczyć na przykład określonego kontaktu zmysłowego, dystansu interakcyjnego czy partycypacji międzyosobowej. Por. Jacko 2006a.

W aspekcie behawioralnym emocje dążą do tego, by być wyrażonymi. Korelatem tych intencji jest oczekiwany stan polegający na ujawnieniu (wyrażeniu) się emocji. Dążenie emocji do tego, by być wyrażoną, ma charakter tendencji, która może, ale nie musi, się ujawnić. Gdy ktoś nie chce lub boi się ją ujawnić, wtedy albo emocja nie ujawnia się wcale, albo ujawnia się w sposób niekontrolowany przez podmiot, na przykład przez nieuświadomione substytuty dystansu lub mikroruchy. Wówczas tendencja odzwierciedla się w jakiś sposób w psychice podmiotu, zwykle w postaci napięcia i stresu, ale intencja nie jest spełniona. Podmiot do pewnego stopnia może kontrolować ekspresję swoich emocji.

Emocje mogą być wyrażane celowo lub spontanicznie, w sposób uświadomiony albo nieuświadomiony przez podmiot. Proces wyrażania emocji jest do pewnego stopnia determinowany związkami przyczynowo-skutkowymi, związanymi z naturą człowieka (np. budową mózgu i połączeniami nerwowymi z mięśniami odpowiedzialnymi za ekspresję). Wyrażanie emocji jest regulowane kodem kulturowym⁶⁸ – jest to proces semiotyczny, który polega na wytworzeniu znaków. Por. 51.2.

Emocje, podobnie jak percepcja zmysłowa w aspekcie behawioralnym, mogą (choć nie muszą) być kierowane intencjonalnością hedonistyczną. Gdy tak się dzieje, kierują one zachowaniem, które ma na celu wywołanie emocji przeżywanych jako przyjemne (zwykle są to pozytywne emocje) i unikanie emocji nieprzyjemnych (zwykle negatywnych). W wyjątkowych przypadkach negatywne emocje mogą być przeżywane jako przyjemne, a pozytywne – jako nieprzyjemne. Por. 64.4.3.

64.2.4. Intencjonalność woli

Akty nazywane tu *wolitywnymi* polegają na decyzji (wyborze) celu i środków działania, które są korelatem tych aktów⁶⁹. Nie mają one aspektu pasywnego. Są nabudowane na aktach poznawczych. Akty wolitywne są możliwe też wtedy, gdy podmiot kieruje się mylnymi przekonaniem.

W niniejszej pracy odróżnia się intencje wolitywne od emocjonalnych, choć takie rozstrzygnięcie nie jest bezdyskusyjne. Na przykład Brentano uznaje wolę i emocje za ten sam rodzaj odniesień intencjonalnych. Trudno odmówić racji takiemu ujęciu, gdyż akty woli i akty emocji są do siebie podobne i są z sobą splecione w taki sposób, że trudno je od siebie odróżnić. Zarówno emocje, jak i wola odnoszą się do swych

⁶⁸ Kod kulturowy (etykieta) reguluje sposób wyrażania się emocji, określając, które mogą być wyrażone, a które nie, dozwolone sposoby ich wyrażania i znaki mogące je wyrażać.

⁶⁹ Brentano do intencjonalności wolitywnej zalicza też akty sądenia, gdyż zawierają one element decyzji zwany asercją.

korelatów przez pryzmat wartości. Korelat tych intencji jest dany w swoistym dla nich przeżyciu jako wartość lub antywartość. Jeśli coś jest celem działania, to podmiot przeżywa to jako coś wartościowego. Jeśli zaś celem działania jest unicestwienie jakiegoś stanu rzeczy, to ten stan rzeczy jest przeżywany jako antywartościowy. Jeśli coś jest uznane za ostateczny cel działania, to dla podmiotu jest wartością autoteliczną, a jeśli za środek do realizacji celu, to dla podmiotu jest wartością instrumentalną⁷⁰.

Intencjonalność wolitywna jest założeniem teorii taktyk działania, gdzie przyjmuje się, że wdrażanie strategii i taktyk jest lub może być kierowane intencjami wolitywnymi. Przedmiotem analizy nie jest jednak rozstrzygnięcie tego, czy i na ile podmiot jest zdeterminowany w swoich wyborach.

64.2.5. Intencjonalność semiotyczna. Intencja komunikowania

Intencjonalność semiotyczna pojawia się w aktach komunikacji. Łączy w sobie wskazane wyżej rodzaje intencjonalnych odniesień. W aspekcie pasywnym odzwierciedla ona znaki (intencjonalność percepcji zmysłowej) i ich sens (intencjonalność emocjonalna i poznawcza), w aspekcie aktywnym interpretuje je za pomocą reguł przyjętego kodu. W aspekcie behawioralnym zaś intencjonalność semiotyczna jest ukierunkowana na percepcję i rozumienie znaków oraz na ich tworzenie (w taki sposób, by były one dostępne zmysłowo i zrozumiałe dla odbiorcy). Intencjonalność ta będzie nazywana *intencją komunikowania*.

64.3. Aksjomat 1. Przestrzenna intencjonalność zmysłów. Percepcja zmysłowa wymaga określonego dystansu

Aksjomat mówi o tym, że percepcja zmysłowa wymaga odpowiedniego dystansu. *Wymaganie odpowiedniego dystansu* polega na tym, że jest on warunkiem percepcji zmysłowej, co wyjaśniano już w części 50.1 i 50.2, oraz jej niektórych pobudzeniowych (50.3) i hedonistycznych (50.4) funkcji. Korzystanie ze zmysłów nie jest wyłącznie procesem receptywnym, ale wymaga zaangażowani mięśni i ruchu, które dostosowują zmysł do poznawanego nim przedmiotu, to zaś wymaga odpowiedniego zachowania przestrzennego (przybliżania się do, oddalania się od przedmiotu, skierowania się ku niemu zmysłami itp.).

Oczekiwania przestrzenne związane z percepcją zmysłową są wyznaczone budową receptorów zmysłowych, naturą korelatu percepcji intencji i naturą aktów, których percepcja ta jest elementem. Na przykład inna odległość jest potrzebna do tego, by dobrze widzieć gestykulację, a inna – by dobrze widzieć niuanse mimiki drugiej osoby. Kod kulturowy może wpływać na oczekiwania przestrzenne związane z per-

⁷⁰ To, co tu powiedziano, nie przesądza sprawy sposobu istnienia wartości. Stwierdza się tu tylko, że wartości mają aspekt subiektywny, polegający na tym, że są korelatem intencji emocjonalnych i wolitywnych.

cepcją zmysłową, gdyż może zawierać normy etykiety lub moralności, które mówią o tym, jaki kontakt zmysłowy w danej relacji lub sytuacji powinien być oczekiwany.

W relacjach międzyludzkich percepcja zmysłowa odgrywa ważną rolę i w niektórych przypadkach zaangażowanie zmysłów jest istotnym elementem więzi międzyludzkich, na co zwraca uwagę między innymi Hall, pokazując, że typologia więzi międzyludzkich oraz analiza zaangażowania zmysłów w każdą z nich jest elementem metody przewidywania zachowań przestrzennych. Por. 25.

Oczekiwanie przestrzenne związane z percepcją zmysłową były już omówione w częściach 41.7, 44.2, 50, 53.2, 55.1, 57.1.1, 57.1.2, 62 niniejszej pracy. Związek percepcji z zachowaniami przestrzennymi doczekał się wartościowych opracowań. Por. m.in. Hall 1976: 169–183; Domachowski 1993: 150–151.

64.3.1. Siła eksplikacyjna aksjomatu 1

Aksjomat tłumaczy wpływ percepcji zmysłowej na zachowania przestrzenne, na funkcje dystansu oraz wpływ dystansu na percepcję zmysłową i rolę, jaką zmysłowe substytuty dystansu odgrywają w komunikacji i w taktykach proksemicznych. Aksjomat ten jest konieczny dla ontologii pełnej, ponieważ jego pominięcie prowadziłoby do ignorowania wpływu percepcji zmysłowej na dystans i wpływu dystansu na percepcję zmysłową.

64.3.2. Siła aplikacyjna aksjomatu 1

Aksjomat ma zastosowanie w taktykach poznawczych do diagnozowania tych intencji, które wymagają określonego kontaktu zmysłowego, a w taktykach impresyjnych do przewidywania funkcji dystansu związanych z percepcją zmysłową. Co prawda oczekiwania przestrzenne innych ludzi nie są znane bezpośrednio i możemy się ich tylko domyślać, ale wiedza o naturze tych oczekiwań związanych z percepcją zmysłową może uczynić te domysły bardziej prawdopodobnymi. Na przykład gdy znana jest więź społeczna łącząca ludzi, to do pewnego stopnia można określić też oczekiwany kontakt zmysłowy i oczekiwania przestrzenne wyznaczone tą więzią.

64.4. Aksjomat 2. Przestrzenna intencjonalność emocji. Emocje wymagają określonego dystansu

Aksjomat mówi o tym, że *niektóre emocje dla swego istnienia i dla swej ekspresji wymagają określonego rzeczywistego, wirtualnego lub znaczeniowego dystansu między podmiotem a korelatem emocji*. Stosunkowo łatwo jest uzasadnić ten aksjomat obserwacjami dotyczącymi pobudzenia emocjonalnego, wskazując, że dystans i związane z nim pobudzenie zmysłowe wywołuje emocje (por. 50.3.2). W takim przypadku emocje wymagają odpowiedniego dystansu w tym sensie, że jest on przyczyną ich pobudzenia. Por. 50.1.

Trudniej jest wyjaśnić oczekiwania przestrzenne w emocjach, które dla swego istnienia i przetrwania nie wymagają kontaktu zmysłowego z ich korelatem – gdy kontakt zmysłowy nie jest konieczny dla powstania i trwania danej emocji. Przykładowo sympatia może, ale nie musi, być wywołana kontaktem zmysłowym z korelatem tej emocji. Możemy darzyć sympatią osoby, o których istnieniu wiemy, a których nigdy nie widzieliśmy, nie słyszeliśmy, nie dotknęliśmy itp. *Dlaczego więc sympatia prowokuje do skracania dystansu w interakcji?* Można wskazać kilka odpowiedzi na powyższe pytanie. Po pierwsze, przyczyną oczekiwań przestrzennych w tego rodzaju emocjach może być ich związek z intencją komunikowania. Emocje wymagają określonego dystansu, gdy są ukierunkowane na komunikację. Gdy więc osoby darzące się sympatią spotykają się, to sympatia będzie ich prowokować do komunikacji, a ta zawiera oczekiwania przestrzenne związane z warunkami udanej komunikacji, co zostanie omówione w części 64.5.

Po drugie, emocje dążą do tego, by być wyrażone – charakteryzują się poniekąd niezależnym od woli podmiotu ukierunkowaniem na ekspresję. Ten związek emocji i ich ekspresji jest częściowo warunkowany fizjologicznie. Jest też warunkowany kodem, którym posługuje się podmiot. W związku z tym, że zachowania przestrzenne mogą wyrażać emocje interpersonalne, to sympatia może prowokować do pomniejszenia dystansu, wtedy gdy takie zachowanie jest wyrazem tej emocji.

Kiedy podmiot przeżywa emocję jako wartościową i akceptowalną społecznie, może celowo dążyć do jej wyrażenia zachowaniem przestrzennym. Może też to zachowanie tłumić, gdy z jakichś powodów nie chce lub boi się dać wyraz przeżywanej przez siebie emocji. W obu przypadkach emocja, o której tu mowa, zawiera oczekiwania przestrzenne związane z jej wyrazem (tyle że w drugim przypadku oczekiwania te nie są wyrażone lub są wyrażane w sposób niekontrolowany).

Po trzecie, na powyższe pytanie można odpowiedzieć, wskazując na potencjalny związek emocji z przyjemnością. Jeśli emocje zwykle wywołują przyjemność, możemy zbliżać się do sympatycznych, a więc wywołujących przyjemne emocje osób ze względu na intencjonalność hedonistyczną. Por. 50.4, 64.4.3.

64.4.1. Bipolarność emocji

Bipolarność emocji polega na tym, że emocje są albo pozytywne, albo negatywne. Pozytywne emocje to na przykład sympatia, zaufanie, przyjacielskość, miłość itp. Negatywne emocje natomiast to lęk, brak zaufania, niechęć, wstręt i inne. Nie ma emocji neutralnych (ani pozytywnych, ani negatywnych). Można co prawda mówić o emocjach mieszanych (pozytywnych i negatywnych zarazem), ale ma się tu na myśli kilka emocji, które występują razem. Każda z nich rozpatrywana oddzielnie jest albo pozytywna, albo negatywna. Na przykład skrywaną niechęć nazywać można „obojętnością”, ale w istocie jest to negatywna emocja, która nie znajduje wyrazu.

Bipolarność emocji można tłumaczyć na kilka sposobów. Można przyjąć, że odróżnienie pozytywnych od negatywnych emocji jest pierwotne i nie wymaga wyjaśnień. To rozwiązanie Empedoklesa, który na tym odróżnieniu buduje metafizykę. Opierając się na danej w bezpośrednim doświadczeniu bipolarności emocji, uzna-

je ją za przypadek ontologicznej różnicy i odróżnia dwie kosmiczne siły – miłość (gr. *φιλία*) i nienawiść (waśń, gr. *νεῖκος*), które jego zdaniem tłumaczą dynamizm wszystkich przemian.

Drugi sposób tłumaczenia bipolarności emocji polega na wskazaniu kryterium pozwalającego odróżniać emocje pozytywne od negatywnych. Na przykład Brentano i Scheler tłumaczą bipolarność emocji charakterystyką wartości, do których odnoszą się te emocje. W tym ujęciu wartości są albo pozytywne, albo negatywne i ta charakterystyka przechodzi na emocje, które się do wartości odnoszą (emocje odnoszą się do swego korelatu *przez* wartości).

Proksemika dostarcza materiału empirycznego, który może udzielić trzeciej, uzupełniającej powyższe, odpowiedzi na pytanie o różnicę między pozytywnymi a negatywnymi emocjami: *różnica między pozytywnymi a negatywnymi emocjami polega na oczekiwaniach przestrzennych – pozytywne emocje wiążą się z oczekiwaniem zbliżenia do, a emocje negatywne – z oczekiwaniem oddalenia od ich korelatu*. Takie rozwiązanie jest intuicyjne, bo podział emocji na pozytywne i negatywne opiera się na domyślnie przypisywanych im oczekiwaniom przestrzennym. Przypuszczenie ma potwierdzenie w omawianych już badaniach proksemiki, które pokazują, że pozytywne emocje są ukierunkowane na bliższy, a negatywne na dalszy dystans. Co prawda gdy emocje są maskowane lub tłumione (ze względu na role społeczne, obowiązującą etykietę, moralność, na dominujące intencje hedonistyczne, w sytuacji blefu, ze względu na przyjętą taktykę działania itp.), podmiot może powiększać dystans, mimo że przeżywa pozytywne emocje, lub gdy przeżywa negatywne emocje, może go pomniejszać. Można też wskazać przykłady występowania sprzecznych emocji, z których jedne są pozytywne, a drugie negatywne, i tylko niektóre z nich znajdują wyraz, gdy inne są tłumione. Wskazane tu przykłady w pewnym sensie potwierdzają hipotezę, bo gdy mowa o maskowaniu lub tłumieniu, to widać, że istnieje jakaś tendencja, którą się maskuje lub tłumii.

