

Językowe rytuały  
tworzenia więzi  
interpersonalnej



Beata Drabik

# Językowe rytuały tworzenia więzi interpersonalnej

Publikacja dofinansowana przez Uniwersytet Jagielloński  
ze środków Wydziału Polonistyki

RECENZENT

*dr hab. prof. UJ Jolanta Antas*

PROJEKT OKŁADKI

*Agnieszka Kucharz-Gulis*

© Copyright by Beata Drabik & Wydawnictwo Uniwersytetu Jagiellońskiego  
Kraków 2010  
All rights reserved

Książka, ani żaden jej fragment, nie może być przedrukowywana bez pisemnej zgody  
Wydawcy. W sprawie zezwoleń na przedruk należy zwracać się do Wydawnictwa  
Uniwersytetu Jagiellońskiego

ISBN 978-83-233-2871-1



[www.wuj.pl](http://www.wuj.pl)

Wydawnictwo Uniwersytetu Jagiellońskiego  
Redakcja: ul. Michałowskiego 9/2, 31-126 Kraków  
tel. 12-663-23-80, tel./fax 12-663-23-83  
Dystrybucja: tel. 12-631-01-97, tel./fax 12-631-01-98  
tel. kom. 506-006-674, e-mail: [sprzedaz@wuj.pl](mailto:sprzedaz@wuj.pl)  
Konto: PEKAO SA, nr 80 1240 4722 1111 0000 4856 3325

# Spis treści

Wprowadzenie .....	7
<b>CZĘŚĆ I</b>	
<b>RYTUAŁ I GRA W KONTAKTACH INTERPERSONALNYCH.</b>	
<b>UJĘCIE TEORETYCZNE .....</b>	<b>11</b>
1. Rytuał – zagadnienia ogólne .....	13
1.1. Rytuał w badaniach antropologicznych, socjologicznych, etologicznych i psychologicznych .....	13
1.2. Definicje i cechy zjawiska .....	23
1.3. Funkcje rytuału .....	28
1.4. Pojęcia pokrewne .....	33
2. Rytuał a zachowania językowe .....	37
2.1. Rytuały językowe .....	37
2.2. Rytuały a pragmatyka mowy .....	40
2.3. Rytuały a grzeczność językowa i magia językowa .....	45
3. Skonwencjonalizowane akty zachowań niewerbalnych .....	53
3.1. Gesty symboliczne .....	53
3.2. Skonwencjonalizowane wyrazy mimiczne .....	55
3.3. Skonwencjonalizowane niewerbalne sygnały zaangażowania .....	56
3.4. Rytualne gesty powitań i pożegnań .....	57
3.5. Skonwencjonalizowane sygnały rodzaju relacji interpersonalnej .....	62
4. Socjologia interakcji Ervinga Goffmana .....	67
4.1. Model dramaturgiczny .....	67
4.2. Model rytuału interakcyjnego .....	70
4.3. Rozwinięcie myśli Ervinga Goffmana – model grzeczności Penelopy Brown i Stevena C. Levinsona .....	74

5. Gra .....	77
5.1. Rozrywki, rytuały, gry – koncepcja Erica Berne’a .....	77
5.2. Gra i zabawa – ludyczny wymiar kultury .....	87
5.3. Gra językowa w ujęciu Ludwiga Wittgensteina .....	92

## **CZEŚĆ II**

<b>WSPÓŁCZESNE POLSKIE RYTUAŁY INTERAKCYJNE. ANALIZA</b> .....	103
1. Nawiązywanie więzi interpersonalnej – rytuał wymiany fatycznej .....	109
2. Ochrona więzi interpersonalnej – strategie zapobiegające niszczeniu więzi i zagrożeniu „twarzy” a rytuał proszenia, rytuał odmawiania i rytuał chwilowego przerwania kontaktu .....	123
3. Odbudowa więzi interpersonalnej – rytuał naprawiania „incydentu” .....	161
4. Pogłębianie i osłabianie więzi interpersonalnej – rytuały obdarowywania i rytuały interpersonalnego ryzyka .....	183
Podsumowanie .....	231
Bibliografia .....	239

# Wprowadzenie

Rytuał powstaje w momencie, kiedy dwóch ludzi wchodzi w jakikolwiek kontakt ze sobą na przykład: spotykają się, rozmawiają, razem polują w dżungli itp. Tam, gdzie są dwie istoty ludzkie, musi być pewien porządek komunikacji. Jeżeli porządek ten trwa jakiś czas, powstaje rytuał, w określony sposób zależny od systemu wartości tych dwóch istot. Jeżeli człowiek uznaje pewien system wartości, musi wytworzyć się w nim potrzeba rytuału w relacji do tego systemu wartości, a co za tym idzie z wolna wytwarza się jakaś liturgia. Tak rozumiany rytuał jest nieodłącznie związany z istotą ludzką, która nie jest ani aniołem, ani zwierzęciem i dlatego musi kierować się jakimiś tylko jej właściwymi zasadami

– tak mówił na temat rytuału poeta i eseista Paweł Hertz (rozmowa *W poszukiwaniu ładu serca*, „Znak”, 1996: 104). Podobne rozumienie rytuału przyświeca mi w niniejszej rozprawie, zakładam bowiem, że moment, w którym człowiek rozpoczyna komunikacyjne spotkanie z drugim człowiekiem, jest zarazem początkiem rytuału interakcyjnego – codziennego i nieodświętnego, a jednak na swój sposób służącego „uświęcaniu” jednostek, a przede wszystkim organizującego i wyznaczającego ramy i porządek wszelkich kontaktów interpersonalnych. To właśnie rytuał interakcyjny, a raczej – ze względu na olbrzymią rozległość i złożoność zagadnienia – wybrane jego zrytualizowane formy, konwencje i strategie, oraz fazy, w których się toczy, stanowią przedmiot moich dociekań przedstawionych w kolejnych rozdziałach tej książki.

Celem moim nie jest więc wyliczenie zrytualizowanych formuł językowych i stworzenie katalogu rytualizmów językowych – takie badania pokrywałyby się wówczas z dokonaniem innych badaczy (i powielałyby owe badania), na przykład, zwłaszcza jeśli chodzi o językowe rytualizmy grzecznościowe, z pracami Małgorzaty Marcjanik (m.in. 1997) oraz Kazimierza Ożoga (m.in. 1990). Interesują mnie więc nie tyle formuły językowe i repertuar środków językowych, ile komunikacyjne strategie i konkretne działania językowe uwikłane w życie społeczne. Analizuję więc proste i złożone akty językowego nawiązywania, podtrzymywania i pogłębiania więzi, dające się wpisać w codzienny rytuał interakcyjny. Interesują mnie kolejne fazy tego rytuału i przejawiające się w nich konwencje działań językowych, stałe i powtarzalne zachowania – werbalne i niewerbalne – oraz najczęstsze strategie, których celem jest takie pokierowanie przebiegiem rytuału interakcyjnego, aby zakończył się on komunikacyjnym sukcesem obu partnerów kontaktu, a przynajmniej pragmatycznym powodzeniem jednego z nich.

Badam więc retoryczną sprawność uczestników kontaktu do stworzenia skutecznej wymiany zachowań rytualnych. Pisząc o skuteczności, mam jednakże na myśli zarówno skuteczność pozwalającą na osiągnięcie własnego, indywidualnego celu w kontakcie, jak i skuteczność interakcyjną, polegającą na tym, że partnerom kontaktu udaje się wypracować wspólny cel i podzielić między siebie sukces komunikacyjny. Interesują mnie więc strategie, które wpływają na podniesie skuteczności w kontakcie, oraz takie zachowania, które tej skuteczności szkodzą i zmniejszają ją, a tym samym grożą komunikacyjnym i pragmatycznym fiaskiem. Zwracam uwagę na to, w jaki sposób poszczególne działania uczestników interakcji korespondują z funkcjami, które pełnią oni w kontakcie, oraz z celami, które chcą osiągnąć. Przedmiotem moich zainteresowań badawczych jest także kwestia intencjonalności podejmowanych działań językowych. Badam więc to, czy nadawca potrafi w sposób czytelny dla odbiorcy wyrazić intencję (jeśli oczywiście z założenia nie jest to intencja manipulacyjna, a więc ukryta), która przyświeca jego działaniom językowym w danym kontakcie, a także to, jak z deszyfracją intencji radzi sobie jego interlokutor – co utrudnia mu deszyfrację intencji, a co z kolei gwarantuje skuteczność jej właściwego rozpoznania.

W krąg moich zainteresowań badawczych wprowadzam także aspekt perlokucyjny danego działania językowego – zwracam uwagę na to, jakie moce perlokucyjne mają dane zrytualizowane strategie oraz gry komunikacyjne, które podejmują uczestnicy interakcji. Interesuje mnie więc, jaki zamierzony rezultat perlokucyjny nadawca próbuje osiągnąć za pomocą danego działania językowego i co sprawia, że czasem osiąga za pomocą owego działania rezultat perlokucyjny niezgodny z zamierzonym i powodujący, że kontakt, zamiast sukcesem komunikacyjnym, kończy się pragmatyczną porażką i naruszeniem dobra danej relacji interpersonalnej.

Na codzienne rytuały interpersonalne i zrytualizowane strategie zachowań stosowane w owych rytuałach spoglądam w poszczególnych analizach właśnie z perspektywy dobra owej relacji, a także z perspektywy zagrożenia i ochrony „twarzy” własnej oraz „twarzy” interlokutora. Interesują mnie więc najpierw strategie pozwalające na rozpoznanie sposobów nawiązania bezpiecznej więzi międzyludzkiej w danej sytuacji, mechanizmy tworzenia wspólnoty interpersonalnej za pomocą języka oraz środków niewerbalnych oraz językowe i niejęzykowe zachowania, które służą pogłębianiu już istniejącej więzi, a także takie rytuały, gry i strategie komunikacyjne, które szkodzą dobru relacji i mogą się przyczynić do jej naruszenia lub zniszczenia, a wreszcie techniki i rytuały, które służą naprawianiu owych szkód i odbudowują więź. Co ważne, badam i odnotowuję także to, które ze strategii podejmowanych przez rodzimych użytkowników języka mają potencjał wywoływania sytuacji, w których zostaje zagrożona „twarz” jednego z interlokutorów, oraz analizuję sposoby i środki, po które partnerzy kontaktu sięgają bądź w celu chronienia własnej „twarzy” (czasem nawet kosztem „twarzy” drugiego człowieka), bądź też w celu podtrzymywania pozytywnego wizerunku publicznego i obrony „twarzy” swego rozmówcy. Uczestnicząc w codziennym ry-



tuale interakcyjnym, znaczną część energii poświęcamy bowiem właśnie na stosowanie rozmaitych „technik i strategii ochrony twarzy”, ponieważ niejednokrotnie to one pozwalają nam osiągnąć własny cel pragmatyczny i wypracować wspólny sukces interakcyjny – zbudować więź pozytywną i osiągnąć porozumienie.

Rozprawa składa się z dwóch części. Pierwsza ma charakter teoretyczny i poświęcona jest ukazaniu najważniejszych kierunków w badaniach nad rytuałem oraz cechom konstytutywnym rytuału i definicjom tego zjawiska. W tej części rozprawy przedstawiam także dwa modele interakcji Ervinga Goffmana: model dramaturgiczny i model rytuału interakcyjnego oraz rozwinięcie jego koncepcji zaproponowane przez Penelopę Brown i Stevena C. Levinsona; piszę też o różnych koncepcjach i sposobach rozumienia pojęcia gry. W drugiej części, mającej charakter analityczny, prezentuję autorskie badania dotyczące wybranych rytuałów tworzenia więzi interpersonalnej, które składają się razem na codzienny rytuał interakcyjny.