Zaproponowane tu wyjaśnienie różnicy między pozytywnymi a negatywnymi emocjami jest zgodne z pozostałymi wspomnianymi tu wyjaśnieniami. Ma jednak pewną zaletę, której tamte nie posiadają. Pozwala na operacjonalizację tej różnicy.

W kontekście powyższych uwag hipoteza druga jest tu uzupełniona twierdzeniem, że *pozytywne emocje wiążą się z oczekiwaniem bliższego dystansu niż emocje negatywne*. Nie twierdzi się, że emocje pozytywne dążą do możliwie najmniejszego (dotyk), a emocje negatywne do możliwie największego dystansu. Hipoteza stwierdza tylko, że dystans oczekiwany w pozytywnych emocjach jest zwykle bliższy niż w emocjach negatywnych. Badania referowane między innymi w częściach 42.1, 42.3, 42.5, 44.1 potwierdzają to przypuszczenie.

W emocjach sprzecznych (składających się z mieszaniny pozytywnych i negatywnych emocji) mogą pojawiać się sprzeczne oczekiwania przestrzenne. W tym przypadku niektóre z nich muszą pozostać niewyrażone, wtedy gdy inne dochodzą do głosu. Gdy jest inaczej, to dochodzi do powiększania i pomniejszania dystansu jednocześnie (na przykład do powiększania dystansu znaczeniowego i skracania dystansu fizycznego).

64.4.2. Werbalne substytuty dystansu. Przestrzenne obrazy emocji w językach werbalnych

Zaproponowane wyżej wyjaśnienie bipolarności emocji znajduje potwierdzenie w językach werbalnych, gdzie o emocjach mówi się za pomocą określeń przestrzennych. Co prawda można o nich mówić bez tych określeń, ale na uwagę zasługuje jednak to, że w różnych językach i kulturach te określenia mają zbliżony sens. Na przykład „bliskimi” można nazywać osoby darzone pozytywnymi emocjami, a „dalekimi” – osoby, których się tymi emocjami nie darzy. Przechodzenie do bardziej osobistej lub intymnej relacji określa się mianem „przybliżania”, „zbliżania się” do siebie, „stawania się bliskim”, a odwrotny proces psychiczny – mianem „oddalania się od siebie”, „stawania się odległym”. Także w kwestiach poglądów korzysta się z paradygmatu przestrzennego, gdy się mówi o „zbliżeniu” poglądów albo o ich „rozbieżności” lub „oddalaniu się od siebie”. Język nauk humanistycznych korzysta z symboliki dystansu, gdy na przykład wprowadza do psychologii terminy „psychicznego dystansu”, „społecznego dystansu”, „psychicznej bliskości” między ludźmi itp. W wielu językach słowiańskich słowo „nienawiść” etymologicznie wskazuje na niechęć do widzenia kogoś lub czegoś (dokładniej do tego, by nie być na widoku), czyli oczekiwanie, by ktoś znalazł się w tak odległym dystansie, aby już go nie było widać.

Języki werbalne korzystają ze struktur obrazowych nawiązujących do symboliki terytorialnej dla oznaczenia procesów i stanów psychicznych związanych z oczekiwaniami przestrzennymi emocji. Określenie „to nas dzieli” – przywołuje symbolikę dzielenia terytoriów. Gdy zaś mowa o „podzielaniu” poglądów lub uczuć, o „wspólnych” zainteresowaniach, wartościach itp. – wskazuje się na symbolikę dzielenia się terytoriami itp. W innych językach można spotkać podobne określenia przestrzenne, które pełnią funkcję określania emocji.

64.4.3. Oczekiwanie przestrzenne a zasada przyjemności

Związek emocji z oczekiwaniami przestrzennymi można tłumaczyć zasadą przyjemności i intencjonalnością hedonistyczną. Pozytywne emocje są zwykle przyjemne, dlatego chętnie zbliżamy się do osób dostarczających tych emocji. Odwrotnie jest w przypadku negatywnych emocji, które nie są przyjemne, więc „odpychają” od ich źródła. Zasada przyjemności nie tłumaczy jednak pozytywnych emocji, których źródło dostarcza cierpienia (np. miłość do kogoś, kto rani uczucia kochającej osoby), i negatywnych, którymi się darzy osoby lub zjawiska dostarczające przyjemności (np. słodycze dla odchudzającej się osoby, która je lubi). Zasada przyjemności uzupełnia zatem aksjomat 2, ale nie może go zastąpić: gdyż nie zawsze darzymy pozytywnymi emocjami to, co przyjemne, a negatywnymi – to, co nieprzyjemne. Emocje mogą „popychać” do przyjemności, mogą też od przyjemności uniezależniać.

Intencjonalność emocji i intencjonalność hedonistyczna w aspekcie oczekiwań przestrzennych mogą być zgodne z sobą, mogą też się wzajemnie „wyciszać”, zwłaszcza gdy ich pogodzenie nie jest możliwe w działaniu. Na przykład gdy ktoś, dążąc do przyjemności, pomniejsza dystans względem kogoś lub czegoś, co wywołuje w nim negatywne emocje – behawioralna intencjonalność hedonistyczna dominuje

w działaniu, a behawioralna intencjonalność emocjonalna nie dochodzi do głosu (nie jest wyrażona). Odwrotnie jest na przykład w sytuacji, gdy ktoś pod wpływem negatywnej emocji powiększa dystans względem kogoś lub czegoś, do którego przybliżenie mogłoby dostarczyć mu przyjemności.

Może się też zdarzyć, że gdy dominuje intencjonalność hedonistyczna, dostosowują się do niej emocje i ich korelat wywołujący najpierw negatywne emocje zaczyna po pewnym czasie wywoływać także emocje pozytywne. Wtedy dochodzi do uzgodnienia intencjonalności hedonistycznej i emocjonalnej. Zwykle wiąże się to ze zmianą we wrażliwości emocjonalnej, która dostosowuje się do sytuacji. Nie zawsze ten proces służy rozwojowi osobowości. Możliwa jest też zależność odwrotna, gdy ktoś kierowany pozytywną emocją naraża się na nieprzyjemności, ale po pewnym czasie przyzwyczajają się do tej okoliczności i ta zaczyna mu sprawiać przyjemność. Przykładowo zdarza się, że osoby odchudzające się po pewnym czasie przyzwyczajają się do swego nowego *menu* do tego stopnia, że zaczyna im smakować to, co wcześniej było dla nich torturą.

64.4.4. Empiryczne i fenomenologiczne oparcie aksjomatu 2

Aksjomat 2 ma oparcie w obserwacjach i eksperymentach proksemiki, które omówiono m.in. w częściach 25, 27.1, 42.1, 44.1, 48.2, 48.3, 50.3.2, 51.2. Wskazane wyżej przykłady obrazów przestrzennych w językach werbalnych potwierdzają aksjomat, pokazując sposób, w jaki intencjonalność przestrzenna emocji odzwierciedla się kodach językowych. Aksjomat ma też oparcie w bezpośrednim doświadczeniu. Uzasadniając go fenomenologicznie można wskazać dowolną emocję, która jest dość silna, by ujawniły się w niej oczekiwania przestrzenne, o których mówi ten aksjomat.

64.4.5. Siła eksplikacyjna aksjomatu 2

Aksjomat jest konieczny dla ontologii pełnej, gdyż jego pominięcie prowadziłyby do ignorowania bezpośredniego wpływu emocji na dystans i dystansu na emocje. Aksjomat realizuje wymóg prostoty w wyjaśnianiu, gdyż bez niego wpływ emocji na zachowania przestrzenne byłyby albo niezrozumiałe, albo jego wyjaśnienie wymagałoby przyjęcia większej liczby hipotez. W rozdziałach VIII–X pokazano przydatność aksjomatu, o którym tu mowa, w wyjaśnianiu zaobserwowanych w proksemice zjawisk.

64.4.6. Siła aplikacyjna aksjomatu 2

Aksjomat daje stosunkowo proste i efektywne narzędzie diagnozowania emocji oparte na zachowaniach przestrzennych w taktykach poznawczych (gdzie zmiana dystansu jest symptomem emocji). Może więc być założeniem taktyk poznawczych przy diagnozowaniu emocji. Aksjomat może być też wykorzystywany w rozumowaniach strategicznych tworzących taktyki impresyjne, a zwłaszcza taktyki związane z wyrażaniem emocji zachowaniami przestrzennymi.

64.4.7. Ograniczenia aksjomatu 2

Emocje, podobnie jak pozostałe determinanty dystansu, nie determinują podmiotu. Może on postępować w sposób przynajmniej częściowo od determinantów niezależny, dlatego w pozornej sprzeczności z aksjomatem 2 są przypadki, w których ktoś unika lubianej osoby lub zbliża się do osoby darzonej negatywnymi emocjami, bo tak zdecydował, na przykład, gdy przyjęta przez niego strategia działania tego wymagała.

Aksjomat tłumaczy przypadki pomniejszania dystansu względem nie lubianych osób, od których oczekuje się wsparcia, opieki lub akceptacji. Por. 42.6. We wskazanych przypadkach negatywna emocja nie znajduje przestrzennego wyrazu, bo wyrażane są pozytywne emocje wyznaczone oczekiwaniem wsparcia, opieki lub akceptacji. Podobnie jest też w sytuacji, w której pod wpływem stresu ludzie pomniejszają dystans interakcyjny, oczekując od siebie wsparcia. W tym przypadku mamy dwie emocje – negatywną wywołaną stresem i pozytywną związaną z oczekiwaniem wsparcia, a wyraz znajduje tylko pozytywna emocja. Por. 42.6.

W pozornej sprzeczności z aksjomatem 2 są też przypadki pozytywnych emocji, które wiążą się z powiększaniem dystansu ze względu na obyczaje, tabu lub inne kulturowo warunkowane okoliczności. W takich przypadkach realizacja oczekiwań przestrzennych emocji jest tłumiona ze względu na inne intencje, które podporządkowują zachowanie obowiązującym regułom etykiety.

Aksjomat może mieć też wyjątki w sytuacjach, w których intencjonalność emocji jest tłumiona dążeniem do przyjemności, na przykład gdy ktoś pod wpływem przyjemności zbliża się do nie lubianej osoby, bo ta mu jej dostarcza. W tym przypadku występuje dodatkowa okoliczność, która tłumaczy to zachowanie – jest nią dążenie do przyjemności. W tej sytuacji behawioralna intencjonalność hedonistyczna dominuje, a intencjonalność przestrzenna emocji nie znajduje wyrazu.

W każdym ze wskazanych wyżej przypadków występują okoliczności, które tłumaczą nieujawnienie się dynamizmu określonego aksjomatem 2. Gdy te okoliczności nie występują, dochodzi do głosu dynamizm, co jest potwierdzone badaniami określającymi wpływ emocji na zachowania przestrzenne i na ich funkcje, które omawiano w pracy. Por. 25, 27.1, 42.1, 44.1, 48.2, 48.3, 50.3.2, 51.2, 52.1.

W kontekście aksjomatu 2 na szczególną uwagę zasługują przypadki, w których negatywna emocja prowadzi do pomniejszenia dystansu, na przykład agresja w sytuacji ataku.

W przypadku agresji prowadzącej do ataku behawioralna intencja emocji jakby rozszczepia się i jest skierowana na dwa korelaty – na cel agresji i na jej środki. Intencja agresji jest ukierunkowana na przepędzenie lub unicestwienie obiektu agresji, a więc na powiększenie dystansu. To jest jej właściwy cel. Intencja jednak obejmuje też sposób osiągnięcia celu, jakim jest atak i związane z nim pomniejszenie dystansu. Dlatego agresja może zawierać jakby sprzeczne oczekiwania przestrzenne, które nie wykluczają się, gdyż emocja agresji projektuje następowanie ich po sobie (wpierw atak i pomniejszenie dystansu, a potem w jego wyniku – powiększenie dystansu).

Gdy agresja jest tłumiona i nie prowadzi do ataku, może znaleźć wyraz w pomniejszeniu dystansu, który jest *skrótem* ataku. Wtedy skraca się dystans, by wyrazić gotowość lub chęć ataku. Swoistym skrótem ataku mogą być też językowe substytuty zachowań agresywnych, na przykład przejście „na ty”, które skraca znaczeniowy dystans między stronami interakcji.

64.5. Aksjomat 3. Przestrzenna intencjonalność semiotyczna. Niektóre semiotyczne funkcje znaków wymagają określonego dystansu

Zależność, o której mówi aksjomat 3, jest przypadkiem ogólniejszego związku zachodzącego między znakiem materialnym i formalnym w przypadkach, w których fizyczna strona znaku (znak materialny, „wygląd” znaku) wpływa na jego semiotyczne funkcje. Gdy mowa tu o dystansie, może to dotyczyć odległości między elementami znaku lub między znakiem a jego użytkownikiem (nadawcą lub odbiorcą).

Wymaganie odpowiedniego dystansu przez znaki można tu rozumieć na dwa sposoby. Po pierwsze, odpowiedni dystans między znakiem a jego odbiorcą może być warunkiem percepcji i zrozumienia znaku. Na przykład nieco inny dystans jest potrzebny, by dobrze słyszeć słowa wypowiedane przez kogoś, ton jego głosu, widzieć niuansy jego mimiki, jego postawę i gestykulację, odbierać znaki tworzone dotykiem itp. Po drugie, odpowiedni dystans jest warunkiem zaistnienia niektórych znaków. Aksjomat należy rozumieć w obu wskazanych tu znaczeniach.

W pierwszym sensie aksjomat 3 jest uszczegółowieniem aksjomatu 1 – stwierdza, że warunkiem komunikacji znakowej jest odpowiednie zmysłowe ujęcie znaków, które ją tworzą, dlatego towarzyszą jej oczekiwania przestrzenne związane z percepcją zmysłową, które zależą od kanału komunikacji, wrażliwości zmysłów, właściwości znaków i celu komunikacji. Intencja jest tu ukierunkowana na zmysłową identyfikację znaku – określenie tego, z jakim znakiem mamy do czynienia. Jeśli dystans wpływa na percepcję znaku, oczekiwania go obejmą. Jeśli sygnał jest zbyt słaby lub zbyt silny, by można go było zidentyfikować i odpowiednio zinterpretować, a pomniejszenie lub powiększenie dystansu może przywrócić sygnałowi oczekiwaną intensywność, pojawia się oczekiwanie bliższego lub dalszego dystansu określone aksjomatem 1. Tę zależność omówiono już w częściach 50.1 i 50.2.

Aksjomat w drugim ze wskazanych tu znaczeń dotyczy związku, jaki zachodzi między budową (wyglądem) znaku a jego funkcjami. Niektóre znaki *wymagają* dystansu ze względu na funkcję słownikową (51.7.1), to jest dlatego, że ten znak bez odpowiedniego dystansu nie może istnieć w myśl reguł kodu. Na przykład kod kultury zachodnioeuropejskiej wymaga, by rytuał powitalny podania rąk zawierał zbliżenie. Co prawda, jak to pokazano w części 51.7, dystans można zastępować innymi znakami, ale tylko tam, gdzie kod i kontekst sytuacyjny umożliwiają posłużenie się różnymi znakami o podobnym znaczeniu⁷¹.