Materiał badawczy przedstawiony i omawiany w niniejszej rozprawie pochodzi zasadniczo z dwóch źródeł. Pierwszą jego część (w rozprawie oznaczam ją jako materiały własne, w skrócie MW) stanowią przykłady autentycznych sytuacji interakcyjnych, które zebrałam, sama uczestnicząc w rozmaitych rytuałach dnia powszedniego lub podpatrując codzienną rzeczywistość kontaktów interpersonalnych – materiał ten był nagrywany w trakcie interakcji lub zapisywany tuż po niej. Część tego materiału zawdzięczam także mojej rodzinie, przyjaciołom oraz znajomym, którzy zechcieli się podzielić ze mną sytuacjami, w jakich sami brali udział lub jakie mieli okazję zaobserwować i zasłyszeć – ten materiał był zapisywany głównie już po interakcji.

Drugą część materiału, który posłużył mi za przedmiot analiz, stanowią przykłady sytuacji interakcyjnych oraz wypowiedzi zgromadzone dzięki ćwiczeniom przeprowadzonym ze studentami w trakcie zajęć Gry i rytuały komunikacyjne (tę część materiału oznaczam skrótem utworzonym od nazwy tych zajęć: GiRK). Zajęcia te prowadzone były przez Panią Profesor Jolantę Antas (której miałam możliwość asystować) na pierwszym roku studiów magisterskich uzupełniających na specjalności Wiedza o Kulturze na Wydziale Polonistyki Uniwersytetu Jagiellońskiego. Zgromadzony materiał pochodzi z dwóch lat zajęć: 2004/2005 i 2005/2006. Sytuacje interakcyjne, w których uczestniczyli studenci, nagrywane były na kamerze. Podobnie, nagrywane były także ich komentarze, których udzielali po zakończeniu danego ćwiczenia. Taki sposób archiwizacji materiałów pozwolił mi w pracy przedstawić nie tylko same wypowiedzi językowe uczestników, ale niejednokrotnie także odnotować ich zachowania niewerbalne, takie jak postawa ciała czy gesty, oraz elementy parawerbalne, takie jak intonacja wypowiedzi. Komentarze uczestników ćwiczeń, które odnotowuję także miejscami w materiałowej części książki, pozwoliły mi z kolei docierać do rzeczywistych intencji, z którymi uczestnicy podejmowali dane działania komunikacyjne, a następnie weryfikować odbiór tych intencji i ich rzeczywisty skutek perlokucyjny u interlokutorów. To zaś z kolei dało możliwość wnioskowania na temat tego,

które z działań i strategii komunikacyjnych, podejmowanych w rytuale interakcyjnym, są skuteczne i owocują pogłębieniem więzi oraz osiągnięciem wspólnego sukcesu interakcyjnego, które zaś mogą się okazać dla relacji niebezpieczne, oraz które okazują się nieskuteczne i zamiast sukcesem pragmatycznym grożą pragmatyczną porażką, poniesioną przez jednego lub wszystkich uczestników kontaktu.

Znikomą część materiału zawartego w rozprawie stanowią także przykłady formuł i wypowiedzi podawane przez badaczy zjawisk językowych, z których prac korzystałam, przygotowując niniejszą rozprawę. Przykłady te znajdują się przede wszystkim w pierwszej, teoretycznej części książki i za każdym razem oznaczam je, podając wskazówkę bibliograficzną, odsyłającą do źródła, z którego pochodzą – np. „Żeby cię ziemia nie przyjęła!” (Dąbrowska, 1995).

CZĘŚĆ I  
RYTUAŁ I GRA W KONTAKTACH  
INTERPERSONALNYCH.  
UJĘCIE TEORETYCZNE



# 1. Rytuał – zagadnienia ogólne

## 1.1. Rytuał w badaniach antropologicznych, socjologicznych, etologicznych i psychologicznych

Systematyczne badania nad rytuałem zapoczątkowano na przełomie XIX i XX wieku wraz z badaniami społeczeństw pierwotnych. Emile Durkheim, studiujący życie religijne australijskich Aborygenów, analizował znaczenie rytuału w kontekście totemizmu, wierzeń religijnych i form życia religijnego; Bronisław Malinowski, badacz społeczności Triobriandczyków, wiązał zjawisko rytuału z magią, a belgijski etnolog Arnold van Gennep zainicjował badania nad najbardziej – jego zdaniem – typowymi dla społeczeństw pierwotnych „rytuałami przejścia” (*rites de passage*), które są związane ze zmianami statusu jednostki w grupie społecznej. Z kolei antropolog René Girard badał zjawisko rytuałów ofiarniczych i ich rolę w rozładowywaniu agresji społecznej.

W badaniach etologów rytuał opisywany jest jako wytwór procesów rytualizacji: filogenetycznej i ontogenetycznej (Julian Huxley) oraz kulturowej (Konrad Lorenz). Jednym z najbardziej popularnych nurtów socjologicznych badań nad rytuałem było łączenie rytuału ze zjawiskiem *performance* – nurt ten reprezentują między innymi Erving Goffman<sup>1</sup>, stosujący metaforę „teatru i widowiska” do opisu i analizy codziennych zachowań społecznych człowieka, oraz Victor Turner, zajmujący się badaniem „dramatów (gier) społecznych”, w których zasadniczą rolę odgrywają właśnie rytuały. W gronie badaczy rytuałów warto wymienić także Edmunda Leacha, jednego z twórców antropologii symbolicznej, który analizował rytuał jako istotny element procesów interakcji i komunikacji międzyludzkiej. Badania rytuału w psychoanalizie prowadzone były między innymi przez Sigmunda Freuda oraz Karla Gustawa Junga. Freud postrzegał zachowania rytualne przede wszystkim jako zjawisko o charakterze obsesyjno-kompulsywnym, związane z bezsensownym, neurotycznym powtarzaniem danej czynności. W nurcie badań nad rytuałami świeckimi sytuują się z kolei prace antropologów społecznych: Maxa Gluckmana – twórcy koncepcji rytualizacji oraz Sally F. Moore

---

<sup>1</sup> Koncepcję Goffmana przedstawię w osobnym podrozdziale niniejszej książki.

i Barbary G. Myerhoff – analizujących zbiorowe ceremonie codziennego życia społecznego.

Skrótowo przedstawione powyżej nurty w badaniach nad rytuałem – zarówno świeckim, jak i religijnym – są oczywiście tylko wybranymi kierunkami i koncepcjami dotyczącymi tego zagadnienia i nie ujmują całości badań, choć, jak sądzę, pokazują ich rozpiętość i różnorodność. W dalszej części niniejszego podrozdziału bardziej szczegółowo zanalizuję te koncepcje, które wskazują na kulturotwórczy, społeczny i interakcyjny wymiar rytuału oraz podkreślają w rytuale funkcje komunikacyjne, istotne dla dziedziny językowego porozumiewania się ludzi. Interesować mnie będą koncepcje rytuałów świeckich, głównie powszednich, oraz te koncepcje, które – choć poświęcone są przede wszystkim obrzędowi<sup>2</sup> religijnym – można odnieść także, jak sądzę, do rytuałów świeckich, związanych z codziennym obcowaniem ludzi (porozumiewaniem, grzecznością, nawiązywaniem więzi itp.). Omówienie najważniejszych nurtów w badaniach nad rytuałem rozpocznę od koncepcji dotyczących rytuałów religijnych.

Emile Durkheim, badając elementarne formy życia religijnego australijskich Aborygenów, wyróżnił dwa podstawowe sposoby funkcjonowania zjawisk religijnych:

- 1) **wierzenia**, czyli „stany opinii złożone z wyobrażeń”;
- 2) **obrzędy**, czyli „ustalone sposoby działania” (Durkheim, 1990: 31).

Wierzenia pozwalają podzielić wszystkie zjawiska na dwie klasy – pierwszą, która odnosi się do sfery *sacrum* – obejmuje to, co uważane jest za święte; oraz drugą, nazywaną *profanum*, na którą składa się to, co jest uznawane za świeckie. Obrzędy sytuują się w sferze *sacrum* i w związku z tym Durkheim definiuje je jako „reguły postępowania określające właściwe zachowanie się człowieka w stosunku do rzeczy świętych” (1990: 35). Badacz wyróżnia trzy rodzaje obrzędów<sup>3</sup>:

- **obrzędy negatywne**, czyli ascetyczne – strzegą one przez zakazy podziału między sferą *sacrum* a *profanum*;
- **obrzędy prześlągalne** (zażegnujące) – ich celem jest zatarcie lub złagodzenie złego czynu;
- **obrzędy pozytywne** – czyli przepisy postępowania z *sacrum* i *profanum* (np. dotyczące posiłków, składania ofiary itp.) (za: Staszczak, 1987: 257–259).

Choć Durkheim sytuuje zjawisko obrzędu w obrębie religii, podkreśla przy tym jego główną rolę w utrzymywaniu integracji społecznej. Rytuał nie tylko kulturuje i wzmacnia religijne wierzenia danej grupy, ale jest także symbolicznym wyrazem wartości wspólnych dla członków danego społeczeństwa. Rytuał utwierdza ład społeczny przez wspólne gromadzenie się ludzi oraz przez ich zaangażowanie w celebrację więzi emocjonalnych, zasad moralnych i wartości religijnych. Durkheim

<sup>2</sup> Posługuję się tu wymiennie pojęciami „rytuał” i „obrzęd”, gdyż rytuał – jak podaje Staszczak (1987) – jest uważany za rodzaj obrzędu. Szerzej piszę o tym później, w podrozdziale „Rytuał a pojęcia pokrewne”.

<sup>3</sup> Do podziału zaproponowanego przez Durkheima nawiąże potem Goffman, pisząc o sposobach okazywania szacunku w świeckim rytuale interakcyjnym (Goffman, 2006).

pisze o tym następująco: „Istotne tu jest to, że ludzie są razem, że odczuwają coś wspólnie i że wyrażają to we wspólnych działaniach” (1990: 370).

Rytuał, aby mógł zaistnieć, wymaga istnienia zbiorowości, społeczeństwa, w którym może być kultywowany, a jednocześnie służy temu, aby owo społeczeństwo konstituować. Jak pisze Pawlik: „utrzymanie energii społecznej stanowi zarówno źródło, jak i skutek rytuału” (2006: 22). Rytuał nie jest więc zjawiskiem jedynie ze sfery *sacrum*, ale funkcjonuje także w sferze *profanum*. W społecznościach rozwiniętych to właśnie rytuały świeckie pełnią częstokroć funkcję podtrzymywania porządku społecznego, analogicznie do obrzędów religijnych, które tę funkcję spełniały w społeczeństwach pierwotnych. Przykładem takich rytuałów świeckich mogą być uroczystości związane z obchodami ważnych świąt państwowych i rocznic, akademie ku czci wybitnych i zasłużonych obywateli, także rozprawy sądowe, a w mniejszym wymiarze przyjęcia urodzinowe i imieninowe, wreszcie zaś codzienne rytuały grzecznościowe, jak np. rytuały powitania czy przepraszania, które podejmujemy, by utwierdzić ład społeczny w wymiarze mikro – czyli, aby nie zakłócić naszej relacji drugim człowiekiem.

Rozszerzenie obrzędu na sferę *profanum* nie kłóci się także z cytowaną powyżej definicją tego zjawiska, zaproponowaną przez Durkheima. „Rzeczy święte”, do których odnosi się człowiek, wskazać można zarówno w sferze *sacrum*, jak i w sferze *profanum*. Dla tej drugiej „rzeczą świętą” stają się ideologie, normy obyczajowe (np. etykieta) oraz rozmaite wartości społeczne. Sądzę, że przez pojęcie „rzecz święta” można rozumieć także jednostkę ludzką, rytuał świecki reguluje bowiem sposób, w jaki człowiek powinien się odnosić do innego człowieka, na przykład zasady *savoir-vivre*’u porządkują ludzkie zachowania, zakazując czegoś, co obraża, lub nakazując czynienie gestów, wypowiedanie słów, których zadaniem jest wyrażenie szacunku wobec drugiego. Także zdaniem francuskiego socjologa Claude Rivière’a (2006) szacunek wobec jednostki jest cechą fundamentalną obrzędów świeckich. Jest to też punkt styczny obrzędów świeckich i religijnych. Jak pisze Rivière w jednej ze swych trzydziestu tez dotyczących obrzędów świeckich (2006: 301):

Obrzędy używają modeli działania zaczerpniętych z rejestru szacunku między ludźmi o nierównych statusach społecznych. (...) Zakładają one nie tylko obcość, z którą następuje wymiana przekazów, ale również pociągają za sobą poważne traktowanie tego drugiego, postawę szacunku i uległości, wszystko to, co stwarza religijność, ale samo w sobie jest też kodeksem uregulowanych stosunków społecznych.

Podobnie jak rytuały religijne, także i rytuały świeckie są zróżnicowane historycznie, kulturowo i terytorialnie, a także – co jest ich kolejną cechą wspólną z obrzędami religijnymi – mają wartość symboliczną. Durkheim dostrzega, iż należy „odkryć w świeckim i miejskim środowisku sposoby uświęcania jednostki, które wyraża się i potwierdza przez symboliczne działania” (cyt. za: Maisseuneuve, 1995: 63). Sądzę, że takimi symbolicznymi działaniami są już najprostsze codzienne rytuały powitań, podziękowań czy gratulacji itp.

Teorię rytuału, jako czynnika utrwalającego porządek społeczny, odnajdujemy także w pismach Radcliffe'a-Browna, brytyjskiego funkcjonalisty, pozostającego pod wpływem myśli Durkheima. Zdaniem Radcliffe'a-Browna (1948) [1922] rytuały służą integracji społecznej, sprzyjają podtrzymywaniu solidarności, budują i wzmacniają więzi między jednostkami. Dzięki nim trwa niezmiennie struktura społeczna, oparta na systemie stałych norm i wartości, symbolicznie wyrażanych właśnie przez rytuał. Społeczeństwo stanowi spójną całość dopóty, dopóki w umysłach jego członków istnieje wspólny system uczuć, regulujący zachowania każdej jednostki. Dzięki rytuałom owe uczucia mogą w stosownym czasie przyjąć postać zbiorowej ekspresji (za: Rajewski, 2006).

Podobne spostrzeżenia odnośnie rytuału czyni także Bronisław Malinowski. Zdaniem tego badacza rytuały sprzyjają zmniejszaniu się niepokoju w danej grupie społecznej i, dając uczestnikom gotowe scenariusze zachowań, eliminują ryzyko związane z podejmowaniem niestandardowych przedsięwzięć mających zwykle nieprzewidziane skutki. Rytuały magiczne czy religijne porządkują rzeczywistość – utrwalają postawy i zachowania oraz przekazują ujednoczony system norm moralnych. Te spostrzeżenia Malinowskiego można odnieść, moim zdaniem, także do rytuałów świeckich. Znajomość scenariuszy zachowań, formuł językowych i gestów symbolicznych przypisanych odpowiednim sytuacjom społecznym zmniejsza lęk, który mógłby się pojawić w niczym nie unormowanych stosunkach z drugim człowiekiem. Wiemy, jak się zachować, i wiemy, czego oczekiwać po naszym partnerze, gdyż zakładamy, że w danej sytuacji on także „zagra” według określonego scenariusza i zgodnie z zasadami przypisanej mu roli i pozycji społecznej. Im bardziej zrytualizowane są nasze stosunki, tym bezpieczniej się w nich czujemy i tym mniejsze ryzyko komunikacyjne musimy podejmować. Jeśli posługujemy się rytualizmem językowym, łatwiej jest przewidzieć skutek perlokucyjny naszej wypowiedzi niż w sytuacji, kiedy decydujemy się na podjęcie innowacyjnego, bardziej twórczego działania językowego i nie używamy żadnej zestereotypizowanej formuły. Uczestnictwo w komunikacji zrytualizowanej nie tylko pozbawia jej uczestników lęku, ale także ogranicza wysiłek komunikacyjny – „rytualne scenariusze zachowań” nie dają zbyt wielu możliwości wyboru, podobnie jak „rytualne formuły językowe”, które poddają się niewielkim tylko modyfikacjom. Ograniczony wybór wyklucza więc wysiłek refleksyjności, zwalnia, jak sądzę, z obowiązku twórczego, bardziej zaangażowanego podejścia do komunikacji.

Znaczenie rytuału jako czynnika zmniejszającego lęk podkreśla w swych badaniach także współczesny psychoanalityk Erik Erikson (1977). Jego zdaniem poczucie bezpieczeństwa związane z działaniami rytualnymi wynika z powtarzalności owych działań i wynikającej z tego przewidywalności zdarzeń. Erikson dodaje, że rytuały odgrywają ponadto ważną rolę w procesie kształtowania tożsamości i osobowości społecznej jednostki. W przeciwieństwie do Freuda, który działania rytualne postrzega przede wszystkim w kategoriach chorobowych zachowań obsesyjnych, Erikson wskazuje na znaczącą i pozytywną rolę rytuałów w procesie socjalizacji człowieka (za: Kaczmarek, 2006).



Oprócz funkcji „utwierdzenia porządku społecznego” i „zmniejszenia niepokoju” Malinowski wymienia jeszcze jedną istotną właściwość rytuału. Mianowicie zauważa, że rytuał jest działaniem społecznym, które nie tylko wyraża świat fizyczny, ale także ów świat zmienia. O mocy słów, będących ważnym składnikiem rytuału, Malinowski pisze:

W każdej społeczności (...) istnieje wiara, że słowo wypowiedziane w określonych okolicznościach ma moc sprawczą, wiążącą, że wypowiedź z niezmienną mocą wywołuje skutek, gdy stanowi przekaz wiecznego błogosławieństwa, gdy wywołuje niepowetowane zniszczenie czy też obciąża zobowiązaniem na całe życie (...). Słowa są aktem tak samo pełnym mocy jak każdy uścisk ręki (2003: 120–122).

Stwierdzenie performatywnego charakteru rytuałów pozwala niejako przetrząść pomost pomiędzy badaniami rytuału a teorią aktów mowy Austina (1999 [1962]). Akty rytualne, podobnie jak wypowiedzi performatywne, to działania powodujące określony skutek, a więc przekształcające w jakiś sposób rzeczywistość. Bez wątpienia spostrzeżenie Malinowskiego i prace badacza znacząco wpłynęły na rozwój teorii aktów mowy w angielskiej filozofii języka<sup>4</sup>.

Durkheim, Malinowski oraz Radcliffe-Brown reprezentują ten nurt badań nad rytuałem, który podkreślał przede wszystkim jego statyczny charakter, widział w rytuale odzwierciedlenie społeczeństwa lub kultury i akcentował rolę rytuału jako czynnika podtrzymującego ład i równowagę społeczną. Odmienny nurt badań, wskazujący na procesualny charakter rytuału, a także dostrzegający w nim potencjał do zmieniania i przekształcania rzeczywistości społecznej, wyznaczają dokonania Gluckmana, Leacha i Turnera.

Leach (1989) podkreśla w swoich badaniach szczególne znaczenie rytuału dla społecznej i kulturowej interakcji. Jego zdaniem rytuał, jako kulturowo określony zbiór zachowań, można odnieść do komunikatywnego aspektu działań człowieka. Rytuał oparty jest bowiem na symbolach i przez to funkcjonuje podobnie jak język. Rytuały, tak jak zachowania kulturowe, są „kodami informacji”, odkrycie zaś reguł, którymi rządzą się te kody, jest jednym z głównych zadań antropologii (za: Rajewski, 2006). Ów komunikacyjny aspekt rytuału podkreśla także Roy Rappaport (1973). Badacz przez pojęcie rytuału rozumie:

konwencjonalne akty działania, przez które jeden lub więcej uczestników przekazuje informację dotyczącą ich fizjologicznego, psychologicznego lub socjologicznego stanu albo samym sobie, albo jednemu lub większej liczbie uczestników (za: Buchowski, Burszta, 1992: 54).

Prócz funkcji komunikatywnej Leach, podobnie jak Malinowski, dostrzega w rytuale czynnik sprzyjający budowaniu poczucia własnego bezpieczeństwa, porządkujący rzeczywistość – przeciwdziałający chaosowi. Rzeczywistość, zwłaszcza w czasie trwania rytuału, jest w pełni przewidywalna, ponieważ reguły, według których toczy się rytuał, nie powinny podlegać żadnym modyfikacjom. Dzięki rytuałowi jednostka wie, jak działać i przewiduje działania innych osób.

<sup>4</sup> Do tego problemu wrócę jeszcze w dalszej części rozprawy.

Rytuał – zwłaszcza „rytuały przejścia”, jak zamążpójście czy awans zawodowy – wskazują jednostce miejsce w zbiorowości i funkcję, którą ma pełnić. Ponadto rytuały porządkują rzeczywistość także w ten sposób, że stają się oznacznikami przedziałów w upływie czasu społecznego (Leach, Greimas, 1989).

Istotny postęp w badaniach nad rytuałem przyniosły prace Maxa Gluckmana (m.in. 1962; 1977). Brytyjski antropolog, wprowadzając termin „rytualizacja”, wykroczył poza obszar badania rytuałów tylko i wyłącznie na gruncie religijnym i rozszerzył jego pojęcie na wzory interakcji społecznej. Terminem obrzęd Gluckman określał: „złożone działanie ludzkie, które nie jest ani specyficznie techniczne, ani rekreacyjne. Działanie to jest jednak związane z takimi rodzajami zachowań ludzkich, które są wyrazem istniejących relacji społecznych” (za: Rajewski, 2006: 54). Rytualizacja oznaczała zaś według niego: „wykorzystanie w rytuałach świeckich relacji i ról przez odgrywanie ich przy szczególnych okazjach w sposób bezpośredni, pośredni lub w innej symbolicznej formie” (za: Rajewski, 2006: 55). Przeciwnością rytualizacji, związanej ze świecką sferą działalności człowieka, jest według Gluckmana rytualizm, dotyczący działań obrzędowych, które podejmowane są w ramach wielkich religii uniwersalistycznych (jak chrześcijaństwo, judaizm itd.).

Gluckman wskazywał też na stopniowe zanikanie rytuału, postępujące wraz z rozwojem cywilizacyjnym społeczeństw. Dzieje się tak m.in. dlatego, że członkowie społeczności miejskich zatracili wiarę w magiczną możliwość oddziaływania rytuałem na rzeczywistość oraz przestali się obawiać, że nieodpowiednie odegranie danej roli może grozić nieszczęściem, nie czują więc potrzeby uciekania się do rytuału, który przywróciłby porządek społeczny. Wiara w rytuał, jako środek zażegnania nieszczęścia lub sposób na sprowadzenie szczęścia czy sukcesu, jest bardziej charakterystyczna dla społeczeństw plemiennych, cechujących się niskim poziomem rozwoju technologicznego (za: Rajewski, 2004; Rajewski, 2006).