⁷¹ Wyobraźmy sobie, że w danej sytuacji wymogiem etykiety jest powitalny uścisk dłoni i nie ma rytuału zastępczego. Gdy w takiej sytuacji ktoś unika uściśnięcia wyciągniętej ręki i wita się w inny sposób, to zachowanie, nawet jeśli zostanie zrozumiane jako rytuał powitalny, zapewne wywoła wrażenie

64.5.1. Semiotyczne tło oczekiwań przestrzennych

Percepcja znaków wiąże się z ich antycypowaniem, które jest rodzajem oczekiwania nabudowanego na przewidywaniach. Percepcja komunikatów złożonych (składających się z wielu znaków), w sytuacji gdy ujawnia się część komunikatu, wywołuje zwykle oczekiwania dotyczące pozostałej jego części. To oczekiwanie kieruje uwagę odbiorcy znaku i wpływa na funkcje znaku. Na przykład w sytuacji, w której kod dopuszcza powitanie przez podanie ręki, na wyciągniętą dłoń na początku spotkania zwykle reagujemy oczekiwaniem dalszej części rytuału (krótkotrwałego zbliżenia, dotyku dłoni, kontaktu wzrokowego określonego rytuałem). To oczekiwanie sprawia, że zbliżenie, które ma nastąpić, nie będzie odebrane jako inwazja, bo pod wpływem oczekiwań przestrzennych zwiększa się tolerancja na to zbliżenie. Gdy te oczekiwania nie są spełnione, mamy do czynienia zwykle z reakcjami, o których między innymi mówi Teoria Niespełnionych Prognoz. Na przykład gdy ktoś wyciąga rękę, a potem nagle ją cofa, to wywoła reakcje, o których była mowa w częściach 46.1 i 52.1 (pobudzenie emocjonalne, wysiłek interpretacyjny ukierunkowany na odczytanie motywów tego zachowania itp.).

Dzięki oczekiwaniom przestrzennym wyznaczonym rytuałami dystans może pełnić funkcje znacznie odbiegające od tego, jakie pełni poza tymi rytuałami. Poza rytuałem podania rąk zachowania do niego należące zostałyby odebrane jako inwazja, wyraz emocji o charakterze intymnym (typowych dla relacji intymnej) lub agresji. W rytuale powitalnym te zachowania mają sens określony kodem – zwykle wyrażają przyjazne nastawienie i początek interakcji. W przypadku niespełnienia oczekiwań związanych z budową rytuału – na przykład w opisanej wyżej sytuacji – zachowania przestrzenne jakby *wracają* do swych naturalnych funkcji, które pełnią poza rytuałem.

64.5.2. Eksplikacyjna i aplikacyjna siła aksjomatu 3

Aksjomat, o którym tu mowa, tłumaczy rolę, jaką odgrywa zachowanie przestrzenne w komunikacji i w negocjacjach, wyjaśniając też powody tego, że w niektórych przypadkach zachowania te są konieczne do realizacji niektórych celów komunikacji. Pominięcie tego aksjomatu wiązałoby się z marginalizowaniem lub ignorowaniem semiotycznych funkcji dystansu w tworzeniu i wyjaśnianiu skuteczności niektórych taktyk proksemicznych, na przykład taktyk poznawczych podlegających obserwacji i interpretacji semiotycznych substytutów dystansu i impresyjnych, gdzie wykorzystuje się ów dystans do przekazywania informacji, wyrażania i perswazji. Wiedza o semiotycznym tle oczekiwań przestrzennych może być też wykorzystywana między innymi w taktykach zakłócania.

64.5.3. Fenomenologiczne i empiryczne oparcie aksjomatu 3

Aksjomat 3 oparty jest na doświadczeniu bezpośrednim komunikacji (percepcji i tworzenia znaków). Empiryczne uzasadnienie znajduje w badaniach proksemiki,

różne od tego, jakie wywołałoby podanie rąk. Niekoniecznie gorsze, ale inne, gdyż kod kulturowy nie przewiduje możliwości zastąpienia tego rytuału innym znakiem.

które ujawniają rolę zachowań przestrzennych w komunikacji znakowej i wpływ kodu (kulturowego i językowego) na semiotyczne funkcje dystansu. Por. 51.

64.6. Aksjomat 4. Oczekiwania przestrzenne intencji wolitywnych. Realizacja niektórych celów wymaga określonego dystansu

Aksjomat 4 mówi o tym, że intencje wolitywne, ukierunkowane na realizację obranych celów, w niektórych przypadkach obejmują też środki do tych celów prowadzące oraz że tymi środkami czasem są zachowania przestrzenne. Ogólna struktura tych intencji została już omówiona w części 12 i 13, jej zaś uszczegółowienie w negocjacjach – w częściach 18–24.

Gdy mowa o tym, że realizacja intencji wolitywnych *wymaga dystansu*, może to oznaczać, że zachowania przestrzenne są koniecznym, wystarczającym lub sprzyjającym środkiem dla realizacji obranych celów. Aksjomat określa warunkowy związek zachowań przestrzennych z realizacją celów wolitywnych. Nie przesądza on o tym, czy intencje wolitywne ten związek uwzględniają lub dążą do tego, by to zrobić. Zmierzają ku temu wyłącznie niektóre intencje, które charakteryzują się racjonalnością instrumentalną, opisaną w części 13, dlatego aksjomat tylko tych intencji dotyczy. Jak to już wyjaśniano, strategie i taktyki odnoszą się do działania kierowanego takimi właśnie intencjami. Intencje niespełniające warunku racjonalności instrumentalnej mogą dotyczyć celu bez uwzględnienia środków lub dobierać środki w sposób przypadkowy, bez względu na to, czy w przekonaniu podmiotu doprowadzą one do wyznaczonego celu.

Aksjomat ma fenomenologiczne oparcie w analizie pojęcia instrumentalnej racjonalności działania (12, 13) oraz w badaniach proksemiki potwierdzających warunkowy związek zachowań przestrzennych z realizacją niektórych celów działania. Powyższy aksjomat jest konieczny dla ontologii pełnej, bo jego pominięcie prowadziło do ignorowania lub marginalizowania wolitywnych oczekiwań przestrzennych, które pojawiają się przy stosowaniu taktyk proksemicznych. Ma on szczególne znaczenie przy analizie wdrażania taktyk proksemicznych, gdyż tłumaczy związek zachodzący między ich celami a zachowaniami przestrzennymi należącymi do tych taktyk.

Aksjomat znajduje zastosowanie w rozumowaniach strategicznych, gdyż pozwala określić sens skuteczności dla danego działania w zależności od wolitywnych zaangażowań podmiotu, a przez to znajduje zastosowanie przy określaniu warunków skuteczności. Jego uwzględnienie jest jednym z warunków unikania ryzyka szablonowości w myśleniu strategicznym. Por. Jacko 2009a. Poza tym aksjomat może być wykorzystywany w etyce biznesu do oceny intencji kierowanych racjonalnością instrumentalną oraz w psychologii biznesu do diagnozowania i kształtowania racjonalnych aspektów inteligencji emocjonalnej należącej do proksemicznych kompetencji negocjatorów.

64.7. Aksjomat 5. Oczekiwania przestrzenne nie są redukowalne do determinantów dystansu

Determinizm antropologiczny to założenie o naturze ludzkich zachowań, które głosi, że są one zdeterminowane niezależnymi od woli podmiotu (wewnętrznymi lub zewnętrznymi) czynnikami (tzw. wolna wola albo jest złudzeniem, albo nie ma na nic wpływu). W tym ujęciu natura, osobowość, bodźce, okoliczności w pełni tłumaczą ludzkie postępowanie, które jest całkowicie przewidywalne dla obserwatora dysponującego odpowiednią wiedzą.

Stan badań referowany w niniejszej pracy uwidacznia, że tylko w niektórych przypadkach można przewidzieć zachowania przestrzenne, opierając się na wiedzy o determinantach dystansu. Te przypadki potwierdzają determinizm. W wielu sytuacjach zachowania przestrzenne nie są w ten sposób przewidywalne i wtedy determinizm nie znajduje potwierdzenia.

Aksjomat 5 wskazuje, że przy obecnym stanie wiedzy nie da się wykluczyć możliwości oczekiwań przestrzennych, które są motywowane bezpośrednio przez podmiot w sposób częściowo przynajmniej niezależny od determinacji. W filozofii taki sposób motywowania nazywa się *wolnością*. Wykluczenie tej możliwości byłoby dogmatyczne, biorąc pod uwagę obecny stan wiedzy. Wobec tego aksjomat przyjmuje ostrożniejsze rozwiązanie, które nie wyklucza z obszaru badań zjawisk motywowanych wolnością człowieka. Takie ujęcie nie jest odosobnione. Na przykład koncepcja *systemów względnie izolowanych* Romana Ingardena (1987: 71–270) pokazuje heurystyczną przydatność powstrzymania się od radykalnie deterministycznych rozstrzygnięć w nauce o człowieku.

Co prawda zdarza się, że zachowanie pozornie wyglądające na niezdeterminowane ma przyczyny (odkryte przy bliższym zbadaniu), które w pełni to zachowanie tłumaczą. Być może kiedyś będzie można wyjaśnić i przewidzieć w ten sposób wszystkie przestrzenne zachowania człowieka. Dopóki jednak nie da się tego zrobić, rozsądniejsze wydaje się przyjęcie aksjomatu 5.

Ujęcie zaproponowane przez aksjomat 5 uwzględnia indywidualne i niepowtarzalne czynniki, które kierują ludzkim zachowaniem. Pojęcie oczekiwań przestrzennych zostało ukute między innymi po to, by te czynniki wprowadzić do modelu badanej sytuacji.

Oczekiwania przestrzenne w zaproponowanym tu modelu to jest specyficzny dla danej osoby i sytuacji sposób uszczegóławiania się wpływu determinantów dystansu na działanie człowieka. Oczekiwania te zawierają w sobie pozostałe determinanty dystansu w tym sensie, że są jakby ich wypadkową, tyle że nie o rozumianą fizycznie wypadkową tu chodzi. Sposób odzwierciedlenia determinantów dystansu w działaniu człowieka nie jest mechaniczny, ale semiotyczny i poznawczy. Człowiek może poznać determinanty swego działania i dzięki temu przejąć nad ich wpływem przynajmniej częściową kontrolę. Uleganie determinacjom to też może być twórczy proces, w którym człowiek bierze aktywny udział. Z tego powodu sposób odzwiercied-

lania determinantów i interpretatorów dystansu w oczekiwaniach przestrzennych nie musi być zdeterminowany.

Aksjomat 5 jest propozycją, która „nie determinuje” teoretycznie, to znaczy, że wskazane w pracy badania nie przesądzają o tym, czy jest on prawdziwy. Aksjomat można więc odrzucić na gruncie metateorii proksemicznej i przyjąć radykalny determinizm jako inny „program badawczy”. Wtedy wyróżnianie dystansu oczekiwanego nie jest potrzebne, bo na gruncie radykalnego determinizmu oczekiwania przestrzenne są redukowalne do pozostałych determinantów dystansu, jako ich konieczny skutek. Takie rozwiązanie grozi jednak ryzykiem szablonowości, co już wyjaśniano.

64.8. HOP a instrumentalna racjonalność działania

W niektórych modelach działania przyjmujących założenie o racjonalności podmiotu, na przykład w Teorii Gier, wyklucza się sprzeczne oczekiwania, ale takie założenie sprawia, że modele nietrafnie interpretują zachowania ludzi w niektórych rzeczywistych sytuacjach. Jacko 2009b: 118. Naszkicowana wyżej teoria intencjonalności pozwala uwzględnić możliwość przeżywania przez podmiot sprzecznych oczekiwań przestrzennych. Warunek skuteczności, nałożony na strategie i taktyki, wymaga co prawda od osoby je stosującej uzgodnienia przyjętych celów i unikania sprzecznych oczekiwań, nie odrzuca jednak możliwości oczekiwań, które się wzajemnie wykluczają w działaniu. Gdy takie oczekiwania współistnieją z sobą, dla każdego z nich można opracować inną taktykę działania i taktyki te nie będą do pogodzenia z sobą. Por. 13.

64.9. Dynamiczny charakter zaproponowanego modelu

W kontekście HOP należy odróżnić dystans faktyczny od oczekiwanego. Dystans faktyczny to fizycznie rozumiana (metryczna, mierzalna ilościowo) odległość między stronami interakcji oraz oparty na niej *dystans wirtualny i znaczeniowy*, czyli funkcje, jakie dystans w danej interakcji pełni. Dystans oczekiwany to dystans i jego funkcje, których ktoś sobie życzy – może być zgodny z dystansem faktycznym lub od niego odbiegać. Gdy dystans oczekiwany odbiega od dystansu faktycznego, podmiot dąży do ich uzgodnienia dosłownie (zbliża się lub oddala) lub symbolicznie – tworząc substytuty dystansu, które ustanawiają oczekiwany *dystans wirtualny lub znaczeniowy*. Gdy podmiot nie jest w stanie uzyskać dystansu oczekiwanego, to będzie przeżywał negatywne emocje związane z niespełnieniem oczekiwań.

Model interakcji przyjęty w HOP jest dwuczłonowy – z jednej strony są oczekiwania przestrzenne, a z drugiej – zachowania przestrzenne stron. Na tym szkieletcie nabudowują się poszczególne aspekty zarysowanego wyżej ogólnego modelu sytuacji taktycznej. Zarówno zachowania przestrzenne, jak i oczekiwania przestrzenne uszczegóławiają się ze względu na wpływ konkretnych determinantów i interpretatorów dystansu. Model ten jest dynamiczny, gdyż uwzględnia aktywne zaangażowa-

nie stron w realizację oczekiwań przestrzennych i wzajemny wpływ ich zachowań i oczekiwań.

W interakcjach diadycznych wchodzi w grę dwie możliwości – albo dystans faktyczny jest zgodny z oczekiwaniami przestrzennymi stron lub strony, albo nie. W przypadku drugim mogą mieć miejsce między innymi następujące scenariusze (które mogą układać się w bardziej złożone interakcje):

- a. **Wzajemne ustępstwa i kompromis**, czyli ustalenie takiego dystansu, który jest akceptowany przez strony interakcji, mimo że nieznacznie odbiega on od ich oczekiwań. Zwykle spontanicznie i nieświadomie strony ustalają taki właśnie „kompromisowy” dystans, modyfikując odległość w trakcie rozmowy, obserwując reakcje rozmówcy i dostosowując swoje zachowanie do nich.
- b. **Kompensowanie dystansu symboliką przestrzenną** to zastępowanie oczekiwanej odległości substytutami dystansu, które tworzą wrażenie nieco innego dystansu niż rzeczywisty. Tego rodzaju zachowanie daje się zauważyć w sytuacjach przegęszczenia. Zachowania kompensujące mogą pojawić się w sytuacji, gdy rozmówca narzuca preferowany przez siebie dystans i nie ma możliwości ustalenia dystansu kompromisowego.
- c. **Inwazja powodująca ucieczkę** występuje w sytuacji, gdy jedna ze stron interakcji ustala mniejszy dystans niż preferowany przez drugą stronę. Strony interakcji korygują ten dystans, ale nie dochodzą do kompromisu. Zwykle wygląda to tak: Osoba X, która preferuje mniejszy dystans, podchodzi za blisko w odczuciu osoby Y, która powiększa dystans. Następnie osoba X znowu podchodzi bliżej, i tak dalej, aż dochodzą do jakiejś bariery (np. ściany) lub kończą rozmowę.
- d. **Ucieczka powodująca pogoń** to przypadek bardzo podobny do omówionego wyżej. Polega na tym, że jedna ze stron interakcji ustala dystans dalszy, niż życzy sobie tego rozmówca, co prowokuje go do pomniejszania dystansu, a to z kolei skłania daną osobę do jego powiększania itd. Podobnie jak w przypadku (c), także tutaj interakcja ma charakter „wędrujący”, bo osoba ustalająca dystans oddala się od rozmówcy, a ten za nią podąża.
- e. **Eskalacja inwazji (inwazja prowokująca inwazję)** polega na tym, że rozmówcy dopuszczają się inwazji, która im nie odpowiada. Taka sytuacja zdarza się rzadko. Zwykle występuje w przypadkach eskalacji agresji oraz celowego maskowania niepewności i kodowania pewności siebie w zachowaniach przestrzennych.
- f. **Obustronne ochłodzenie interakcji** zachodzi w przypadku, gdy rozmówcy powiększają dystans rzeczywisty lub znaczeniowy.
- g. **Jednostronne ustępstwo** występuje w sytuacji, gdy jedna ze stron interakcji ustala dystans niezgodny z oczekiwaniami drugiej strony, a ta nie koryguje tego ani nie kompensuje symboliką przestrzenną.