Zasadniczą odmianę od postrzegania rytuału jako czynnika potwierdzającego porządek i relacje społeczne (por. koncepcje Durkheima czy Radcliffe’a-Browna) przynosi koncepcja Victora Turnera (1969; 1990; 1991; 2005). Według tego badacza w pewnych sytuacjach (zwanych przez niego albo „dramatami społecznymi”, albo też „grami społecznymi”) rytuał staje się jednym z najważniejszych czynników powodujących zmianę społeczną – ma możliwość wytwarzania nowych idei, wartości i społecznych układów<sup>5</sup>. Turner definiował rytuał jako „nakazane formalnie zachowanie, które podejmowane jest z okazji niedyktowanych przez technologiczną rutynę, a które odnosi się do wierzeń w istoty lub siły mistyczne” (cyt. za: Rajewski, 2006: 59). Badacz wskazywał ponadto, że rytuał ma charakter symboliczny (rytualny symbol, skondensowany, mający wiele znaczeń, jest najmniejszą jednostką rytuału), a struktura rytuału jest „strukturą dramatyczną”, co przejawia się m.in. we wzajemności ról uczestników oraz w trwałości skut-

<sup>5</sup> Richard Schechner, krytyk i teoretyk teatru, sądzi nawet, że ujmując rytuał w ten sposób, Turner wyraźnie przybliżył to pojęcie do artystycznych, twórczych dziedzin ludzkiego życia (Schechner, 2000).

ków powodowanych przez krótkie sekwencje rytualne (za: Pawlik, 2006). Rytualne symbole odnoszą się do podstawowych wartości wyznawanych przez grupę i dzięki temu rytuały są emanacją światopoglądu tej grupy. „Struktura dramatyczna” rytuału jest wewnętrznie powiązana – każde działanie rytualne wchodzące w skład rytuału jest podporządkowane działaniom, które po nim zachodzą; struktura ta jest też dość mocno skostniała – w rytuale z reguły niedopuszczalne jest zmienianie porządku następujących po sobie działań oraz odwracanie rytualnych ról przypisanych uczestnikom (na przykład w rytuale egzaminu egzaminator nie może najpierw wystawić oceny, a dopiero potem sprawdzić pytaniami wiedzę egzaminowanego, egzaminowany z kolei – zgodnie z przyporządkowaną mu rolą – odpowiada na pytania, zamiast je zadawać).

Zdaniem Turnera rytuały odgrywają istotną rolę w rozwiązywaniu „dramatów społecznych”, czyli sytuacji konfliktowych i kryzysów pojawiających się zarówno w skali całego państwa, jak i w skali najmniejszej komórki społecznej, jaką jest rodzina. Rola rytuałów polega tu, jak rozumiem, na tym, że mogą one wprowadzać zmiany, dzięki którym zostaje zażegnany kryzys – np. rytuał rozprawy sądowej, w wyniku którego małżonkowie otrzymują rozwód oraz dokonany zostaje podział majątku, zmienia ich dotychczasową sytuację matrymonialną, a także kończy konflikt między nimi, powodowany wcześniej sporami o prawo do własności dorobku małżeńskiego. To właśnie w tym sensie rytuał jest uznawany przez Turnera za czynnik generujący zmiany i służący do odkrywania nowych rozwiązań, a także często dopiero przywracający, nie zaś podtrzymujący, porządek społeczny.

Istotne miejsce w badaniach rytuałów świeckich zajmują antropologiczne koncepcje Moore i Myerhoff (1977). Zdaniem tych badaczek rytuały są jednym z wielu przejawów życia społecznego. Codzienne życie społeczne człowieka przebiega pomiędzy dwoma skrajnymi punktami – całkowitym porządkiem i całkowitym chaosem. Rytuał, jako sposób na nadanie danej części życia społecznego znamion porządku i poddanie owej części kontroli, jest czynnikiem, który buduje strukturę przebiegającego w czasie społeczno-kulturowego procesu. Rytuał wyznacza porządek społeczny (w tym sensie za przeciwieństwo rytuału uważać można chaos), wskazuje na sposób myślenia ludzi, a także tworzy tradycję i służy do przekazywania jej następnym pokoleniom. Moore i Myerhoff dowodzą szerokiego rozpowszechnienia się rytuałów w społeczeństwach przemysłowych. Rytuały pojawiają się w rozmaitych obszarach działalności człowieka i przyjmują różnorodne formy – od najbardziej rozbudowanych, jak uroczystości państwowe, procesy sądowe itp., po znacznie mniejsze, związane np. z rodzinnymi czy towarzyskimi spotkaniami (za: Rajewski, 2004). Ich rola jest jednak bardzo podobna – np. powszednie, drobne rytuały grzecznościowe, takie jak rytuały powitań czy pożegnań, wyznaczają strukturę dnia codziennego w taki sam sposób, jak rytuały większych rozmiarów (egzamin, uroczystości szkolne, spotkania rodzinne) strukturalizują większe przedziały czasowe ludzkiej egzystencji.

Moore i Myerhoff zauważają, że oba typy rytuałów, zarówno religijne, jak i świeckie, dotyczą rzeczy i zjawisk niematerialnych. Dla tych pierwszych punkt

odniesienia stanowi sfera *sacrum*, dla rytuałów świeckich zaś podstawą jest sfera relacji społecznych, idei i wartości, które także nie mają charakteru materialnego. Zdaniem obu badaczek na rytuały świeckie składają się takie elementy, jak: powtarzalność, działania, szczególne zachowania lub stylizacja, uporządkowanie, inscenizacja oraz społeczny wymiar (za: Rajewski, 2004). Tak scharakteryzowany rytuał można, moim zdaniem, włączyć w dość rozległy obszar działań człowieka, w którym sytuują się także (prócz teatru) różnorakie gry, na przykład zabawy – gry w ujęciu proponowanym przez Huizingę, a także międzyludzkie gry podstępne w rozumieniu zgodnym z koncepcją Berne'a<sup>6</sup>.

Społeczną rolę rytuału podkreśla w swych badaniach nad świecką obrzędowością także Claude Rivière (2006) – francuski socjolog i etnolog. Badacz definiuje obrzędy w następujący sposób:

(...) całość zachowań indywidualnych (makijaż, squash) lub zbiorowych (posiłek rodzinny, mecz piłki nożnej) względnie skodyfikowanych, mających oparcie w cielesności (słowo, gest, postawa) o charakterze mniej więcej periodycznym, o wielkim ładunku symbolicznym w oczach samych wykonawców, a zwykle również w oczach świadków, opierająca się na rozmowym, czasem nieuświadomionym, uznaniu wartości związanych z cenionymi społecznie wyborami, a których oczekiwana skuteczność nie wynika z logiczności czysto empirycznej, wyczerpującej się w technicznej instrumentalności związku przyczyna – skutek (Rivière, 2006: 397).

Rivière, podobnie jak Leach, który twierdził, że rytuał może być spontanicznym wynalazkiem jednostki, wskazuje na to, że obrzęd, poza tym, iż jest czymś, co wydarza się pomiędzy dwójkiem lub większą liczbą osób, może mieć także charakter jednostkowy i indywidualny. Podkreśla także specyfikę obrzędu jako działania, którego rezultaty nie są w sposób logiczny, przyczynowo-skutkowy powiązane z czynnościami wykonywanymi w jego trakcie. Skuteczność rytuału polega bowiem na samym jego odprawieniu zgodnie ze ściśle określonym wzorcem. Podobnie definiował rytuał także Goody (1961), pisząc, że obejmuje on „takie zestandaryzowane zachowania, w których istniejące relacje między środkami a celem nie są inherentne, lecz irracjonalne bądź nieracjonalne” (cyt. za: Rajewski, 2004: 33). Istotnym elementem definicji obrzędu Rivière'a jest także i to, że badacz wskazuje na podstawę zachowań obrzędowych, którą jest społecznie zaaprobowany system wartości. Rytuały świeckie są wyrazem norm (obyczajowych, towarzyskich itd.) podzielanych przez społeczeństwo, a jednocześnie dzięki rytuałom owe normy są stale utrzymywane przy życiu.

Rivière przypisuje obrzędom świeckim wiele istotnych funkcji, z których znaczna część pokrywa się ze wspomnianymi wcześniej poglądami takich badaczy (w tym badaczy rytuałów religijnych) jak Durkheim, Malinowski, Radcliffe-Brown czy Turner. Obrzędy, według Rivière'a, służą potwierdzaniu ładu społecznego, rozwiązywaniu kryzysów i konfliktów społecznych, pomagają niwelować

<sup>6</sup> Określenie „zabawa – gra” stosuję w książce w odniesieniu do koncepcji Huizingi, natomiast dla gier w koncepcji Berne'a, dla rozróżnienia, proponuję pojęcie gra podstępna.

wrogość zaistniała między partnerami kontaktu (czynią to na przykład rytuały przepraszania), dają – przez swoją przewidywalność i zestandaryzowanie – poczucie bezpieczeństwa, wzmacniają więzi społeczne. Owo wzmacnianie więzi, które dokonuje się dzięki obrzędom, można rozpatrywać w czterech wymiarach. Po pierwsze, przez obrzędy zostaje położony nacisk na zakorzenienie norm danej społeczności oraz spójność tych norm. Po drugie, za pomocą obrzędu dokonuje się potwierdzenie zgody członków grupy co do wartości moralnych tworzących tę grupę. Po trzecie, obrzęd motywuje i mobilizuje do osiągania wspólnych celów. Po czwarte wreszcie, służy symbolicznemu zjednoczeniu wspólnoty przez zgromadzenia odbywające się w określonym czasie i miejscu. Zdaniem Rivière'a obrzęd, jako czynnik motywujący i mobilizujący do wspólnych celów, stanowi także rodzaj katalizatora energii jednostki na rzecz wspólnoty, w której ta jednostka funkcjonuje i w której wykonywany jest obrzęd.

Rivière, podobnie jak Leach, postrzega obrzęd jako formę komunikacji i przyrównuje ją do języka. Obrzęd jako język ma, jego zdaniem, funkcję denotacyjną, konatywną, emotywną, fatyczną, poetycką i metajęzykową, które to funkcje rozumiane są tak, jak ujmuje to Jakobson (1960). I tak funkcja denotacyjna odnosi się do przekazu obrzędu, emotywna wiąże się z wrażliwością tego, kto wykonuje obrzęd (wypowiada rytualne słowa, czyni symboliczne gesty itd.), konatywna dotyczy wrażenia, jakie przez dokonanie obrzędu wywiera się na adresacie (skutek obrzędu), a fatyczna odnosi się do kontaktu, który partnerzy nawiązują ze sobą za pośrednictwem obrzędu. Funkcja poetycka jest związana z formą estetyczną obrzędu; funkcja metajęzykowa wiąże się ze sposobem zakodowania przekazu obrzędu – np. za pomocą słów czy muzyki itp. Poza Jakobsonowskimi Rivière wymienia jeszcze jedną funkcję obrzędu – jest nią funkcja pozycyjna, która wskazuje na miejsce (status) partnerów obrzędu, wynikające z niesymetryczności ich relacji.

Rivière zwraca uwagę na jeszcze jedną właściwość obrzędu, a mianowicie na jego dynamikę. Obrzęd nie jest czymś statycznym – wraz z upływem czasu może być wzbogacany i rozwijany (na przykład przez synkretyzm kulturowy, rozwój osobisty członków grupy itd.), ale równie dobrze może zubożeć, zatracić swój pierwotny sens i przeobrazić się w pustą formę, której znaczenie z czasem uległo zatarciu. Wreszcie obrzęd może z czasem także zupełnie zaniknąć, na przykład z powodu braku uczestników lub utraty swojej wartości.