Każdy z powyższych scenariuszy wiąże się z reakcjami, które już tutaj omówiono. W świetle tej wiedzy można przewidywać funkcje dystansu w zależności od tego, z którym scenariuszem mamy do czynienia. Powyższe scenariusze mogą być wykorzystywane w impresyjnych taktykach negocjacyjnych w zależności od przewidywa-

nia rozwoju sytuacji i planowania działań. W niektórych przypadkach reakcje stron można przewidywać z dużym prawdopodobieństwem, opierając się na posiadanej już wiedzy o zachodzących determinantach i interpretatorach dystansu, w innych natomiast należy się liczyć ze znaczną niepewnością prognoz.

Rozdział XII

NIEKTÓRE PERSPEKTYWY BADAWCZE

Przeprowadzone w niniejszej pracy analizy mogą budzić uzasadniony niedosyt wywołany m.in. tym, że mają one ogólny charakter, nie określają warunków skuteczności proksemicznych taktyk dla typów i scenariuszy negocjacji oraz dla konkretnych sytuacji. Nie przeprowadzono też badań sprawdzających postawione w niej hipotezy. Taki stan rzeczy jest zgodny z przyjętym celem niniejszego opracowania. Monografia miała pokazać możliwości aplikacyjne proksemiki i ten cel został zrealizowany. Przeprowadzona wyżej analiza rozumowań strategicznych i ich założeń miała otworzyć dalsze perspektywy badawcze. Tak też się stało. Praca dotyczy mało przebadanego teoretycznie i empirycznie aspektu działania, dlatego stanowi ona jedynie krok w kierunku jego eksploracji. Ustalenia niniejszego opracowania mogą się stać punktem wyjścia do dalszych badań ontologicznych oraz empirycznych. W niniejszym rozdziale zostaną omówione niektóre perspektywy tych badań.

65. Perspektywy badania oczekiwań przestrzennych

65.1. Fenomenologia intencjonalności przestrzennej

Zarysowana w niniejszej monografii koncepcja intencjonalności przestrzennej ma charakter szkicowy, nie uwzględnia wielu ważnych pozycji i teorii, które rzucają światło na omawiane zjawisko. Usprawiedliwieniem tego stanu rzeczy jest ograniczenie, jakie nałożono na tę analizę – miała ona opisać zjawisko intencjonalności przestrzennej tylko na tyle, na ile jest to potrzebne w myśleniu strategicznym do tworzenia negocjacyjnych taktyk proksemicznych.

Fenomenologiczna analiza oczekiwań przestrzennych i intencjonalności przestrzennej zasługuje na oddzielną monografię, podobnie jak historia kształtowania się idei intencjonalności przestrzennej od Platona przez myślicieli średniowiecza (m.in. św. Augustyn) i renesansu (Mikołaj z Kuzy, Leonardo da Vinci, Pico della Mirandola), oświecenia (m.in. Marie Maine de Biran) po współczesnych, między innymi Edmunda Husserla, Jeana Paula Sartre'a, Gabriela Marcela, Maurice'a Merleau-Ponty'ego.

Zaprezentowane w pracy analizy dotyczące oczekiwań przestrzennych ujawniły, że mają one aspekt poznawczy, emocjonalny i wolitywny. Zostały częściowo przebadane w omówionej już wcześniej Teorii Niespełnionych Prognoz (EVT). W koncep-

cjach interakcyjnych, które badają wpływ emocji na zachowania przestrzenne (głównie w koncepcjach równowagi i intymności), można doszukać się zarysu koncepcji intencjonalności emocjonalnej i oczekiwań przestrzennych związanych z emocjami. Oczekiwania przestrzenne dotyczące intencjonalności wolitywnej są, jak się zdaje, najmniej opracowane w proksemice, mimo że ten właśnie rodzaj intencjonalności odgrywa podstawową rolę w taktykach działania, które polegają na celowym wykorzystaniu zachowań przestrzennych w realizacji obranych celów, a więc ich zastosowanie to przykład intencjonalności wolitywnej.

Niniejsza monografia otwiera perspektywę badań nad oczekiwaniami przestrzennymi motywowanymi wolitywnie, gdyż omówiona w niej koncepcja proksemicznych taktyk w pewnym aspekcie jest opisem i analizą tego rodzaju odniesień intencjonalnych i określa niektóre wolitywne oczekiwania przestrzenne. Analiza ogranicza się tu głównie do intencji racjonalnych instrumentalnie. Z pewnością warto przebadania byłyby także intencje, które mają charakter wolitywny, ale nie spełniają warunku racjonalności instrumentalnej. Poza tym te aspekty intencjonalności wolitywnej, o których mówi warunek racjonalności aksjologicznej i koherencyjnej, zasługują na gruntowniejszą, niż przeprowadzona tutaj, analizę i niezależne opracowanie. Taka analiza mogłaby pomóc m.in. w dokładniejszym określeniu ogólnego warunku skuteczności działania, który przyjmuje się w definicji strategii i taktyk. Por. 13. Nieprecyzyjne określenie tego warunku stanowi mankament teorii działania, na co zwracają uwagę m.in. prace dotyczące racjonalności działania związanego z komunikacją międzyludzką. Por. m.in. Danielson 1998; Gellner 1992; Habermas 1999.

65.2. Perspektywa badań empirycznych

W monografii wskazano badania proksemiki, które częściowo potwierdzają Hipotezę Oczekiwań Przestrzennych. Dalszym etapem przeprowadzonych tu analiz powinno być opracowanie procedur badawczych pozwalających na badanie oczekiwań przestrzennych w różnych typach, scenariuszach negocjacji i konkretnych sytuacjach. Tego zadania tutaj się nie realizuje, gdyż wykraczałoby to poza cel tych rozważań. Zarysowana koncepcja i analiza intencjonalności przestrzennej pozwala tylko ogólnie określić metody badania oczekiwań przestrzennych.

Zaprezentowane analizy ujawniły potrzebę skorzystania z metod introspekcyjnych przy badaniu zjawiska oczekiwań przestrzennych, gdyż tylko w wewnętrznym doświadczeniu bezpośrednim oczekiwania te są bezpośrednio (źródłowo) dane. Do jego przebadania nie wystarcza obserwacja i eksperyment. Jedyne przejawy oczekiwań przestrzennych – np. zachowania przestrzenne, interpretatory dystansu, opinie na temat tych zachowań – można badać wymienionymi metodami, dlatego też trudnym, ale potrzebnym zadaniem, które należałoby zrealizować poprzez badania oczekiwań przestrzennych, jest operacjonalizacja Hipotezy Oczekiwań Przestrzennych i pojęcia tych oczekiwań w sposób, który ich nie fałszuje.

Określenie oczekiwań przestrzennych przez pytania (np. badania kwestionariuszowe) jest narażone na ryzyko zafałszowania, osoby wypełniające kwestionariusz

mogą bowiem na pytania o dystans oczekiwany odpowiadać, wskazując albo na dystans prognozowany, albo na dystans określony panującymi w danej kulturze normami społecznymi, które mogą odbiegać od tego, czego sobie tak naprawdę życzą w danej sytuacji.

Bliższe rzeczywistości są obserwacje i eksperymenty dotyczące zachowań przestrzennych przy założeniu, że są zgodne z oczekiwaniami przestrzennymi. W takich badaniach należy dążyć do wyeliminowania okoliczności, które mogą wyciszać wpływ oczekiwań przestrzennych na zachowanie. Należy na przykład wykluczyć ograniczenia możliwości przemieszczania się, a także presję psychiczną związaną choćby z lękiem przed oceną (etykietalną, moralną itp.) zachowania dokonaną przez obserwatorów (badaczy). Sprzyjać temu mogą przykładowo anonimowość badań, takie zaaranżowanie interakcji, która przez swój fikcyjny charakter niweluje lęk przed taką oceną lub dyskretny charakter obserwacji.

Badanie rzeczywistych interakcji niesie trudność związaną z tym, że są zwykle zbyt złożone, by można było w nich kontrolować wszystkie występujące determinanty i interpretatory dystansu, które mogą wpływać na oczekiwania przestrzenne ludzi. Dlatego w proksemice częstsze są eksperymenty, które tak aranżują sytuację, by wykluczyć wpływ przypadkowych czynników na wynik badania.

Badanie oczekiwań przestrzennych metodami ekstraspekcyjnymi wykorzystuje rozumowanie redukcyjne – opierając się na obserwacji zachowania podmiotu, przypuszcza się, jakie są jego oczekiwania przestrzenne. Takie rozumowanie niesie ryzyko, związane z możliwością wystąpienia nieobjętych obserwacją czynników, które wyciszają wpływ oczekiwań przestrzennych na zachowanie. W tego rodzaju badaniach należy zatem korzystać z modelu, który uwzględni możliwie wszystkie wchodzące w grę determinanty i interpretatory dystansu. Znaczenia nabiera warunek pełności, gdyż tylko w kontekście pełnego modelu sytuacji można stawiać konkurencyjne hipotezy wyjaśniające i je sprawdzać. Zarysowana w niniejszym opracowaniu metateoria proksemiki przedstawia metodę stawiania takich hipotez i budowania ontologii pełnej w sensie względnym.

Badania, o których tu mowa, mogą (i powinny) przebiegać dwutorowo – powinny korzystać z metod introspekcyjnych i ekstraspekcyjnych, które mogą się wzajemnie uzupełniać i kontrolować. Dwutorowość jest wyznaczona naturą oczekiwań przestrzennych, które mają dwa swoiste dla tych metod aspekty. Z jednej strony, oczekiwania przestrzenne są zjawiskiem nieredukowalnym do obserwowalnych zachowań, istnieją bowiem jako stan psychiczny i mogą pozostać nieujawnione. Z drugiej strony, ich korelatem i wyrazem są zachowania przestrzenne, więc mogą być opisane językiem tego korelatu i tej ekspresji. Pierwszy aspekt może być badany wyłącznie metodami introspekcyjnymi, korzystającymi z bezpośredniego doświadczenia (w tym poznania) wewnętrznego. Drugi z nich – metodami ekstraspekcyjnymi: obserwacji i eksperymentu. Pierwsze źródło wiedzy bywa zawodne, ponieważ doświadczenie wewnętrzne jest dane wraz z jego subiektywną interpretacją (podmiot nadaje znaczenie swoim przeżyciom, więc intencjonalność poznawcza tych doświadczeń ma charakter nie tylko odzwierciedlający, bierny, ale też czynny – formujący treść doświadczenia), co stanowi trudność w ujęciu tego doświadczenia w sposób

intersubiektywnie komunikowalny i kontrolowany. Zdają sobie z tego sprawę między innymi twórcy metod fenomenologicznych, dlatego aby minimalizować ryzyko nadinterpretacji doświadczenia bezpośredniego, opracowują dodatkowe metody i warunki tego doświadczenia, które mają minimalizować to ryzyko. Poza tym doświadczenie wewnętrzne, przynajmniej w przypadku oczekiwań przestrzennych, bywa trudno dostępne poznawczo na przykład przy bardzo złożonych lub nieuświadomionych tego typu oczekiwaniach.

Druga ze wskazanych tu metod – metoda ekstraspekcyjna – pozwala na uniknięcie niektórych wymienionych wyżej trudności. Metoda ta nie pozwala jednak na ujęcie źródłowe oczekiwań przestrzennych. Bada tylko jego objawy. Ta trudność badania oczekiwań przestrzennych metodami ekstraspekcyjnymi ujawnia się zwłaszcza w sytuacjach, gdy intencja nie została wyrażona we właściwy lub zauważalny sposób lub gdy oznaka intencji pojawia się bez intencji – na przykład w kłamstwie lub aktorskiej grze. Poza tym, jak to pokazano na przykładzie wpływu metateorii na interpretację wyników badań, metody ekstraspekcyjne też angażują interpretację. Co prawda fizyczna strona zachowań przestrzennych – metrycznie rozumiany dystans – nie nastręcza tej trudności, ale – jak to pokazały analizy – dystans ten jest tylko częścią zachowań przestrzennych, czasem mniej istotną dla proksemicznych badań niż jego substytuty i interpretatory, które konstytuują dystans znaczeniowy, w wielu przypadkach będący właściwym przedmiotem badań proksemiki i w taktykach proksemicznych odgrywający zasadniczą rolę.

Wskazane tu ograniczenia metod nie przesądzają o tym, czy są błędnie, czy prawidłowo dobrane. Pamiętając o ich słabych stronach, można się nimi tak posługiwać, by zminimalizować ryzyko błędu, na przykład można sprawdzać intencję zarazem introspekcyjnie i ekstraspekcyjnie. Można też sprawdzać wiarygodność introspekcji za pomocą pytań testujących prawdziwość lub – w metodzie ekstraspekcyjnej – tak aranżować sytuacje, by minimalizować ryzyko pomyłki lub udawania itd.

65.3. Perspektywa badań ontologiczno-empirycznych

Ontologia proksemicznych taktyk działania przedstawiona w pracy ma charakter ogólny. To ontologia *in universo*. W publikacji zarysowano metodę uszczegóławiania tej ontologii dla negocjacji i dla konkretnych sytuacji działania. Najważniejszym elementem tej metody jest koncepcja oczekiwań przestrzennych, które – jak to wykazano – ukonkretniają i uszczegóławiają wpływ wszystkich badanych przez proksemikę determinantów i interpretatorów dystansu.

Zarysowana tu ogólna ontologia proksemicznych taktyk działania może być punktem wyjścia do budowania ontologii regionalnych dotyczących dziedzin działania i konkretnych jego okoliczności. W pracy uszczegółowiono tę ontologię w odniesieniu do dziedziny działania związanej z negocjacjami w biznesie. Określono główne kierunki badań empirycznych, które pozwalają na *przejście* od ontologii *in universo* do ontologii *in concreto*, ale takich badań nie przeprowadzono. Przedstawiono jedynie metodę tych badań w ogólnych zarysach, wskazując sposób, w jaki

przez pośrednictwo oczekiwań przestrzennych ogólne warunki skuteczności się uszczegóławiają.