Tym, co stanowi o sensie rytuału, jest samo odprawianie go, uczestniczenie w nim oraz wierzenie w jego sens. Wymaga on więc współuczestnictwa osoby, która go inicjuje, oraz osób, do których jest kierowany – które inicjator „włącza” w rytuał. Jak można wnioskować ze słów Rivière'a – jest on grą, która wymaga obustronnego zaangażowania i zaakceptowania jej reguł. Jak stwierdza Rivière (2006: 309):

Gram, wierząc, że wierzycie w mój obrzęd wykładu. Z pewnością też wierzycie trochę temu, co mówię, wypełniając obrzęd słuchania zawarty w obrzędach nauczania akademickiego. Jest to dobry sposób wzajemnego wsparcia, bowiem sprawia to wrażenie czynności, która nie jest w całości bezużyteczna.

W codziennych relacjach jesteśmy więc uwikłani w rytuały, które następują po sobie i które bez naszej obecności – choćby tylko zautomatyzowanej i niekoniecznie dobrowolnej – nie mogłyby istnieć.

Przegląd badań nad rytuałem zakończę najistotniejszymi według mnie etologicznymi poglądami dotyczącymi omawianego zjawiska. Badania etologów – na przykład Huxleya, Lorenza i Eibl-Eibesfeldta – koncentrują się między innymi na opisie procesów powstawania rytuałów oraz na próbach porównania rytuałów zwierzęcych z rytuałami człowieka. Zdaniem Huxleya rytuały powstają w wyniku rytualizacji filogenetycznej oraz ontogenetycznej. Przez pojęcie rytualizacja badacz rozumie zjawisko polegające na tym, że sposoby zachowania się (wywołane na przykład przez różnorakie popędy) tracą swoją pierwotną funkcję i zmieniają się w czysto symboliczny ceremoniał. Wraz z procesem rytualizacji sposoby zachowania się – przekształcone w sygnały – nie tylko zaczynają pełnić nowe funkcje, ale także zmienia się motywacja, dla której są podejmowane. W ten sposób przekształcone w sygnał zachowanie, które służyło pierwotnie obiektywnym i subiektywnym celom, staje się celem samym w sobie – autonomicznym rytuałem, niezależnym od instynktów. Przykładem rytualizacji filogenetycznej jest gdakanie kur, początkowo towarzyszące jedzeniu, a potem przekształcone w sygnał godowy (Lorenz, 2005).

Podobny charakter ma rytualizacja ontogenetyczna, która zachodzi w toku rozwoju młodzieńczego. Rytualizację ontogenetyczną Eibl-Eibesfeldt wyjaśnia na przykładzie zachowania zwierząt w ogrodach zoologicznych. Jeśli zwierzę zobaczy, że któryś z jego ruchów jest przez odwiedzających zoo szczególnie często nagradzany jedzeniem, to „nauczy się” ono zwracania się zawsze tym właśnie gestem do obserwatorów, z nadzieją na każdorazowe wyproszenie tą drogą pokarmu (Eibl-Eibesfeldt, 1987). Sądzę, że wiele podobnych przykładów można zaobserwować w zachowaniu się ludzi. Dziecko, które zauważy, że poskarżenie się na ból brzucha sprawia zwykle, że rodzice pozwalają opuścić mu posiłek, z czasem nauczy się zapewne, że symulowanie owego bólu jest dobrym sposobem na uniknięcie nielubianego jedzenia. Udawanie bólu zmieni się w rytuał obrony przed obiadem, a z czasem stanie się elementem gry prowadzonej z rodzicami.

Poza rytualizacją filogenetyczną i ontogenetyczną Konrad Lorenz wskazuje na trzeci typ – rytualizację kulturową. Rytuały są w tym procesie przekazywane przez tradycję z pokolenia na pokolenie – nie są one (tak jak to jest w przypadku rytualizacji filogenetycznej) zakodowane w substancji dziedzicznej, lecz każdy człowiek uczy się ich na nowo w procesie socjalizacji. Znacząca większość rytuałów człowieka powstaje właśnie w procesie rytualizacji kulturowej (Lorenz, 2005). W przypadku rytuałów wykształconych w toku filogenezy o ich niezmienności decyduje podłoże dziedziczne, gwarancją natomiast trwałości rytuałów, które powstają w ciągu historii ludzkiej cywilizacji, są przyzwyczajenie oraz nawyk, a także strach przed konsekwencjami niewypełnienia rytuału, np. obawa przed sankcjami natury społecznej i towarzyskiej, a w przypadku niektórych rytuałów (zwłaszcza tych o podłożu magicznym) irracjonalny lęk:

Odruchy rytualne, np. łapanie się za guzik na widok kominiarza są dla niektórych ludzi odruchami koniecznymi; zaniedbanie tego odruchu budzi w nich typowe uczucie frustracji i grożącego niebezpieczeństwa, wynikające z wyzwolenia się jakiegoś momentu magiczno-psychofizycznego (Dorfles, 1973: 78).

Innymi przykładami tego typu odruchów rytualnych – zarówno zachowań, jak i gestów czy słów – mogą być: „odpukiwanie w niemalowane drewno”, „trzymanie kciuków”, „spluwanie”, „rzucanie soli za ramię” czy też werbalne formuły „wypluj te słowa”, „tfu, tfu, tfu” itp.

Jako że o trwałości rytuałów przekazywanych kulturowo decyduje przyzwyczajenie, nie bez znaczenia okazuje się ich zewnętrzna forma – szata. Im większą przyjemność i satysfakcję dają nam rezultatywne obrzędy związane z jakimś obyczajem, tym cieplejsze uczucia i większe przywiązanie żywimy do samego rytuału, a przez niego także do tradycji, z którą jest powiązany. Rytuał, do którego jesteśmy przywiązani, staje się samoistnym motywem naszego działania, podporą ciągłości kultury i tworzywem społeczności. W ten sposób Lorenz (2005) podkreśla rolę rytuału w tworzeniu więzi między przedstawicielami jednego gatunku i wskazuje jeszcze na dwie inne jego funkcje – funkcję porozumiewania się i funkcję kierowania agresji na nieszkodliwe tory. Jego poglądy są więc zbieżne z koncepcjami Durkheima, Malinowskiego, Leacha i innych wymienionych wcześniej badaczy.

Omawiając proces rytualizacji, Eibl-Eibesfeldt zauważa dwa charakterystyczne zjawiska – zachowania, przechodząc w sygnały, po pierwsze, upraszczają się (na przykład zdjęcie rycerskiego hełmu staje się z czasem przelotnym dotknięciem kapelusza), po drugie, są rytualnie powtarzane, co ma na celu wzmocnić przekaz i uczynić go bardziej jednoznacznym w odbiorze. Poza tym, na przykład w przypadku rytualnych zachowań mimicznych, daje się zaobserwować przesada – ekspresje niebędące spontanicznym przejawem emocji, ale tylko narzuconym kulturowo składnikiem danego rytuału trwają dłużej, są nasilone, bardziej teatralne. Dzięki temu sygnały rytualne zwracają i przyciągają uwagę oraz nie budzą wątpliwości co do tego, jak powinny zostać zinterpretowane (Eibl-Eibesfeldt, 1987).

Także rytualne formuły słowne powinny się cechować jednoznacznością i czytelnością dla odbiorcy. Sądzę, że sprzyja temu lakoniczność formuły rytualnej oraz konwencjonalizacja i spetryfikowanie ich formy, dopuszczającej co najwyżej tylko niewielkie modyfikacje. Krótkie formuły: „Dzień dobry”, „Witam” „Co sły-chać” – są zwykle czytelnymi i oczywistymi w swej funkcji sygnałami rytuałów fatyczno-grzecznościowych i zazwyczaj nie wzbudzają podejrzeń co do intencji partnera, który je wyraża.

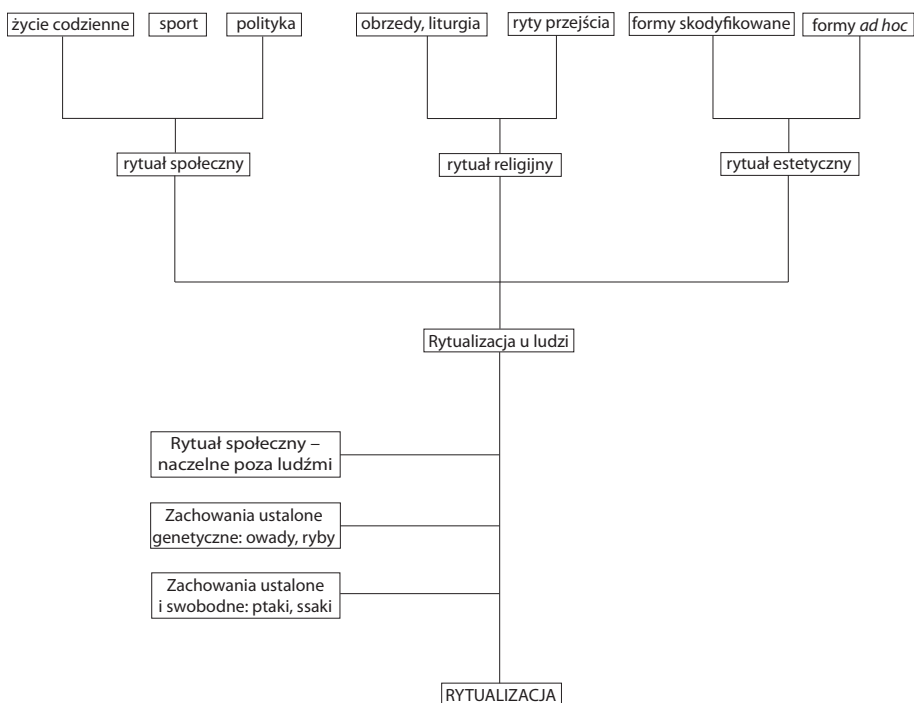
## 1.2. Definicje i cechy zjawiska

Przegląd podstawowych kierunków badań nad rytuałem ukazuje – jak sądzę – iż jest on zjawiskiem złożonym i wielopoziomowym. Dlatego też zaproponowanie definicji rytuału nie jest zadaniem prostym. Termin ten obejmuje bardzo różno-

rodne nieraz zjawiska, związane często z dość odległymi od siebie dziedzinami życia i obszarami działalności społecznej człowieka, co ilustrować mogą słowa francuskiego badacza rytuału – Jeana Maisonneuve’a:

Rytuály mogą być religijne (msza, szabas), świeckie (protokół dyplomatyczny, zaprzysiężenie), zbiorowe (święta narodowe i rodzinne), prywatne (modlitwa i niektóre rytuały cielesne). Inne dotyczą po prostu życia codziennego (pozdrowienia, przejawy grzeczności) albo przesądów związanych z magią, a jeszcze żywych w niektórych rejonach świata (1995: 7).

Rozległość zagadnienia ukazuje także drzewo rytuału zaproponowane przez Richarda Schechnera, który – zgodnie z koncepcjami etologów – wskazuje, że zjawisko rytualizacji istnieje również w świecie zwierząt, a u ludzi związane jest przede wszystkim z trzema obszarami aktywności: artystyczną, religijną i społeczną:



Na podstawie: Schechner, 2000: 202

Schechner wyraźnie oddziela więc rytuały religijne od rytuałów świeckich związanych ze społeczną działalnością człowieka – sportem, polityką, a także szeroko pojętym życiem codziennym. Podobnie ściśle rozróżnienie widoczne jest w cytowanych powyżej słowach Maisonneuve’a. Ale przecież istnieją także rytuały mieszane, które związane są częściowo ze sferą *sacrum*, częściowo zaś ze sferą *profanum*, a więc sytuują się na pograniczu obu wymienianych przez badaczy



podstawowych typów rytuałów. Przykładem może być choćby rytuał chrzcina, na który składa się zarówno uroczystość kościelna, w której trakcie wodą święconą zmywa się z dziecka grzech pierworodny, jak i następująca potem uroczystość rodzinna, kiedy to zyskanie nowego członka wspólnoty chrześcijańskiej świętuje się często alkoholem i poczęstunkiem. Do rytuałów mieszanych można zaliczyć także imieniny. Rytuał ten wiąże się ze sferą religijną przez osobę świętego patrona, którego imię nosi solenizant, ze sferą świecką zaś związane jest samo imieninowe przyjęcie oraz zwyczaj obdarowywania solenizanta podarkami. Poza rytuałami mieszanymi istnieją jeszcze takie, które dziś przez większość osób są postrzegane jako wyłącznie świeckie, choć tak naprawdę ich korzenie mają charakter religijny. Przykładem może tu być rytuał jedzenia pączków lub faworków w tłusty czwartek, który kulturuje chyba zdecydowana większość osób, zaś jedynie mniejszość wie i pamięta o tym, że rytuał ten jest związany z następującym tuż po nim okresem Wielkiego Postu, oznacza więc ostatnią możliwość pofolgowania sobie w jedzeniu, bowiem już wkrótce owo jedzenie trzeba będzie – ze względów religijnych – ograniczyć.

Pierwotnie termin rytuał był oczywiście związany jedynie ze sferą zjawisk religijnych, na co wskazuje etymologia tego wyrazu. Słowo rytuał wywodzi się od łacińskiego *ritus*, co oznacza: „zwyczaj święty, religijny przepis, kult, ceremonię”. Z czasem pojęcie to rozszerzyło się także na sferę świecką – bowiem zgodnie z definicją *Nowej encyklopedii powszechnej PWN* rytuał to: „zespół symbolicznych czynności stanowiących ustaloną, zewnętrzną formę społecznie doniosłego aktu, uroczystości, obrzędu, ceremonii; w węższym znaczeniu – ustalona forma zabiegów magicznych i praktyk religijnych (...)” (1996: 662). Termin rytuał zaczęto wiązać nawet z nieuroczystymi czynnościami codziennymi: „rytuał – potocznie «często żartobliwie o zwyczajowych czynnościach towarzyszących czemuś» (*Słownik współczesnego języka polskiego*, 2001); „rytuałem możemy nazwać powtarzające się czynności tworzące jakiś zwyczaj w naszym życiu” (*Imy słownik języka polskiego*, 2000). W języku potocznym z kolei pojęcie rytuału odnoszone jest zwykle do działań podejmowanych mechanicznie i bezrefleksyjnie oraz wykonywanych według utartych schematów czy też do działań mało podatnych na zmiany. Tak rozumiany rytuał można by więc wiązać z rutyną, nawykiem oraz konserwatyzmem, a przeciwstawiać go nieprzewidywalności, spontaniczności oraz kreatywności i innowacyjności.

W literaturze poświęconej rytuałowi najczęściej wskazuje się na następujące cechy charakterystyczne dla tego zjawiska:

- rytuał jest **działaniem**: „Rytuał jest formą działania, a nie tylko formą myśli lub procesem myślowym (...). Jest czymś, co ludzie wykonują zarówno ciałem, jak i myślą – ma formę, która się uzewnętrznia” (Rothenbuhler 2003: 24);
- jest działaniem **społecznym**: „Rytuały są działaniami społecznymi, należącymi do kategorii dramaturgicznej, podejmowanymi zawsze przez grupę

społeczną lub w jej imieniu i zawsze z ważnych społecznie okazji” (Mach, 2000: 355);

- wiąże się z **graniem i odgrywaniem ról** – na to wskazuje między innymi powyższa definicja, zaliczająca rytuał do kategorii działań o charakterze dramaturgicznym;
- ma charakter **symboliczny** – Chiva nazywa rytuał „społeczną techniką symboliczną” (za: Maisonneuve, 1995: 12), Rothenbuhler z kolei wskazuje, że: „działanie rytualne jest znakiem czegoś innego, czegoś, czym samo nie jest” (Rothenbuhler, 2003: 60);
- jako że jest działaniem symbolicznym, pełni też **funkcję komunikacyjną**: Leach określa rytuał mianem „sposobu wypowiedania się” (Leach, 1968; za: Rothenbuhler, 2003: 73), a zdaniem Ożoga rytuały to **zachowania komunikacyjne**<sup>7</sup>, cechujące się powtarzalnością i przewidywalnością oraz uwzględniające różne kody (Ożóg, 2004: 26);
- może mieć **charakter werbalny i/lub niewerbalny**, co zawiera się także w słowach Ożoga:

(...) nakładają się tutaj [tj. w rytuale] różne kody, od prostego kodu kinetycznego, w skład którego wchodzi np. ruch, taniec, ekspresja postawy, mimika twarzy, przez język, który jest tutaj najbardziej obciążony, posiada bowiem niekiedy moc magiczną, przez kod muzyczny, aż do znaków związanych z wyglądem, odpowiednim pomalowaniem ciała i specjalnym ubiorem (Ożóg, 2004: 26);

- ma **charakter instytucjonalny** – wzorzec, według którego musi być przeprowadzony, jest regulowany tradycją, obyczajami danej wspólnoty, może być regulowany nawet w sposób pisemny (Małyńska, 2002; 2004);
- jego zaniechanie może pociągać za sobą sankcje natury społecznej;
- wiąże się z nim **rodzaj przymusu** – w pewnych sytuacjach trzeba się zastosować do rytuału, uczestniczyć w rytuale lub zainicjować rytuał i co więcej, z reguły trzeba to zrobić w ściśle określony sposób<sup>8</sup>;
- cechuje się **szywną strukturą formalną** – tendencją do stabilizacji formy. Rytuał musi się odbywać zgodnie z ustalonym wzorcem, nie może od niego odbiegać, gdyż, jeśli tak się stanie, straci ważność;
- **znaczenie** rytuału jest **skonwencjonalizowane**, stereotypowe. Rytuał to „sekwencja zachowań (działań) o charakterze symbolicznym, w wysokim stopniu **skonwencjonalizowanych**<sup>9</sup>, narzuconych przez tradycję oraz podejmowanych z ważnych społecznie okazji” (Gajda, 2004: 12);

<sup>7</sup> Wyróżnienie moje – B.D.

<sup>8</sup> Oczywiście, można nie ulec presji społecznej bądź zobowiązaniom towarzyskim czy rodzinnym, które wymuszają na nas udział w danym rytuale, ale koszty wyłamania się z rytuału mogą być bardzo duże i często po prostu nie opłaca się ich ponosić.

<sup>9</sup> Wyróżnienie moje – B.D.

- **wiedzę na temat rytuałów i sposobów ich przeprowadzania oraz uczestniczenia** w nich **jednostka zdobywa w procesie socjalizacji**, czyli wiedza ta nie ma charakteru wrodzonego;
- rytuały są **zróznicowane kulturowo**, co wynika z kilku wymienionych wcześniej cech charakterystycznych, a mianowicie z tego, iż są nabywane w procesie socjalizacji oraz z tego, że mają charakter instytucjonalny, a także stabilną formę i skonwencjonalizowaną treść;
- rytuał jest **powtarzalny** – regularnie używany w tych samych sytuacjach. Jak pisze Rothenbuhler: „Wiele rytuałów ma charakter kalendarzowy, określany raczej przez powtarzalność cyklu niż zwykły upływ czasu (...). Akt rytualny ma swój własny rytm społeczny” (Rothenbuhler, 2003: 38–39);
- jest **konserwatywny**, mało podatny na zmiany, **ma trwałe charakter**;
- **pojawia się w określonych** (zwykle w jakiś sposób wyróżniających się, ważnych) **sytuacjach społecznych**;
- **pełni określone funkcje, zmierza do z góry przewidzianego celu**. Dorfler rozumie przez rytuał:

(...) jakąś działalność motoryczną, która się przejawia w szczególnych zabiegach, niekiedy całkowicie zinstytucjonalizowanych, zmierzających prawie zawsze do spełnienia określonej funkcji (i osiągnięcia określonej mety, celu, telosu), funkcja ta może mieć charakter sakralny, wojowniczy, polityczny, ale może mieć również charakter zabawowy, ludyczny, artystyczny, psychopatologiczny, technologiczny itd. (Dorfler, 1973: 73–74);

Przewidywalność wyniku rytuału (pod warunkiem że jest poprawnie wykonany) odróżnia rytuał od gry. Wynik gry nigdy nie jest z góry przesądzony. Na tę różnicę wskazuje znów Dorfler, przytaczając pogląd Levi-Straussa:

„każda gra jest określona przez zespół reguł, które umożliwiają praktycznie nieograniczoną ilość partii”, gdy tymczasem „obrzęd, który się także «rozgrywa», podobny jest raczej do uprzywilejowanej rozgrywki, kiedy partia zostaje wybrana spośród wszystkich możliwych jako jedyna dająca w wyniku pewnego rodzaju równowagę między przeciwnymi obozami” (1973: 68–69);

- **skuteczność** rytuału **zależy od poprawności jego wykonania**;
- rytuał **ma charakter irracjonalny** – nie stosują się do niego zasady racjonalności naukowej lub technicznej: „Rytuał działa na mocy logiki znaków, znaczeń i moralności – czyli logiki, która jest czymś innym niż logika racjonalności technicznej” (Rothenbuhler, 2003: 28);
- **ma kontekst motywacyjny** – to znaczy jest uzasadniany przez sens, który utrwała, i wartości, które chroni;
- działanie **staje się rytuałem dopiero, kiedy zyska społeczną akceptację i standaryzację**;
- jest **performatywny** – może ustanawiać nowy stan rzeczy;

- jest **ekspresywny** – na to zwraca uwagę między innymi Werlen, który definiuje rytuał jako „ekspresywne, zinstytucjonalizowane działanie albo sekwencję działań” (za: Sobstyl, 2004: 131);
- jest **estetyczny** – Rothenbuhler (2003) pisze, że działania rytualne cechują się niejednokrotnie doskonałością estetyczną, a nawet nadmiarem estetycznym, a ich forma jest dopracowana i stylizowana. Schechner (2000) nazywa ów „nadmiar estetyki” w rytuale „nadokreślonością”.

Poza wymienionymi cechami rytuałowi przypisywane bywają także właściwości o charakterze zdecydowanie negatywnym – przede wszystkim wewnętrzna pustka, zatarcia się sensu oraz sztuczność. Oczywiście nie wszystkie wymienione cechy są cechami konstytutywnymi dla każdego rytuału. Rauch na przykład za centralne cechy rytuału uznaje jedynie cztery z wyżej przedstawionych: ekspresywność, instytucjonalność, charakter działania oraz przestrzeganie wzorca. Pozostałe cechy rytuału, którymi według badaczki są między innymi stereotypowość i związana z tym powtarzalność, a także charakter gry i powiązanie z rolami oraz pustka sensu, są pochodną czterech pierwszych cech centralnych (Rauch, 1992: 33; za: Sobstyl, 2004: 131).