66. Perspektywa proksemicznych badań dotyczących warunku pełności

W opracowaniu za punkt wyjścia przyjęto model sytuacji (rozdzielenie determinantów, interpretatorów i funkcji dystansu), a następnie uzupełniono go analizą wyników badań zgromadzonych przez proksemikę, co dało typologię determinantów, funkcji i interpretatorów dystansu. Praca nie przesądza tego, czy ten model jest pełny. Jest on jedynie punktem wyjścia do dalszych badań nad czynnikami taktycznie relewantnymi. Nie jest wykluczone, że zaproponowaną w pracy listę determinantów i interpretatorów można poszerzyć o czynniki ekonomiczne, klimatyczne, które wpływają na kontaktowość kultur, można także poszerzyć typologię rodzajów atrakcyjności wpływającą na dystans i na jego funkcje itd. Wydaje się też, że zachodzi potrzeba dalszych badań nad funkcjami powiększania dystansu w negocjacjach. Analizy proksemiki zwykle skupiają się na badaniu inwazji i sytuacji, w których dystans jest mniejszy od oczekiwanego. Funkcje jego powiększania są mniej przebadane.

67. Typologia taktyk proksemicznych jako punkt wyjścia do dalszych badań

Nie rozstrzyga się w niniejszej pracy tego, czy zarysowana w niej typologia taktyk proksemicznych wyczerpuje wszystkie możliwości. Analizy opracowania miały na celu wskazanie ogólnych typów tych taktyk opartych na przyjętym modelu sytuacji. Możliwe, że ta typologia pomija jakieś możliwości. Jest to tym bardziej prawdopodobne, że tworzenie taktyk metodą redukcyjną jest procesem twórczym. Dalsze pogłębianie wiedzy o zachowaniach przestrzennych zapewne doprowadzi do uzupełnienia typologii determinantów, funkcji i interpretatorów dystansu, a tym samym ujawni możliwość utworzenia nowych taktyk.

68. Perspektywa badań nad dynamiką oczekiwań przestrzennych

Odróżnienie dystansu oczekiwanego od faktycznego pozwala na budowanie dynamicznych modeli sytuacji, które mogą służyć diagnozowaniu i prognozowaniu wieloetapowych interakcji. Por. 64.9. Tego rodzaju modele są szczególnie przydatne w rozumowaniach strategicznych dążących do algorytmu, w których się uwzględnia możliwe scenariusze rozwoju sytuacji.

69. Perspektywa semiotyczna i problem uniwersaliów przestrzennych

Względy aplikacyjne wymagają uwzględnienia w rozumowaniach strategicznych wiedzy o uniwersaliach proksemicznych, ponieważ pomaga ona rozpoznać i parametryzować różnice kulturowe (por. 28), co jest przydatne w taktykach komunikowania międzykulturowego, które w epoce globalizacji nabierają coraz większego znaczenia⁷².

Zjawisko uniwersaliów proksemicznych na gruncie proksemiki jest tłumaczone instynktem terytorialnym. Por. 63. Teoria terytorializmu wydaje się być trudna do pogodzenia z radykalnym relatywizmem kulturowym i hipotezą Sapira-Whorfa, niemal powszechnie przyjmowaną w proksemice jako założenie badawcze, które Hall dla proksemiki określa lakonicznym stwierdzeniem: „No known universal distance-setting mechanism” („Nie znamy uniwersalnego mechanizmu ustalania dystansu” – tłumaczenie autora). Hall 2007: 63. Dlatego opracowanie metodą semiotyczną uniwersaliów proksemicznych wydaje się potrzebnym uzupełnieniem teorii proksemicznej. Metoda semiotyczna pozwala pogodzić teorię terytorializmu i relatywizm kulturowy, bowiem z jednej strony uwzględnia ona wpływ konwencjonalnych kodów na wygląd i sens znaków, a z drugiej strony – te elementy kodów, które powtarzają się w różnych kulturach. Por. Wierzbicka 1991.

70. Perspektywa metodologicznych badań dotyczących warunku pełności w naukach aplikacyjnych

Pokazując związek zachodzący między pełnością ontologii sytuacji założonej w proksemice a jej możliwościami aplikacyjnymi, w opracowaniu ujawniono zależność występującą we wszystkich naukach aplikacyjnych. Podobnie jak się to robi w niniejszej pracy można badać ten związek nie tylko w proksemice i negocjacjach, ale też w innych obszarach ludzkiego działania i w innych naukach aplikacyjnych.

71. Perspektywa matematyzacji

Stan wiedzy o taktykach proksemicznych być może nie pozwala jeszcze na określenie ich przez algorytmy i komputerowe symulacje w sposób, który nie fałszowałby złożonego charakteru sytuacji działania, ale zarysowany w niniejszej monografii model sytuacji może być wykorzystywany do takich ujęć. Zadaniem wymagającym realizacji jest ilościowe określenie modelu sytuacji taktycznej, o którym mowa w pracy.

⁷² Niektóre aspekty aplikacyjnej funkcji uniwersaliów kulturowych w zarządzaniu i negocjacjach były omawiane przez autora niniejszej monografii we wcześniejszych publikacjach. Por. Jacko 2002, 2006a, 2008b, 2009.

PODSUMOWANIE

Celem opracowania była systemowa i systematyzująca analiza możliwości wykorzystania proksemiki w tworzeniu proksemicznych taktyk negocjacyjnych. Dział A został poświęcony określeniu podstawowych pojęć i przedmiotu analiz. W dziale B omówiono taktyki proksemiczne w negocjacjach, ich typologię i model sytuacji taktycznej, na której ta typologia się opiera. Analizę założeń rozumowań strategicznych, które do utworzenia taktyk proksemicznych prowadzą, przeprowadzono w dziale C. Założenia te pochodzą z proksemiki – są tezami tej nauki (uznanymi na jej gruncie za uzasadnione) lub jej hipotezami wyjaśniającymi, o charakterze założeń. Zrekonstruowano niektóre z tych założeń (na przykład HOP) – które nie są omawiane *explicitie* na gruncie proksemicznych teorii, ale w nich funkcjonują. Cel opracowania zrealizowano, pokazując, jak te twierdzenia i hipotezy mogą służyć metodycznemu tworzeniu proksemicznych taktyk negocjacyjnych.

Analiza możliwości wykorzystania proksemiki w tworzeniu proksemicznych taktyk negocjacyjnych, będąca przedmiotem monografii, była przeprowadzona w trzech aspektach: analitycznym, eksplikacyjnym i aplikacyjnym – stanowiących kolejne jej etapy.

Rozpatrując aspekt analityczny przedstawiono stan wiedzy o proksemicznych taktykach negocjacyjnych. Ten cel zrealizowano w rozdziałach V–VII.

Celem eksplikacyjnym analizy była odpowiedź na pytanie o racje „ostatecznie” wyjaśniające skuteczność proksemicznych taktyk, czyli takie, które tłumaczą skuteczność tych taktyk we wszystkich (istniejących i możliwych) przypadkach. Ten cel został zrealizowany w dziale C, gdzie przeprowadzono analizę stanu badań i teorii proksemiki, a także omówiono koncepcję instynktu terytorialnego, funkcjonowania zmysłów, kultury oraz (różnie w proksemice określanego) czynnika, który w pracy nazwano oczekiwaniami przestrzennymi.

W aspekcie aplikacyjnym określono ogólne warunki skuteczności proksemicznych taktyk negocjacyjnych. Stan wiedzy o nich omówiono w dziale C. Pokazano tam też (w rozdziale XI) sposób, w jaki te warunki uszczegóławiają się dla dziedzin i sytuacji działania ze względu na oczekiwania przestrzenne.

Monografia w wielu miejscach wychodzi poza język i metodologię tradycyjnie używane w proksemice i wykorzystuje między innymi metodę fenomenologiczną i język teorii intencjonalności, z której proksemika korzysta rzadko i bardzo niechętnie ze względu na dominujący w tej nauce paradygmat badań skoncentrowany na metodach ekstraspekcyjnych, traktujący metody introspekcyjne i doświadczenie wewnętrzne z dużą dozą nieufności. Wykorzystanie języka i metod, z których badania i teorie proksemiki zwykle nie korzystają, pozwoliło wzbogacić metateorię

tej nauki założeniami dotyczącym intencjonalności przestrzennej i zobaczyć w ich świetle rolę, jaką odgrywają oczekiwania przestrzenne w taktykach negocjacyjnych. W opracowaniu podjęto próbę ich opisu i wyjaśnienia metodami wykraczającymi poza paradygmat proksemiki. W ten sposób ujawniono mało znane i opracowane aspekty wpływu oczekiwań przestrzennych na wielkość i funkcje dystansu.

W aspekcie aplikacyjnym monografia jest przyczynkiem do teorii negocjacji pod kilkoma względami. Po pierwsze, dzięki systemowemu i systematyzującemu omówieniu taktyk proksemicznych w negocjacjach wzbogacono wiedzę o nich. Po drugie, opracowano niektóre metody wykorzystywania wiedzy zgromadzonej w proksemice do tworzenia i wdrażania tych taktyk. Po trzecie, charakteryzując i opracowując taktyki proksemiczne, otwarto perspektywy badań nad warunkami ich skuteczności w negocjacjach. Po czwarte, przedstawiono w ogólnym zarysie klasyfikację taktyk proksemicznych, która obejmuje także taktyki dotąd nieopracowane. Po piąte, omówiono niektóre sposoby wykorzystywania tych taktyk w negocjacjach.

Zaproponowane w niniejszym opracowaniu omówienie taktyk proksemicznych w negocjacjach ma charakter poniekąd nowatorski, gdyż w literaturze przedmiotu wzmianki o tych taktykach ograniczają się zwykle do uwag i rad wypowiedzianych na marginesie innych zagadnień. Co prawda zgromadzono już imponującą wiedzę na temat negocjacji, proksemiki, taktyk i strategii działania, ale trudno wskazać przykład metodologicznej analizy rozumowań strategicznych prowadzących do proksemicznych taktyk negocjacyjnych lub systemowego ujęcia, które pozwalałoby metodycznie tworzyć taktyki proksemiczne i kontrolować ich skuteczność. Niewykluczone, że niniejsza monografia jest obecnie jedyną publikacją, która systematyzująco i systemowo zajmuje się zagadnieniem negocjacyjnych taktyk proksemicznych w tak szerokiej perspektywie, jaką tu przyjęto. Tego się tu jednak nie przesądza.

Monografia na przykładzie proksemiki pokazuje rolę, jaką w metodycznym tworzeniu taktyk i strategii działania na gruncie nauk aplikacyjnych odgrywają założenia dotyczące natury człowieka, społeczeństwa i ludzkiego działania, tradycyjnie zaliczane do filozofii. Tym samym niniejsza monografia włącza się do współczesnego nurtu nauk aplikacyjnych, wykorzystujących wiedzę filozoficzną do tworzenia taktyk działania, i podejmuje klasyczną – sięgającą Platona i Arystotelesa – tradycję filozofii praktycznej, która jest uprawiana w kontekście problemów, z jakimi zmagają się współczesny jej człowiek, a zarazem otwiera perspektywę ogólnoteoretycznych ujęć.

BIBLIOGRAFIA

- Addis L. (1989). *Natural Signs. A Theory of Intentionality*. Philadelphia: Temple University Press.
- Affi W.A., J.K. Burgoon (2000). The impact of violations on uncertainty and the consequences for attractiveness. *Human Communication Research* 26/2: 203–233.
- Aiello J.R. (1987). Human Spatial Behavior. W: D. Stokols, I. Altman (red.). *Handbook of Environmental Psychology*. New York: John Wiley & Sons.
- Ajdukiewicz K.
(1983). *Zagadnienia i kierunki filozofii. Teoria poznania. Metafizyka*. Warszawa: Czytelnik.
(1985). *Język i poznanie*. Tom II. Warszawa: PWN.
- Altman I. (1975). *The Environment and Social Behavior*. Monterey: Brooks/Cole.
- Altman I., M. Chemers (1980). *Culture and Environment*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Altman I., S. Low (red.) (1992). *Human Behavior and Environment*. Vol. 12: *Place Attachment*. New York: Plenum.
- Altman I., A.M. Vinsel (1977). Personal space: An analysis of E.T. Hall's proxemic framework. W: I. Altman, J.F. Wohlwill (red.). *Human Behavior and Environment*. Vol. 2. New York: Plenum.
- Andersen P.A., L.K. Guerrero, D.B. Buller, P.F. Jorgensen (1998). An Empirical Comparison of Three Theories of Nonverbal Immediacy Exchange. *Human Communication Research* 24/4: 501–535.
- Argyle M.
(1975). *Bodily Communication*. London: Methuen.
(2002). *Psychologia stosunków międzyludzkich*. Tłum. W. Domachowski. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Argyle M., J. Dean (1965). Eye contact, distance and affiliation. *Sociometry* 28: 289–304.
- Aronson E., T.D. Wilson, R.M. Akert
(1997). *Psychologia społeczna. Serce i umysł*. Poznań: Zysk i S-ka.
(1997a). Spostrzeganie społeczne: jak dochodzimy do rozumienia innych ludzi. W: (1997). Tłum. W. Domachowski: 179–213.
(1997b). Postawy i zmiany postaw: wpływ na myśli i uczucia. Spostrzeganie społeczne: jak dochodzimy do rozumienia innych ludzi. W: (1997). Tłum. M. Draheim: 309–353.
- Arystoteles (1996). *Metafizyka*. Tom I. Tłum. A. Krapiec, A. Maryniarczyk, T. Żeleźnik. Lublin. Wydawnictwo KUL.
- Asante M., A. Davis (1985). Black and white communication: analyzing work place encounters. *Journal of Black Studies* 16/1: 77–93.
- Aureli F., B. Frans, M. Waal (2000). *Natural Conflict Resolution*. California: University of California Press.
- Baczyński L. (2008). *Sekrety skutecznych negocjacji*. Gliwice: Wyd. Złote Myśli.

- Baird D., R. Gertner, R. Picker (1994). *Game Theory and the Law*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Baldassare M. (1978). Human spatial behavior. *Annual Review of Sociology* 4: 444–456.
- Bańka A. (1997). *Architektura psychologicznej przestrzeni życia. Behawioralne podstawy projektowania*. Poznań: Gemini.
- Bańkowski A. (1995). *Słownik wyrazów obcych*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Barnes D. (1999). *Zarządzanie strategiczne*. Tłum. V. Kałuzińska. Warszawa: Pret.
- Basu K. (1994). The traveler's dilemma: Paradoxes of rationality in Game Theory. *American Economic Review* 84/ 2: 391–395.
- Bauer E.A. (1973). Personal space: A study of blacks and whites. *Sociometry* 36/ 3: 402–408.
- Baxter J.C. (1970). Interpersonal spacing in natural settings. *Sociometry* 33: 444–456.
- Baylis J., J. Wrtitz, C.S. Gray, E. Cohen (red.) (2009). *Strategia we współczesnym świecie*. Tłum. W. Nowicki. Kraków: Wydawnictwo Uniwersytetu Jagiellońskiego.
- Bell W. (1991). *Searching Behaviour*. London: Chapman and Hall.
- Bicchieri C. (1993). *Rationality and Coordination*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Bielski M. (1996). *Organizacje: istota, struktury, procesy*. Łódź: Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego.
- Binmore K. (2005). *Fun and Games*. 2nd edition. Oxford: Oxford University Press.
- Birkenbihl V.F. (1998). *Sygnaly ciała*. Tłum. K. Ciołkosz. Wrocław: Wyd. Astrum.
- Blumer H. (2007). *Interakcjonizm symboliczny. Perspektywa i metoda*. Tłum. G. Woroniecka. Kraków: Zakład Wydawniczy Nomos.
- Bocheński J.M. (1992). *Współczesne metody myślenia*. Tłum. S. Judycki. Poznań: Wydawnictwo „W drodze”.
- Boulton C. (2007). Don't smile for the camera: Black power, para-proxemics and prolepsis in print ads for hip-hop clothing. *International Journal of Communication* 1: 758–788.
- Brentano F. (1999). *Psychologia z empirycznego punktu widzenia*. Tłum. W. Galewicz. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Buber M. (1992). *Ja i Ty*. Tłum. J. Doktor. Warszawa: Instytut Wydawniczy Pax.
- Bühler K. (2004). *Teoria języka*. Tłum. J. Koźbiał. Kraków: Universitas.
- Burgoon J.K.
 (1978). A communication model of personal space violation: Explications and an initial test. *Human Communication Research* 4: 129–142.
 (1995). Cross-cultural and intercultural applications of expectancy violations theory. W: R. Wiseman (red.). *Intercultural Communication Theory*. Thousand Oaks, CA: Sage.
- Burgoon J.K., B.A. Le Poire (1993). Effects of communication expectancies, actual communication, and expectancy disconfirmation on evaluations of communicators and their communication behavior. *Human Communication Research* 20/1: 67–96.
- Burgoon J.K., B.A. Le Poire, R. Rosenthal (1995). Effects of preinteraction expectancies and target communication on perceiver reciprocity and Compensation in dyadic interaction. *Journal of Experimental Social Psychology* 31: 287–321.
- Buttiglione R. (1993). Der Leib als Sprache. *Ethos* 1: 87–100.
- Camerer C. (2003). *Behavioral Game Theory: Experiments in Strategic Interaction*. Princeton: Princeton University Press.
- Caplan M.E., M. Goldman (1981). Personal space violations as a function of height. *Journal of Social Philosophy* 114: 167–171.
- Carr S.J., J.M. Dabbis (1974). The effect of lighting, distance and intimacy on topic on verbal and visual behavior. *Sociometry* 37/4: 592–600.