Mając na uwadze wszystko to, co badacze wskazują jako istotne składowe rytuału, proponuję następującą sumaryczną definicję tego zjawiska, na tyle szeroką, aby uwzględniała ona interesujące mnie świeckie, neuroczyste rytuały codzienne. Rytuał to:

- zachowanie komunikacyjne
- werbalne i/lub niewerbalne
- mające charakter symboliczny,
- podejmowane przez członków danego społeczeństwa
- w określonych sytuacjach interakcyjnych
- z uwagi na funkcje społeczne, które pełni,
- oraz z uwagi na określone, przewidywalne cele, które pozwala osiągnąć,
- i często ze względu na wymóg norm społecznych,
- cechujące się skonwencjonalizowaniem treści,
- stabilnością i przewidywalnością formy,
- powtarzalnością występowania
- oraz przejawiające tendencję do automatyzacji i zatarcia się sensu.

### 1.3. Funkcje rytuału

Badacze zjawiska rytuału – zarówno ci zajmujący się rytuałami religijnymi, jak i ci, którzy są zainteresowani rytuałami świeckimi – od najbardziej uroczystych po codzienne – podkreślają, że rytuał odgrywa w życiu społecznym człowieka wiele znaczących i pozytywnych ról. Pokazuje to już częściowo dokonany wcześniej przegląd badań nad rytuałem, który jednakże uzupełnię w tym miejscu o dodatkowe informacje na temat przypisywanych rytuałowi funkcji. Za punkt

wyjścia rozważań nad najistotniejszymi funkcjami rytuałów przyjmuję typologię Buchowskiego i Burszty (1992)<sup>10</sup>. Wskazują oni na siedem podstawowych funkcji społecznych omawianego zjawiska. Są to:

1) **funkcja integrująco-różnicująca** – przez uczestnictwo w rytuale jednostka osiąga poczucie przynależności do grupy, a to z kolei wzmacnia spójność grupy i integruje jej członków. Ponadto rytuały służą jednocześnie wyróżnianiu wybranych członków wspólnoty, na przykład przez okazywanie im szczególnego szacunku, uległości, podporządkowania się ich władzy itp. Jak twierdzi Bourdieu, obrzęd może mieć charakter magii społecznej, która różnicuje ludzi, nadając im określone godności społeczne (za: Maisonneuve, 1995: 83);

2) **funkcja kodowania podstawowych zasad strukturalnych obecnych w danym społeczeństwie** – to funkcja, na którą szczególną uwagę zwracali tacy badacze jak Durkheim, Radcliffe-Brown czy Malinowski<sup>11</sup>, dowodząc, że rytuały służą potwierdzaniu ładu społecznego oraz wzmacniają strukturę społeczną przez wspólne gromadzenie się ludzi i celebrowanie przez nich tych samych wartości;

3) **funkcja normatywna** – polega na ustanawianiu, ugruntowywaniu i wyrażaniu – przez działania rytualne – wartości i norm obowiązujących w danej grupie<sup>12</sup>;

4) **funkcja edukacyjna** – za pośrednictwem rytuałów dokonuje się szerzenie wiedzy na temat otaczającego świata, środowiska życia danej wspólnoty, a także przekazanie i dostarczenie członkom wspólnoty wiedzy na temat norm i wartości obowiązujących we wspólnocie;

5) **funkcja mediacyjna** – polega na łagodzeniu agresji i rozwiązywaniu społecznych napięć;

6) **funkcja emocjonalno-psychologiczna** – rytuał daje jednostce możliwość wyrażania pragnień i życzeń. Sądzę też, iż funkcja emocjonalno-psychologiczna polega na tym, że rytuał łagodzi strach jednostki i zapewnia jej poczucie bezpieczeństwa w poruszaniu się w świecie i w kontaktach z innymi;

7) **funkcja poznawcza** – dzięki rytuałom uczestnicy pogłębiają refleksję na temat świata i swojego miejsca w nim oraz zyskują poczucie przynależności do uniwersum.

Rajewski (2004) zwraca poza tym uwagę na jeszcze dwie funkcje:

<sup>10</sup> Typologię tę przytaczam, uzupełniając ją o opinie i trafne sugestie innych badaczy oraz komentarze własne.

<sup>11</sup> Zobacz: podrozdział „Rytuał w badaniach antropologicznych, socjologicznych, etologicznych i psychologicznych”.

<sup>12</sup> Z przypisywaniem rytuałowi funkcji normatywnej polemizuje Goody, twierdząc, że rytuały nie wyrażają w sposób szczególny wartości społecznych, gdyż ludzie, którzy uczestniczą w rytuale, nie muszą tak naprawdę danych wartości wyznawać. Ich udział w rytuale może być wynikiem przyzwyczajenia lub przymusu – może więc nie wyrażać ich faktycznego światopoglądu i kodeksu wartości (za: Rajewski, 2004).

8) **funkcję performatywną** – polega ona na tym, że rytuał ma możliwość kreowania nowych stanów rzeczy. O funkcji sprawczej rytuału pisze także Malinowski<sup>13</sup>;

9) **funkcję komunikacyjną** – rytuał, podobnie jak inne działania symboliczne, przekazuje wiele znaczeń, służy nawiązywaniu kontaktu i porozumiewaniu się.

Zdaniem Lorenza (2005) to z funkcji komunikacyjnej wynikają **funkcja ustanawiania więzi międzyludzkiej** i **funkcja łagodzenia agresji**. Rytuał zaprasza do współuczestnictwa i za jego sprawą ludzie nawiązują ze sobą kontakt – na przykład przez powitania czy przekazywanie sobie pozdrowień itp. Używając terminologii Malinowskiego (2003a), moglibyśmy tu mówić o **fatycznej funkcji** rytuału – rytuał stwarza okazję do „fatycznego współuczestnictwa”, czyli do budowania osobistej więzi między ludźmi („więzi fatycznej”), bowiem za pośrednictwem np. rytuału powitania nie tyle przekazujemy jakieś konkretne informacje, ile przede wszystkim komunikujemy naszemu partnerowi, że jest przez nas zauważany i akceptowany<sup>14</sup>. Najważniejsze znaczenie z punktu widzenia stosunków społecznych ma również funkcja łagodzenia agresji<sup>15</sup>. Eibl-Eibesfeldt zwraca uwagę na fakt, że człowiek, mimo iż jest istotą społeczną, towarzyską, potrafi też być agresywny. Poskromieniu tej agresji służą różnorodne zachowania rytualne, szczególnie te związane z etykietą i uprzejmością (Eibl-Eibesfeldt, 1987). Rytuały powitań i pożegnań nie tylko sprzyjają podtrzymywaniu więzi między ludźmi, ale także ich stałe praktykowanie hamuje agresję, nie dopuszczając do uwolnienia się niechęci i złości naszych partnerów, oraz służy zyskaniu przychylności drugiego człowieka. I odwrotnie – możemy z tych rytuałów zrezygnować, jeśli partner nas czymś uraził i chcemy mu ostentacyjnie dać do zrozumienia, że nasze wzajemne stosunki uległy pogorszeniu – jak pisze Lorenz: „(...) umyślne pomijanie normalnych ceremoniałów «pojednawczych» jest równoznaczne z jawną agresywnością (...)” (2005: 104). Aby obronić się przed ewentualną agresją partnera<sup>16</sup>, ludzie stosują rytuały przeproszenia (na przykład wtedy, gdy czymś zawinili w stosunku do drugiej osoby lub muszą odmówić prośbie), tłumaczą wnikliwie intencje swoich działań, jeśli okazały się one lub mogą się okazać w jakiś sposób niekorzystne dla partnera i mogą wzbudzić jego nieprzychylność. Zawołowane odmowy, skwapliwe przeprosiny, wylewne podziękowania, akty umniejszania swojej osoby pomagają ludziom w sytuacjach kryzysowych uniknąć bezpośredniej, brzemiennej w niechciane skutki konfrontacji. Obrazowo ujmuje to Schechner: „(...) rytuały tworzą mosty – stabilne urządzenia, dzięki którym można przejść nad niebezpiecznymi wodami” (2000: 223).

<sup>13</sup> Szerzej na ten temat w podrozdziale: „Rytuał w badaniach antropologicznych, socjologicznych, etologicznych i psychologicznych”.

<sup>14</sup> O koncepcji „więzi fatycznej” Malinowskiego więcej piszę na s. 82–83.

<sup>15</sup> Według terminologii Buchowskiego i Burszty jest to funkcja mediacyjna.

<sup>16</sup> Należy wyjaśnić, że „agresja” nie oznacza tu tylko i wyłącznie agresji fizycznej, chodzi o wszelkie negatywne werbalne i niewerbalne reakcje partnera.

Na główną rolę czynności rytualnych wskazuje także Goffman, opisując „techniki twarzy”, rytualne środki i sposoby obrony publicznego wizerunku – swojego i partnera interakcji.

Wszystkie rytuały zmierzają do usunięcia „złego” – mówi Maisonneuve (1995). Tym „złym” może być zarówno agresja i przemoc międzyludzka, jak i lęk, którego człowiek może doświadczać wobec rzeczy niepojętych i sił wyższych, oraz poczucie niebezpieczeństwa, mogące pojawiać się w nieuporządkowanych stosunkach społecznych. **Funkcja budowania poczucia bezpieczeństwa** jest, jak sądzę, podfunkcją funkcji emocjonalno-psychologicznej. Rytuał, który cechuje się stałością formy, konwencjonalnością znaczenia i powtarzalnością, gwarantuje też przewidywalność interakcji. Wyznacza dokładne sposoby zachowania się, podsuwa gotowe formuły językowe i wzorce. Uczestnicząc w rytuale, wiemy, jak powinniśmy się zachować i możemy przewidzieć, jak najprawdopodobniej zachowa się współuczestnik. Z funkcją emocjonalno-psychologiczną wiąże się też wspomniana funkcja uwalniania od lęku. Rytuały, zdaniem Maisonneuve’a (1995), zmniejszają ludzki strach przed upływem czasu i przemijaniem ludzkiego życia oraz przed śmiercią – służą temu przede wszystkim rytuały pielęgnacji ciała, a także rytuały żałobne. Ograniczają także lęk przed siłami tajemnymi i nadprzyrodzonymi, gdyż uczą jednostkę, w jaki sposób powinna się zwracać do tych sił, jak je prześlągiwać i jakimi sposobami im dziękować. Rytuał, jak twierdzi Cezanneuve, dodaje więc człowiekowi otuchy w tych sytuacjach, w których musi on radzić sobie z czymś, co przekracza jego ludzkie możliwości (Cezanneuve, 1971; za: Maisonneuve, 1995: 19).

Emocjonalno-psychologiczna funkcja rytuałów wiąże się jednak nie tylko z tym, że chronią one przed doznawaniem emocji negatywnych. Dzięki uczestnictwie w rytuałach, na co zwraca uwagę między innymi Ciupak (1970), jednostka doświadcza pozytywnych uniesień i wzruszeń emocjonalnych oraz utrwała cenne wspomnienia z przeszłości (za: Pełka, 1989: 54). „Tam, gdzie nie ma rytuału i obrzędu, tam zaczyna się histeria czyli indywidualny folklor każdego z nas” – te słowa Manueli Gretkowskiej cytuje Teresa Walas, twierdząc jednocześnie, że człowiek pozbawiony możliwości uczestniczenia w rytuałach, jest narażony na chorobę psychiczną, gdyż to rytuał pozwala mu utrzymać się w psychicznej całości (rozmowa *Między chaosem a porządkiem*, „Znak”, 1996: 21).