- Cebrowski A.K., J.J. Garstka (1998). Network-Centric Warfare: Its Origin and Future. *Proceedings*, January: 28–36.
- Cerf W. (1951). A metaphysical phenomenology. *The Review of Metaphysics* 5: 125–144.
- Chandrasekaran B., J.R. Josephson, V.R. Benjamins (1999). What are ontologies, and why do we need them? *IEEE Intelligent Systems*, March/April: 20–26.
- Cheyne J.A., M.G. Efran (1972). The effect of spatial and interpersonal variables on the invasion of group controlled territories. *Sociometry* 35/3: 477–489.
- Chrudzimski A. (1998). Teoria intencjonalności Romana Ingardena. *Edukacja Filozoficzna* 25: 249–262.
- Chidambaram L., B. Jones (1993). Impact of communication medium and computer support on group perceptions and performance: a comparison of face-to-face and dispersed meetings. *MIS Quarterly* 17: 465–491.
- Cichobłaziński L. (2008). *Techniki negocjacji i mediacji*. Częstochowa: Wydawnictwo Politechniki Częstochowskiej.
- Clausewitz C. von (2007). *O naturze wojny*. Tłum. A. Hildebrandt. Warszawa: Wydawnictwo Jirafa Roja.
- Cohen M.D., J.G. March (1986). *Leadership and Ambiguity: The American College President*. Boston, MA: Harvard Business School Press.
- Cozens P. (2008). Crime prevention through environmental design in western Australia: planning for sustainable urban futures. *International Journal of Sustainable Development and Planning* 3/3: 272–292.
- Crosby A. (2010). Spatial strategies in the policing protest. *Cultural Shifts*, October. Internet: <http://culturalshifts.com/archives/301> (19.10.2010).
- Crosby J. (1996). *The Selfhood of the Human Person*. Washington: CUA Press.
- Danielson P. (red.) (1998). *Modeling Rationality, Morality and Evolution*. Oxford: Oxford University Press.
- Darwin Ch. (1872). *The Expression of the Emotions in Man and Animals*. London. Polskie tłum.: Z. Majlert, K. Zaćwilikowska (1988). *O wyrazie uczuć u człowieka i zwierząt*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- De Dreu C.K.W., P.J. Carnevale (2003). Motivational bases of information processing and strategy in negotiation and social conflict. W: M.P. Zanna (red.). *Advances in Experimental Social Psychology*. New York: Academic Press: 235–291.
- De Dreu, C.K.W., G.A. Van Kleef (2004). The influence of power on the information search, impression formation, and demands in negotiation. *Journal of Experimental Social Psychology* 40: 303–319.
- DeVito J.A. (1986). *The Interpersonal Communication Book*. New York: Harper & Row.
- Dillard J.P., M. Pfau (2002). *The Persuasion Handbook: Developments in Theory and Practice*. London, New Delhi: Sage Publications.
- DiPietro A. (1981). Rough and tumble play: A function of gender. *Developmental Psychology* 17: 50–58.
- Dixit A., B. Nalebuff (1991). *Thinking Strategically*. New York: Norton.
- Domachowski W. (1993). *Psychologia społeczna komunikacji niewerbalnej*. Toruń: Wydawnictwo Edytor.
- Domachowski W., M. Argyle (red.) (1994). *Reguły życia społecznego. Oksfordzka psychologia społeczna*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Duchenne G.B.A. (1862). *Mécanisme de la physionomie humaine: Ou Analyse électro-physiologique de l'expression des passions applicable à la pratique des arts plastiques*. Paris.

Eagly A.H.

- (1987). The development of personal space: Proxemic behavior of children 6 through 16. *Human Ecology* 2: 177–189.
- (1987a). *Sex Differences in Social Behavior: A Social Role Interpretation*. Hillsdale, NJ: Erlbaum.

Eco U.

- (1994). Denotation/Connotation. W: T. Sebeok (red.). *Encyclopedic Dictionary of Semiotics*. Vol. I. Berlin, New York: Mouton de Gruyter: 181–183.
- (1996). *Nieobecna struktura*. Tłum. A. Weinsberg, P. Bravo. Warszawa: Wydawnictwo KR.

Ekman P., W. Friesen

- (1969). The repertoire of non-verbal behaviour: Categories, origins, usage and coding. *Semiotica* 1 (1): 49–98.
- (1971). Constants across cultures in face and emotion. *Journal of Personality and Social Psychology* 17: 124–129.
- (1972). Hand movements. *The Journal of Communication* 22: 353–374.
- (1974). Detecting deception from the body or face. *Journal of Personality and Social Psychology* 29: 288–298.
- (1975). Nonverbal behavior and psychopathology. W: R.J. Fredman, M.M. Katz (red.). *A Psychology of Depression*. New York: Wiston: 203–224.
- (1975a). *Unmasking the Face*. Englewood Cliffs, NY: Prentice-Hall.
- (1976). Measuring facial movement. *Environment Psychology and Nonverbal Behavior* 1: 56–75.
- (1978). *Facial Action Coding System A Technique for the Measurement of Facial Movement*. Palo Alto: Consulting Psychologists Press.

Ekman P., R. Sorenson, W. Friesen (1969). Pan-cultural elements in facial displays of emotion. *Science* 164: 86–88.

Eliade M. (1993). *Traktat o historii religii*. Tłum. J. Wierusz-Kowalski. Łódź: Wydawnictwo Opus.

Esser A.H.

- (red.) (1971). *Behavior and Environment. The Use of Space by Animals and Men*. New York, London: Plenum.
- (1973). Experiences of Crowding. *Representative Research in Social Psychology* 4: 207–218.

Evans G., W. Eichelman (1976). Preliminary models of conceptual linkages among proxemic variables. *Environment and Behaviors* 8: 87–116.

Evans G., R. Howard (1973). Personal space. *Psychological Bulletin* 80: 334–344.

Evans G.W., S.J. Lepore, M.A. Allen (2000). Cross-cultural differences for crowding: fact or fiction? *Journal of Personality and Social Psychology* 79/2: 204–210.

Felipe N.J., R. Sommer (1966). Invasions of personal space. *Social Problems* 14/2: 206–214.

Fensel D. et al. (1997). Using ontologies for defining tasks, problem-solving methods, and their mappings. W: E. Plaza, V.R. Benjamins (red.). *Knowledge Acquisition, Modeling, and Management*. Berlin: Springer-Verlag: 113–128.

Felson R.B. (1981). An Interactionist Approach to Aggression. W: J.T. Tedeschi (red.). *Impression Management Theory and Social Psychological Research*. New York: Academic Press.

Fisher R., W. Ury, B. Patton (1990). *Dochodząc do tak. Negocjowanie bez poddawania się*. Tłum. R.A. Rządca. Warszawa: Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne.

- Fiske J. (1990). *Wprowadzenie do badań nad komunikowaniem*. Tłum. A. Gierczak. Wrocław: Wydawnictwo Astrum.
- Flis M. (2001). W poszukiwaniu kryterium kultury symbolicznej. *Alma Mater* 29. Internet: <http://www3.uj.edu.pl/alma/alma/29/01/04.html> (1.10.2010).
- Floyd K., G. Ray (2005). Adaptation to expressed liking and disliking in initial interactions: Nonverbal involvement and pleasantness response patterns. *Conference Papers – International Communication Association Annual Meeting*: 1–39.
- Floyd K., M. Voloudakis (1999). Affectionate behavior in adult platonic friendships interpreting and evaluating expectancy violations. *Human Communication Research* 25/3, March: 341–369.
- Frege G. (1892). Über Sinn und Bedeutung. *Zeitschrift für Philosophie und Philosophische Kritik* 100: 25–50.
- Fuchs B. (2008). *Sukces w każdym negocjacji*. Gliwice: Wyd. Złote Myśli, NTI.
- Gaines E. (2006). Communication and the semiotics of space. *Journal of Creative Communication* 1/2: 173–191.
- Gandell T., A. Sutton (1998). Comparison of AAC Interaction Patterns in Face-to-Face and Telecommunications Conversations. *Augmentative and Alternative Communication* 14: 3–10.
- Geach P. (1962). *Reference and Generality. An Examination of Some Medieval and Modern Theories*. Ithaca, NY: Cornell University Press.
- Gellner E. (1992). *Reason and Culture: The Historic Role of Rationality and Rationalism*. Oxford, Cambridge: Basil Blackwell.
- Gennari J.H. et al. (1994). Mapping domains to methods in support of reuse. *International Journal of Human-Computer Studies* 41/3: 399–424.
- Gesteland R.R. (2000). *Różnice kulturowe a zachowania w biznesie*. Tłum. H. Malarecka-Simbierowicz. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Gifford R., B. O'Connor (1986). Nonverbal intimacy: clarifying the role of seating distance and orientation. *Journal of Nonverbal Behavior* 10/4: 207–214.
- Ginits H. (2000). *Game Theory Evolving*. Princeton: Princeton University Press.
- Głodowski W. (1999). *Bez słowa. Komunikacyjne funkcje zachowań niewerbalnych*. Warszawa: Hansa Communication.
- Goffman E.
 (1956). Embarrassment and Social Interaction. *The American Journal of Sociology* 62 (3): 264–271.
 (1959). *The Presentation of Self in Everyday Life*. Garden City, NY: Doubleday Anchor.
 (1961). *Asylums: Essays on the Social Situation of Mental Patients and Other Inmates*. Garden City, NY: Anchor Books.
 (1963). *Behaviour in Public Places*. New York: Glencoe, IL: Free Press.
 (1971). *Relations in Public*. New York: Basic Books.
- Griffin D.R. (1992). *Animal Minds*. Chicago: University of Chicago Press.
- Gruber T. (2008). Ontology. W: L. Liu, M.T. Özsu (red.). *Encyclopedia of Database Systems*. Springer-Verlag. Preprinted version. Internet: <http://tomgruber.org/writing/ontology-definition-2007.htm> (1.06.2009).
- Gustafson P. (2009). Mobility and territorial belonging. *Environment and Behavior* 41/4: 490–508.
- Habermas J. (1999). *Teoria działania komunikacyjnego*. Tom I. Tłum. A.M. Kaniowski, przejrzał M.J. Siemek. W: *Racjonalność działania a racjonalność społeczna*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.

Hall E.T.

(1959). *The Silent Language*. Garden City, NY: Doubleday.

(1963). A system for the notation of proxemic behavior. *American Anthropologist* 65/5: 1003–1026.

(1963a). Proxemics – the study of man's spatial relations. W: I. Galdston (red.). *Man's Image in Medicine and Anthropology*. New York: International Universities Press: 422–445.

(1966). *The Hidden Dimension*. Garden City, NY: Doubleday. Polskie tłum.: 1976a.

(1976). *Beyond Culture*. Garden City, NY: Anchor Press/Doubleday.

(1976a). *Ukryty wymiar*. Tłum. T. Hołówka. Warszawa: PWN.

(2007). Proxemics. W: Low, Zuniga (2007): 51–73.

Hayduk L.A. (1983). Personal space: Where we now stand. *Psychological Bulletin* 94 (2): 293–335.

Halm B.W. (2009). *Love, Friendship, & the Self. Intimacy, Identification, the Social Nature of Persons*. Oxford, New York: Oxford University Press.

Harrison B., H. Ishii, M.H. Chignell (2010). An empirical study on orientation of shared work-spaces and interpersonal spaces in video-mediated collaboration. Internet: <http://www.dgp.utoronto.ca/OTP/papers/video.mediated.collaboration/ishii.html> (12.10.2010).

Healer P. (1997). *Collaborative Planning – Shaping Places in Fragmented Societies*. London: Macmillan Press.

Henley N.M. (1977). *Body Politics: Power, Sex, and Nonverbal Communication*. Englewood Cliffs, NY: Prentice Hall.

Heska S., Y. Nelson (1972). Interpersonal speaking distance a Function of age, sex, and relationship. *Sociometry* 35/4: 491–498.

Hildebrand D. von (1977). *Ästhetik*. Vol. I. Regensburg: Verlag W. Kohlhammer.

Hilgard E.R. (1972). *Wprowadzenie do psychologii*. Tłum J. Radzicki. Warszawa: PWN.

Hockett C.F. (1963). The problem of universals in language. W: J.S. Spuhler (red.). *The Evolution of Man's Capacity for Culture*. Detroit: Wayne State University Press.

Hofstede G. (2007). *Kultura i organizacje. Zaprogramowanie umysłu*. Tłum. M. Durska. Warszawa: Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne.

Hogan K. (2009). *Nauka perswazji, czyli Jak w 8 minut postawić na swoim*. Tłum. J. Grabiak. Poznań: Dom Wydawniczy Rebis.

Houser M.L. (2005). Are we violating their expectations? Instructor communication expectations of traditional and non-traditional students. *Communication Quarterly* 53: 213–228.

Huges J., M. Goldman (1978). Eye contact facial expression, sex and the violation of personal space. *Perceptual and Motor Skills* 46: 579–584.

Huntington S. (2007). *Zderzenie cywilizacji*. Tłum. H. Jankowska. Warszawa: Muza SA.

Husserl E. (1968). *Badania logiczne*. Tłum. J. Sidorek. Warszawa: PWN.

Ibsen G. (2006). From environment to culture: Aspects of continuity. *Sign Systems Studies* 34/1: 83–104.

Ickinger W.J. (1982). *A Behavioral Game Methodology for the Study of Proxemic Behavior*. A Dissertation Presented to the Faculty of the Grade School of Yale University in Candidacy for the Degree of Doctor of Philosophy.

Ingarden R. (1987). *Książeczka o człowieku*. Kraków: Wydawnictwo Literackie.

Jacko J.F.

(2002). Communication e comunione. *Trimestrale di cultura etica e politica. Prospettiva Persona* 39: 67–70.

- (2002a). Love and other options. Some critical remarks concerning the situationistic conception of benevolence. *NeoLit OnLine* No. 1, Issue 3, The Institute of British and American Culture and Literature. Internet: <http://www.jedrzejko.eu/index.php?k=179&art=5> (1.09.2011).
- (2004). Proxemics, anthropology and the Internet. W: W. Retkiewicz (red.). *Formation of Information Society in the Regions of Uniting Europe*. Łódź: University of Lodz. Department of Space Economy and Spatial Planning: 84–97.
- (2005). Struktura symboli wertykalnych a ich rola w komunikacji międzykulturowej i w zarządzaniu. W: E. Klima (red.). *Religion in the Time of Changes*. Łódź: Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego.
- (2005a). Semantics of the Human Body According to Leonardo da Vinci. W: W. Kozłowska (red.). *The Human Body – A Universal Sign. Towards Dance Anthropology*. Kraków: Wydawnictwo Uniwersytetu Jagiellońskiego: 129–137.
- (2006). Semiotyczne aspekty politycznej poprawności. W: G. Habrajka (red.). *Poprawność polityczna. Rozmowy o komunikacji*. Tom 1. Łask: Oficyna Wydawnicza Leksem: 33–45.
- (2006a). Zarządzanie dystansem w edukacji i w biznesie. Antropologiczne założenia proksemiki i ich wpływ na strategie komunikowania. W: W. Maliszewski (red.). *Komunikowanie społeczne w edukacji – dyskurs nad rolą komunikowania*. Toruń: Wydawnictwo Adam Marszałek: 73–94.
- (2007). Proksemiczne strategie autoprezentacji. W: S. Lachiewicz, M. Matejun (red.). *Problemy współczesnej praktyki zarządzania*. Tom I. Łódź: Wydawnictwo Politechniki Łódzkiej: 446–460.
- (2007a). Symboliczne aspekty planowania przestrzeni – wymiar wertykalny. W: P. Kozłowski, P. Legutko-Kotbus (red.). *Planowanie przestrzenne – szanse i zagrożenia społeczno-środowiskowe*. Lublin: Wydawnictwo KUL, Lubelska Szkoła Biznesu: 183–195.
- (2007b). Typy i funkcje autorytetu w czasach nieufności. W: G.P. Maj (red.). *Komunikacja marketingowa w czasach nieufności*. Radom: Wyższa Szkoła Handlowa w Radomiu: 19–31.
- (2008). Strategie proksemiczne w negocjacjach. W: W. Drzewowski, W. Maliszewski (red.). *Komunikacja społeczna a zarządzanie we współczesnej szkole*. Toruń: Wydawnictwo Adam Marszałek: 104–119.
- (2008a). Ideologie wyrażane przestrzenią. Przykład symboliki wertykalnej. W: I. Mamińska-Szmaj, T. Piekot, M. Poprawa (red.). *Ideologie w słowach i obrazach*. Wrocław: Wydawnictwo Uniwersytetu Wrocławskiego: 265–278.
- (2008b). Koncepcja edukacji w kontekście Platńskiego paradoksu wiedzy. W: A. Błachnio, M. Drzewowski, M. Schneider, W.J. Maliszewski (red.). *Interakcje komunikacyjne w edukacji z perspektywy sytuacyjności i kontekstowości znaczeń*. Toruń: Wydawnictwo Adam Marszałek: 164–178.
- (2008c). Nauczanie etykiety a jej uzasadnienie. W: W. Drzewowski, W. Maliszewski (red.). *Komunikacja społeczna a zarządzanie we współczesnej szkole*. Toruń: Wydawnictwo Adam Marszałek: 422–433.
- (2009). Globalizacja a różnice kulturowe. Przyczynek do metodologii badań międzykulturowych. W: P. Borowiec, B. Krauz-Mozer (red.). *Globalizacja – nieznośne podobieństwo? Świat i jego instytucje w procesie uniformizacji*. Kraków: Wydawnictwo Uniwersytetu Jagiellońskiego: 261–279.

- (2009a). Niektóre ontologiczne założenia Teorii Gier na przykładzie Dylematu Podróżnika i Dylematu Więźnia. *Zagadnienia Naukoznawstwa* 3–4: 429–441.
- (2009b). Ontologia myślenia strategicznego. *Homo Ludens. Czasopismo ludologiczne Polskiego Towarzystwa Badania Gier* 1: 113–121.
- (2009c). Strategie proksemiczne w negocjacjach. W: K. Błaszczyk, M. Drzewowski, W.J. Maliszewski (red.). *Komunikacja społeczna a zarządzanie we współczesnej szkole*. Toruń: Wydawnictwo Adam Marszałek: 274–288.
- (2009d). Wizerunek przywódcy a przestrzenne taktyki kodowania zwierzchności. W: M. Nowak-Dziemianowicz, K. Czerwiński, W. Maliszewski (red.). *Komunikacja społeczna w edukacji: inspiracje, analizy, działania*. Toruń: Wydawnictwo Adam Marszałek: 53–64.
- (2009e). Teoria w praktyce. Uwagi o roli filozofii w nauczaniu zarządzania na poziomie studiów uniwersyteckich. W: W. Maliszewski, I. Nowosad, U. Uździcki (red.). *Szkola w zmianie. Zarządzanie i komunikacja w sytuacjach szkolnych*. Toruń: Wydawnictwo Adam Marszałek: 22–37.
- (2010). Ontologia sytuacji komunikacyjnej w empirycznych naukach humanistycznych. W: G. Sawicka (red.). *Sytuacja komunikacyjna i jej parametry*. Bydgoszcz: Wydawnictwo Uniwersytetu Kazimierza Wielkiego: 125–133.
- (2010a). Proksemiczne kompetencje negocjatorów w komunikacji międzykulturowej. W: K. Czerwiński, J. Kubiczek, B. Kutrowska (red.). *Wielowymiarowość zarządzania i komunikacji społecznej w szkole*. Toruń: Wydawnictwo Adam Marszałek: 190–206.
- Jakobson R., M. Halle (1956). *Fundamentals of Language*. Den Haag: Mouton.
- Janda-Dębek B. (2003). *Dystans interakcyjny w wybranych sytuacjach społecznych*. Wrocław: Wydawnictwo Uniwersytetu Wrocławskiego.
- Jessup L.M., D.A. Tansik (1991). Decision making in an automated environment: the effects of anonymity and proximity with a group decision support system. *Decision Sciences* 22: 266–279.
- Judycki S. (2001). O klasycznym pojęciu prawdy. *Roczniki Filozoficzne* 49/1: 25–62.
- Kamiński S. (1998). *Nauka i metoda. Pojęcie nauki i klasyfikacja nauk*. Lublin: Towarzystwo Naukowe KUL.
- Kałużna-Drewnińska U. (2006). *Negocjacje w biznesie: kluczowe problemy*. Wrocław: Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej im. Oskara Langego we Wrocławiu.
- Kapciak A. et al. (red.) (1995). *Komunikacja międzykulturowa. Zbliżenia i impresje*. Warszawa: Instytut Kultury.
- Karolak S. (1995). Funkcja reprezentatywna (przedstawieniowa, kognitywna, symboliczna, denotatywna, referencyjna) języka (mowy). W: K. Polański (1994): 165–166.
- Kaufmann J.H. (1971). Territoriality definable? W: A.H. Esser (1971): 36–40.
- Kendon A. (1990). *Conducting Interaction: Patterns of Behavior in Focused Encounters*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Kendon A., R.M. Harris, M.R. Key (red.) (1975). *The Organization of Behavior in Face-to-Face Interaction*. The Hague: Mouton and Co.
- Kirouac G., M. Bouchard, A. St-Pierre (1986). Facial expressions of emotions and ethological behavioral categories. *Perceptual and Motor Skills* 62 (2): 419–423.
- Klein D.M., K. Wolfson (1983). Paraproxemic attributions: utilization of information processing concepts across consumer behavior events. *Advances in Consumer Research* 10/1: 215–220.
- Kluckhohn C., A.L. Kroeber, A.G. Meyer, W. Untereiner (1952). *Culture. A Critical Review of Concepts and Definitions*. Cambridge: Peabody Museum.

- Knapp M.L. (1972). *Nonverbal Communication in Human Interaction*. New York: Holt, Rinehart and Winston.
- Knapp M.L., J.A. Hall (2000). *Komunikacja pozawerbalna w interakcjach międzyludzkich*. Tłum. A. Śliwa, L. Śliwa. Wrocław: Astrum.
- Knight D.J., D. Langmeyer, D.C. Lundgren (1973). Eye-contact, distance, and affiliation. The role of observer bias. *Sociometry* 36: 390–401.
- Knowles E.S. (1973). Boundaries around group interaction. *Journal of Personality and Social Psychology* 26: 327–332.
- Koons R. (1992). *Paradoxes of Belief and Strategic Rationality*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Kotarbiński T.
(1974). *Kurs logiki dla prawników*. Warszawa: PWN.
(1975). *Traktat o dobrej robocie*. Wrocław: Zakład Narodowy im. Ossolińskich.
- Koźmiński A.K., A.M. Zawisłak (1982). *Pewność i gra. Wstęp do teorii zachowań organizacyjnych*. Warszawa: Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne.
- Koźuch B. (2007). *Nauka o organizacji*. Warszawa: Wydawnictwa Fachowe Cedetu.
- Krawiec F. (2003). *Strategiczne myślenie w firmie*. Warszawa: Difin.
- Krzyżanowski L.J (1999). *O podstawach kierowania organizacjami. Inaczej: paradygmaty, filozofia, dylematy*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Kucharski J. (2007). Negocjacje w świetle etyki kantowskiej. *Diametros* 12: 44–59.
- Kuehne J.L (1962). Social schemas. *Journal of Abnormal and Social Psychology* 64: 31–38.
- Kuhn T. (1968). *Struktura rewolucji naukowych*. Tłum. H. Ostromęcka. Warszawa: PWN.
- Kull K. (2005). Semiosphere and a dual ecology: Paradoxes of communication. *Sign System Studies* 33 (1): 176–188.
- Kurcz I. (2000). *Psychologia języka i komunikacji*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe Scholar.
- Lakatos I. (1995). *Pisma z filozofii nauk empirycznych*. Tłum. W. Sady. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Larson Ch.U. (2010). *Persuasion: Reception and Responsibility*. Boston: Wadsworth Cengage Learning.
- Laurenceau J.P., L. Feldman Barrett, P.R. Pietromonaco (1998). Partner disclosure, and perceived partner responsiveness in interpersonal exchange intimacy as an interpersonal process. The importance of self-disclosure. *Journal of Personality and Social Psychology* 74/5: 1238–1251.
- Leary M. (1999). *Wywieranie wrażenia na innych. O sztuce autoprezentacji*. Tłum. A. Kacmajor, M. Kacmajor. Gdańsk: Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne.
- Leathers D.G. (1997). *Successful Nonverbal Communication. Principles and Application*. Boston: Allyn and Bacon. Polskie tłum.: M. Trzcińska, Z. Nęcki (red.) (2007). *Komunikacja niewerbalna. Zasady i zachowania*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Lewicki R.J.; J.A. Litterer (1985). *Negotiation*. Homewood, IL: Richard D. Irwin Inc.
- Lewicki R., D. Saunders et al. (2005). *Zasady negocjacji, kompendium wiedzy dla trenerów i menedżerów*. Gdańsk: Dom Wydawniczy Rebis.
- Lévinas E. (1998). *Całość i nieskończoność: esej o zewnętrżności*. Tłum. M. Kowalska. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Lim J. (2000). An experimental investigation of the impact of NSS and proximity on negotiation outcomes. *Behaviour & Information Technology* 19/5: 329–338.
- Linsky L. (1963). Reference and referents. W: C.E. Caton (red.). *Philosophy and Ordinary Language*. Urbana, IL: University of Illinois Press.

- Little K.B.
 (1965). Personal space. *Journal of Experimental Social Psychology* 1: 237–247.
 (1968). Cultural variations of social schemata. *Journal of Personality and Social Psychology* 10: 1–7.
- Liddell Hart B.H. (1954). *Strategy*. New York: Frederick A. Praeger, Inc. Publishers.
- Low S.M. (2007). *The edge and the center: Gated communities and the discourse of urban fear*. W: Low, Lawrence-Zúñiga (2007): 387–408.
- Low S.M., D. Lawrence-Zúñiga (red.) (2007). *The Anthropology of Space and Place: Locating Culture*. Blackwell Publishing.
- Low S.M., D. Lawrence-Zúñiga (2007a). Locating culture. W: Low, Lawrence-Zúñiga (2007): 1–47.
- Lynch K. (1960). *The Image of the City*. Cambridge, MA: MIT Press.
- Łaguna M., B. Markowicz (2005). *Jak skutecznie rozmawiać i negocjować*. Lidzbark Warmiński: Wydawnictwo Wszechnicy Warmińskiej.
- Mahnken T.G. (2009). Teoria strategii. W: J. Baylis et al. (red.) (2009): 69–87.
- Maliszewski W. (2009). Kompetencje zawodowe, umiejętności społeczne nauczyciela. Rekrutacja i selekcja w szkole. Prawdy i mity. W: W. Maliszewski, I. Nowosad, U. Uździcki (red.). *Szkola w zmianie. Zarządzanie i komunikacja w sytuacjach szkolnych*. Toruń: Wydawnictwo Adam Marszałek: 183–200.
- Marciszewski W. (red.) (1988). *Mała encyklopedia logiki*. Wrocław: Zakład Narodowy im. Ossolińskich.
- Makridakis S. (1990). *Forecasting, Planning and Strategy for 21st Century*. New York: The Free Press.
- Martin J.N., M.R. Hammer (1989). Behavioral categories of intercultural communication competence. Everyday communicators perceptions. *International Journal of Intercultural Relations* 13: 303–332.
- Martinet A. (1960). *Eléments de linguistique générale*. Paris: Librairie Armand Colin.
- Mastenbroek W. (1998). *Negocjowanie*. Tłum. E. i T. Szapiro. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Matejuk J. (2010). Wybrane problemy metodologii zarządzania. Zarządzanie Zmianami. *Biuletyn POU* 5/39. Internet: http://www.wsz-pou.edu.pl/biuletyn/druk.php?p=&strona=biul_matejuk_39&nr=39 (1.05.2011).
- McClellan E.F. (1990). *Rationality and Dynamic Choice: Foundational Explorations*. Cambridge: Cambridge University Press.
- McMillan J. (1991). *Games, Strategies and Managers*. Oxford: Oxford University Press.
- Mehrabian A.
 (1972). *Nonverbal Communication*. Chicago: Aldine–Atherton.
 (1981). *Silent Messages: Implicit Communication of Emotions and Attitudes*. Belmont: Wadsworth.
- Merleau-Ponty M. (2001). *Fenomenologia percepcji*. Tłum. M. Kowalska, J. Migasiński. Warszawa: Fundacja Aletheia.
- Meyrowitz J. (1986). Television and interpersonal behavior: Codes of perception and response. W: G. Gumpert, R.S. Cathcart (red.). *Inter/media: Interpersonal Communication in a Media World*. New York: Oxford University Press.
- Mintzberg H. (1994). *The Rise and Fall of Strategic Planning*. New York: The Free Press.
- Morris D. (1997). *Zwierzę zwane człowiekiem*. Tłum. Z. Uhrynowska. Warszawa: Prima.
- Mortensen K. (2008). *Persuasion IQ. The 10 Skills You Need to Get Exactly What You Want*. New York: Amacom.

- Munn K., B. Smith (2008). *Applied Ontology. An Introduction*. Frankfurt, Paris, Lancaster, New Brunswick: Ontos Verlag.
- Neumann J. von, O. Morgenstern (1947). *The Theory of Games and Economic Behavior*. Princeton: Princeton University Press.
- Newman O. (1996). *Creating Defensible Space*. US Department of Housing and Urban Development.
- Nęcki Z.
 (1991). *Negocjacje w biznesie*. Kraków: Wydawnictwo Profesjonalnej Szkoły Biznesu.
 (2000). *Komunikacja międzyludzka*. Kraków: Oficyna Wydawnicza Antykwa.
 (2000a). *Negocjacje w biznesie*. Kraków: Oficyna Wydawnicza Antykwa.
- Noll A.M. (1976). The effects of visible eye and head turn on the perception of being looked at. *The American Journal of Psychology* 89: 631–644.
- Nydell M. (1987). *Understanding Arabs*. Yarmouth, ME: Intercultural Press Inc.
- O'Connor J., J. Seymour (1996). *NLP. Szkolenie menedżerów i trenerów*. Tłum. D. Pyrdoł. M. Wróbel. Poznań: Zysk i S-ka.
- Oleksyn T. (2006). *Zarządzanie kompetencjami, teoria i praktyka*. Kraków: Oficyna Ekonomiczna.
- O'Neal E.C., M.A. Brunalt, M.S. Carifio (1980). Effect of insult upon personal space preferences. *Journal of Nonverbal Behavior* 5: 56–62.
- Perenal E. (2000). *Taktownie, profesjonalnie, elegancko, czyli etykieta w biznesie*. Gdańsk: Ośrodek Doradztwa.
- Patterson M.L.
 (1973). Compensation in nonverbal immediacy behaviors: A review. *Sociometry* 36/2: 237–252.
 (1978). The role of space in social interaction. W: A.W. Siegman, S. Feldstein (red.) (1978): 265–290.
 (1982). A sequential functional model of nonverbal exchange. *Psychological Review* 89: 231–249.
 (1983). *Nonverbal Behavior: A Functional Perspective*. New York: Springer-Verlag.
- Patterson M.S., E.R. Mahoney (1975). Compensatory reactions to spatial intrusions: an examination of contradictory findings. *Sociometry* 38/3: 420–427.
- Patterson M.L., S. Mullens, J. Romano (1971). Compensatory reactions to spatial intrusion. *Sociometry* 34/1: 114–121.
- Pederson D.M., A.B. Heaston (1972). The effects of sex of subject of approaching person an angle of approach upon personal space. *Journal of Psychology* 82: 277–286.
- Pisanelli D.M. (red.) (2004). *Ontologies in Medicine. Studies in Health Technology and Informatics*. Vol. 102. Amsterdam: IOS Press.
- Piwinger M., H. Ebert (2001). *Impression Management: Wie aus Niemand Jemand wird*. W: G. Bentele et al. (red.). *Kommunikationsmanagement: Strategien, Wissen, Lösungen*. Luchterhand: Neuwied.
- Podgórecki J.
 (2000). *Komunikacja społeczna*. Opole: Uniwersytet Opolski.
 (2004). Empathy in Social Communication. *Pedagogika* 70. Internet: <http://www.biblioteka.vpu.lt/pedagogika/PDG/2004/podgorecki.pdf> (1.01.2011).
- Polański K. (red.) (1994). *Encyklopedia językoznawstwa ogólnego*. Wrocław: Zakład Narodowy im. Ossolińskich.
- Popper K. (2002). *Logika odkrycia naukowego*. Tłum. U. Niklas. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.

- Posner R., K. Robering, Th.A. Sebeok (red.) (1997). *Semiotics. A Handbook on the Sign-Theoretic Foundations of Nature and Culture*. Berlin, New York: Walter de Gruyter.
- Prabhu T (2010). Proxemics: some challenges and strategies in nonverbal communication. *IUP Journal of Soft Skills* 4/3: 7–14.
- Preston P. (2005). Proxemics in clinical and administrative settings. *Journal of Healthcare Management* 50/3: 151–154.
- Pruitt D.G. (1998). Social conflict. W: D.T. Gilbert, S.T. Fiske, G. Lindzey (red.). *The Handbook of Social Psychology*. Vol. 2. New York: McGraw-Hill: 470–503.
- Raman K.S., B.C.Y. Tan, K.K. Wei (1993). An empirical study of task type and communication medium in GDSS. *Proceedings of the 26th Annual Hawaii International Conference on System Sciences*, January, Hawaii: 161–168.
- Reale G. (2003). *Myśl starożytna*. Tłum. E.I. Zieliński. Lublin: Wydawnictwo KUL.
- Regoezci W.C. (2002). The Impact of Density: The Importance of Nonlinearity and Selection on Flight and Fight Response. *Social Forces* 81: 505–530.
- Reykowski J. (1986). *Motywacje, postawy prospołeczne a osobowość*. Warszawa: PWN.
- Rheingold H.L., K.V. Cook (1975). The contents of boys' and girls' rooms as an index of parents' behaviour. *Child Development* 46, 459–463.
- Rogers W.T. (2006). *Persuasion: Messages, Receivers, and Contexts*. New York: Rowman & Littlefield.
- Romanes G.J. (1886). *Animal Intelligence*. 4th edition. London: Kegan Paul, Trench.
- Ross D. (2006). Game theory. W: *Stanford Encyclopedia of Philosophy*. Internet: <http://plato.stanford.edu/entries/game-theory/> (12.01.2010).
- Rückle H. (2001). *Mowa ciała dla menedżerów*. Tłum. T. Soróbkka. Wrocław: Wydawnictwo Astrum.
- Russell B.
(1905). On denoting. *Mind* 14: 479–493.
(1957). Mr. Strawson on Referring. *Mind* 66: 385–389.
- Ryder M. (2001–2006). Semiotics: language and culture. W: *Encyclopedia of Science, Technology, and Ethics*. Macmillan Reference USA. Internet: http://carbon.cudenver.edu/~mryder/semiotics_este.html (1.07.2008).
- Sampson E. (1994). *Jak tworzyć własny wizerunek?* Tłum. A. Białkowska. Warszawa: Dom Wydawniczy ABC.
- Scheler M. (1986). *Istota i formy sympatii*. Tłum. A. Węgrzecki. Warszawa: PWN.
- Schlenker B.R. (1980). *Impression Management: The Self-Concept, Social Identity, and Interpersonal Relations*. Monterey, CA: Brooks/Cole.
- Schnittker J. (2005). When mental health becomes health: Age and the shifting meaning of self-evaluations of general health. *The Milbank Quarterly* 83/3: 397–423.
- Sebeok Th.A. (red.)
(1978). *New Approaches to Semiotics*. Bloomington.
(1998). The Estonian connection. *Sign Systems Studies* 26: 20–41.
- Seifert J. (1982–1983). Beauty of higher forms (second potency) in art and nature. *Annales d'Esthétique* 21–22: 178–192.
- Shannon C.E.A (1948). A mathematical theory of communication. *The Bell System Technical Journal* 27: 379–423, 623–656.
- Shutter R. (1976). Proxemics and tactility in Latin America. *Journal of Communication* 26: 46–52.
- Siegmán A.W., S. Feldstein (red.) (1978). *Nonverbal Behaviour and Communication*. Hillsdale, NJ: Lawrence Erlbaum Associates.
- Sigmund K. (1993). *Games of Life*. Oxford: Oxford University Press.

- Sikorski W. (2005). *Gesty zamiast słów. Psychologia i trening komunikacji niewerbalnej*. Kraków: Oficyna Wydawnicza Impuls.
- Small S.A. (1995). Action-oriented research: Models and methods. *Journal of Marriage and Family* 57/4: 941–955.
- Smith B. (2003). Ontology. W: L. Floridi (red.). *Blackwell Guide to the Philosophy of Computing and Information*. Oxford: Blackwell: 155–166.
- Smith B., D. Mark (2001). Geographical categories: an ontological investigation, *International Journal of Geographical Information Science* 15/ 7: 591–612.
- Sommer R.
 (1959). Studies in personal space. *Sociometry* 22/3: 247–60.
 (1969). *Personal Space: The Behavioral Basis of Design*. Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall.
 (1979). *Personal Space*. Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall.
 (2002). From personal space to cyberspace. *Textos de Psicologia Ambiental* 1: 1–10. Internet: <http://www.psi-ambiental.net/pdf/01Cyberspace.pdf> (12.10.2010).
- Stamps A.E. (2009). On shape and spaciousness. *Environment and Behavior* 41/4: 526–548.
- Staub E., R.S. Baer (1974). Stimulus characteristics of a suffer and difficulty of escape as determinants of helping. *Journal of Personality and Social Psychology* 30 (2): 279–284.
- Stein E. (1988). *O zagadnieniu wczucia*. Tłum. D. Gierulanka, J. Gierula. Kraków: Znak.
- Strawson P.F. (1950). On referring. *Mind* 59: 320–344.
- Sprott J.B., A.N. Doob (2009). The Effect of Urban Neighborhood Disorder. *Crime & Delinquency* 55/3: 339–362.
- Sułkowski Ł. (2005). *Epistemologia w naukach o zarządzaniu*. Warszawa: Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne.
- Sussman N.M., H.M. Rosenfeld (1982). Influence of culture, language, and sex on conversational distance. *Journal of Personality and Social Psychology* 42/1: 66–74.
- Sztejnberg A. (2007). *Środowisko proksemiczne komunikacji edukacyjnej*. Opole: Wydawnictwo Uniwersytetu Opolskiego.
- Sztejnberg A., T. Jasiński (2007). *Proksemika w komunikacji społecznej*. Płock: Wydawnictwo Naukowe Novum.
- Tate A. (1998). Roots of SPAR – Shared planning and activity representation. *Knowledge Engineering Review* 13/1: 121–128.
- Tedeschi J.T., M. Riess (1981). Identities, the Phenomenal Self, and Laboratory Research. W: J.T. Tedeschi (red.). *Impression Management Theory and Social Psychological Research*. New York: Academic Press.
- Tedesco J.F., D.K. Fromme (1974). Cooperation, Competition and Personal Space. *Sociometry* 37/1: 116–121.
- Tenis G.H., J.M. Dabbis (1975). Sex, settings and personal space. First grade through college. *Sociometry* 38/3: 385–394.
- Terravecchia G.P. (2004). *Fenomenologia sociale il contributo di Dietrich von Hildebrand*. Padova: Diade.
- Thirumalai M.S. (2010). *Silent Talk: Nonverbal Communication*. The Central Institute of Indian Languages. Internet: <http://www.ciil-ebooks.net/html/silent/index.htm> (12.10.2010).
- Tokarz M. (2006). *Argumentacja, perswazja, manipulacja*. Gdańsk: Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne.
- Toporow W.N. (2003). *Przestrzeń i rzecz*. Tłum. B. Żyłko. Kraków: Universitas.
- Tye M. (2007). Qualia. *Stanford Encyclopedia of Philosophy*. Internet: <http://plato.stanford.edu/entries/qualia/#Bib> (1.11.2010).

- Valacich J.S., J.F. George, J.F. Nunamaker, D.R. Vogel (1994). Physical proximity effects on computer-mediated group idea generation. *Small Group Research* 25, 83–104.
- Valacich J.S., D. Paranka, J.F. George, J.F. Nunamaker (1993). Communication concurrency and the new media: a new dimension for media richness. *Communication Research* 20, 249–276.
- Van Kleef G.A., C.K.W. De Dreu, A.S.R. Manstead (2004). The interpersonal effects of emotions in negotiations: A motivated information processing approach. *Journal of Personality and Social Psychology* 87/ 4: 510–528.
- Vargas M. (1986). *Louder Than Words*. Ames, IA: Iowa State University Press.
- Vidler A. (1993). Spatial violence. *Assemblage* 20: 84–85.
- Vonn M. (2010). CCTV and the 2010 Vancouver games: spatial tactics and political strategies. *Case Western Reserve Journal of International Law* 42/3: 595–605.
- Vroom V.H. (1964). *Work and Motivation*. New York: John Wiley and Sons.
- Walczak M. (2006). *Racjonalność nauki*. Lublin: Towarzystwo Naukowe KUL.
- Waldstein M. (1981). Expression and knowledge of other person. *Aletheia* II: 124–129.
- Walter E., G.W. Walster, E. Berscheid (1978). *Equity: Theory & Research*. Boston, London, Sydney, Toronto: Allyn and Bacon, Inc.
- Watson J. (2005). *Strategia: wprowadzenie do teorii gier*. Tłum. A. Wiczorek. Warszawa: Wydawnictwo Naukowo-Techniczne.
- Watson O.M. (1970). *Proxemic Behavior: A Cross-Cultural Study*. The Hague: Mouton.
- Watson O.M., T.D. Graves (1966). Quantitative research in proxemic behavior. *American Anthropologist* 68: 971–985.
- Wąs J., B. Gudowski, P.J. Matuszyk (red.) (2006). Social distances model of pedestrian dynamics. W: B. El Yacoubi Chopard, S. Bandini. *Lecture Notes in Computer Science* 4173. Berlin, Heidelberg: Springer-Verlag: 492–501.
- Wcisło S., E. Pawłowski (1962). *Poradnik kelnera*. Warszawa: Wydawnictwo Przemysłu Lekkiego i Spożywczego.
- Weber M. (1985). *Gesammelte Aufsätze zur Wissenschaftslehre*. Tübingen: Hrsg. von Johannes Winckelmann.
- Wettersten J. (2007). Philosophical anthropology can help social scientists learn from empirical tests. *Journal for the Theory of Social Behaviour* 37/3: 295–318.
- Wierzbicka A. (1991). Uniwersalne pojęcia ludzkie i ich konfiguracje w różnych kulturach. Tłum. H. Kardela. *Etnolingwistyka* 4, s. 7–40.
- Willis F.N. (1966). Initial speaking distance as a function of the speaker's relationship. *Psychonomic Science* 5: 221–222.
- Wittgenstein L. (2000). *Dociekania filozoficzne*. Tłum. B. Wolniewicz. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Wulff H.R., S.A. Pedersen, R. Rosenberg (1993). *Filozofia medycyny*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Young H.P. (1998). *Individual Strategy and Social Structure*. Princeton: Princeton University Press.
- Zbiegień-Maciąg L. (2003). *Taktyki i techniki negocjacyjne*. Kraków: Wydawnictwo AGH.
- Zick T. (2006). Speech and Spatial Tactics. *Texas Law Review* 84/3: 581–651.
- Zieliński J. (1998). Wizerunek polityka. *Winter. Wiadomości internetowe*. Internet: <http://www.winter.pl/internet/w0730.html> (23.09.2006).
- Ziembiński Z. (1974). *Logika praktyczna*. Warszawa: PWN.
- Ziobrowski Z. (1996). *Zmiany jakości przestrzeni dużych miast w Polsce. Mierniki i metoda oceny*. Kraków: Instytut Gospodarki Przestrzennej i Komunalnej.

REDAKTOR PROWADZĄCY

Mirosław Ruszkiewicz

ADIUSTACJA

Barbara Górka

KOREKTA

Jolanta Wyznakiewicz

SKŁAD I ŁAMANIE

Wojciech Wojewoda

Wydawnictwo Uniwersytetu Jagiellońskiego
Redakcja: ul. Michałowskiego 9/2, 31-126 Kraków
tel. 12-631-18-81, tel./fax 12-631-18-83