Zapewne owo zdrowie psychiczne jest związane z tym, że dzięki rytuałowi człowiek może uczestniczyć w życiu społecznym, nawiązywać więzi z innymi, a więc potwierdzać swoją wartość i jednocześnie nie czuć się wyobcowanym. Ale psychiczną równowagę daje także poczucie porządku, opanowania chaosu, które się zyskuje, uczestnicząc w rytuale. To, że rytuał gwarantuje porządek, związane jest z dwiema wymienionymi wcześniej funkcjami omawianego zjawiska – funkcją kodowania podstawowych zasad strukturalnych oraz funkcją normatywności. Porządkującą zdolność rytuału opisuje Elżbieta Wolicka:

Od zarania kultury pierwotnym celem zachowań rytualnych, zarówno w sferze religijnej, jak świeckiej, było przede wszystkim opanowanie chaosu, przypadkowości, nieokreśloności i nieprzewidywalności, słowem – żywiołowości jednostkowego i zbiorowego życia oraz

ustanowienie barier ochronnych przeciwko zagrożeniom wynikającym ze skrajnej samowoli. W tym właśnie celu i w wyniku „ugody zbiorowej” ludzkie zachowania poddano – przynajmniej w określonych okolicznościach i w wyznaczonym czasie – kanonicznemu rygorowi czynności uroczystych, solennych, uświęconych (Wolicka, 1996: 8).

Chaos został zastąpiony ładem, strukturą społeczną – ustanowioną, a później potwierdzaną przez rytuał. Ograniczeniu „skrajnej samowoli” posłużyły wartości i normy społeczne, których rytuał jest odzwierciedleniem i przekazywaniem. Ale owa **funkcja porządkująca i utwierdzająca** rytuału nie sprowadza się tylko do wytworzenia ładu, norm i wartości. Dzięki rytuałowi, zdaniem Wolickiej, w świadomości jednostek utrwała się też przeszłość, historia, tradycja wspólnoty, do której jednostki przynależą – rytuał aktywizuje więc pamięć zbiorową i chroni przed historyczną amnezją. Na podobną rolę rytuałów zwraca też uwagę Ciupak (1970), wskazując, że są one trwałym łącznikiem między tradycją a nowoczesnością, przez co gwarantują ciągłość kultury danego narodu (za: Pełka, 1989: 54).

Rothenbuhler zauważa z kolei, że rytuały nie tylko podtrzymują istniejący ład społeczny, ale często także – zamiast wyrażać świat zastany – pokazują go takim, jakim powinien być (2003). Można więc powiedzieć, że mają **funkcję projektowania idealnego ładu społecznego**. Jak pisze Mach:

(...) w przestrzeni rytualnej widz może zobaczyć rzeczywistość idealną (...). Uczestnik rytuału może więc przeżyć rzeczywistość, którą rytuał postuluje (...). W ten sposób rytuał tworzy wizję świata społecznego w umysłach ludzi, kształtuje ich myślenie (...). Ludzie uczestniczący w rytuale mogą, jak w teatrze, przeżyć inny, lepszy świat i zechcieć wprowadzić go w życie, poza sferę rytuału (Mach, 2000: 355–357).

Warto w tym miejscu wspomnieć o jeszcze jednej istotnej funkcji **rytuałów**, pomijanej przez wielu badaczy, a najdobitniej wyrażonej chyba przez Turnera – o **funkcji przeobrażania rzeczywistości społecznej**. Rytuał, zwłaszcza jeśli pojawia się w momencie kryzysu wywołanego niezadowolaniem z dotychczasowego porządku, może doprowadzić do podjęcia zmian i do reorganizacji. Przykładem rytuałów, które powodują zmiany w sposób bezpośredni, są rytuały rozpraw sądowych, wyrok sądu bowiem w jednej chwili może spowodować na przykład, że człowiek wolny stanie się więźniem, małżeństwo przestanie istnieć. Z kolei przykładem rytuałów, które dają impuls do ewentualnego późniejszego wprowadzenia zmian, czyli mogą (choć nie muszą) powodować zmiany w sposób pośredni, są „rytuały niezgody” – strajki, pikety, manifestacje i inne, np. przez strajk pracowników danego zakładu pracy udaje się bowiem uzyskać to, że w późniejszym terminie będzie wprowadzona korzystna dla nich zmiana dotycząca wysokości wynagrodzeń.

Rytuał pozwala człowiekowi wykroczyć poza swą jednostkowość i związać się z grupą ludzi, którzy wyznają podobne wartości oraz działają według tych samych reguł postępowania i pielęgnują te same rytuały. Pozwala także dostrzec, iż człowiek jest elementem całości uniwersalnej, ponadgrupowej – wiąże się to częściowo z funkcją poznawczą rytuału i dotyczy głównie rytuałów religijnych:

Uczestnictwo w obrzędzie, w gestach i formach przejętych, uczy człowieka, iż przynależy do porządku przekraczającego jego prywatny los, porządku, w którym odnajduje swe



miejsce i spełnia to, co mu przeznaczone. Uczy go rezygnować z pokusy samotności, odrębności, niezależności i odkrywać siebie jako już umieszczonego w całości większej – we wspólnocie, Kościele i ostatecznie wszechświecie (Lisicki, 1996: 49).

Oczywiście dany rytuał może pełnić kilka funkcji jednocześnie także dlatego, że są one wzajemnie powiązane – np. rytuały grzesznościowe pełnią funkcję mediacyjną: zapobiegają agresji, a także funkcję normatywną: utrwalają wartości cenione w danej wspólnocie, oraz funkcję edukacyjną: są wzorcami, z których korzystają najmłodszy członkowie społeczeństwa, ucząc się uprzejmości.

## 1.4. Pojęcia pokrewne

W zbiorze pojęć pokrewnych rytuałowi sytuują się w pierwszym rzędzie **obrzęd** i **ceremonia (ceremoniał)**. Początkowo używano tych terminów synonimicznie, na określenie „każdego nieinstynktownego, przewidywalnego działania lub serii działań, które nie mogą być usprawiedliwione przez racjonalny typ wnioskowania na podstawie środków o celach” (Leach, 1968: 520–521; cyt. za: Staszczak, 1987: 258). Dopiero z czasem nastąpiło ich rozróżnienie. **Oborzęd** jest dla rytuału kategorią nadrzędną – rytuał jest rodzajem obrzędu, co podkreślają między innymi Staszczak (1987), Małycka (2004) oraz Pełka, który pisze: „Obrzędy to zespół czynności, praktyk i rytuałów przejętych tradycyjnie z dziedzictwa kulturowego oraz nowo powstałych, towarzyszących uroczystościom zbiorowym o charakterze religijnym lub świeckim” (Pełka, 1989). Rytuał, w porównaniu z innymi typami obrzędu, ma najbardziej skonwencjonalizowany, sformalizowany charakter. Obrzędy mogą mieć charakter pozytywny (np. okazywanie czci czy gratulowanie) oraz negatywny (akty potępiania, ludowe rytuały kłątwy itp.). **Ceremonia** natomiast, w odróżnieniu od obrzędu, może mieć jedynie pozytywny wydźwięk. Ceremonię od rytuału, będącego rodzajem obrzędu, odróżniają jeszcze dwie cechy charakterystyczne: po pierwsze, nie musi ona przebiegać w ściśle określony sposób, po drugie, zawsze zmierza do nadania czynności szczególnie uroczystego charakteru (tymczasem istnieją rytuały zwyczajne, niespecjalnie odświętne). Ceremonia jest więc związana z teatralizacją, ostentacją, a nawet przesadną dbałością o formę i, jeśli współwystępuje z obrzędami i rytuałami, czyni je wtedy bardziej uroczystymi. Jak pisze Maisonneuve: „Każda ceremonia odnosi się (...) do jakiegoś podstawowego rytuału, a każdy rytuał może mieć mniej lub bardziej ceremonialną realizację” (1995: 11). Różnicę tę można pokazać na przykładzie rytuału powitania – gdy witają się na ulicy dwie znajome osoby, ich działania przebiegają zgodnie z wzorcem powitania, ale nie mają szczególnie uroczystego charakteru; inaczej jest natomiast np. w przypadku powitania królowej przez dostojnika innego państwa – przybiera ono zwykle postać rozbudowanego ceremonialu powitalnego. Obrzęd i ceremonia różnią się od rytuału jeszcze tym, że są one sposobami ekspresyjnej realizacji wartości odczuwanych lub przynajmniej uznawanych przez daną wspólnotę, rytuał natomiast może być przeprowadzany, aby dane wartości dopiero wprowadzić i upowszechnić (Staszczak, 1987).

Do drugiej grupy pojęć związanych z rytuałem zaliczam **obyczaj** i **zwyczaj**<sup>17</sup>. **Obyczaj** to ustalony typ lub wzór (schemat) zachowania powszechny w danej grupie społecznej; rzadziej określa się tym terminem pewien typ norm społecznych (nakazów i zakazów) lub reguł określających sposoby postępowania (Staszczak, 1987; Pełka, 1989). Obyczaj jest przekazywany przez tradycję (podobnie zresztą jak rytuał), jest więc odgórnie narzucony członkom społeczeństwa. Jest narzędziem normatywnej kontroli społecznej, zaś normy, które narzuca, są przedłużeniem i uzupełnieniem norm moralnych i prawnych. Wykroczenie przeciwko obyczajowi pociąga za sobą sankcje społeczne – od niezadowolenia, przez krytykę, po wykluczenie jednostki z danej wspólnoty. **Zwyczaj** to także przyjęty w danej grupie społecznej sposób zachowania się, ale w porównaniu z obyczajem ma mniejszą siłę normatywną, nie jest obwarowany sankcjami społecznymi (odstąpienie od zwyczaju nie budzi sprzeciwu pozostałych, ale może zaskakiwać i wywoływać u innych zdziwienie). O ile obyczaj ma tylko wymiar społeczny, o tyle zwyczaj może mieć wymiar zarówno społeczny, jak i indywidualny – u podstaw wytworzenia się zwyczaju leży zwykle nawyk, czyli indywidualny wzór zachowania jednostki, który pojawia się nieświadomie i podejmowany jest automatycznie (Grad, 1987). Obyczaj i zwyczaj często są podstawą do wytworzenia się rytuałów. Normy obyczajowe, a szczególnie ich odmiana – normy towarzyskie, sankcjonują na przykład rytuały grzecznościowe. Ale może też być tak, że z biegiem czasu rytuały i obrzędy przeistaczają się w zwyczaje. Zwraca na to uwagę Szczepański, wskazując, że takie zwyczaje, jak „wianki”, „palenie ognisk w noc świętojańską” są pozostałościami po dawnych obrzędach (za: Grad, 1987).

Kolejnym pojęciem pokrewnym rytuałowi jest **stereotyp**. Termin ten (od greckiego *stereós* – czyli „stężały, twardy”) zapożyczył z języka drukarzy dziennikarz Walter Lippman (1922), określając w ten sposób „schematyczny i jednostronny «obraz w głowie ludzkiej» jakiegoś zjawiska, człowieka, rzeczy i zarazem opinię o nim przyswojoną z otoczenia jeszcze przed poznaniem samego obiektu” (za: Bartmiński, Panasiuk, 1993: 364). Nauki społeczne zwracają uwagę przede wszystkim na takie cechy stereotypu, jak: sztywność, odporność na zmiany, niepoddawanie się weryfikacji, konwencjonalność (Mudyń, 2002; Panasiuk, 1998). Stereotypy mają charakter społeczny – przekazuje nam je społeczeństwo i dotyczą spraw związanych ze społecznym współżyciem. Ponadto zawierają oceny i są nacechowane emocjonalnie (Schaff, 1981). Poza tym, że stereotypy zwykle się definiuje jako systemy uproszczonych przekonań, wyobrażeń, oczekiwań, mogą one dotyczyć także sposobów zachowań i działań (werbalnych i niewerbalnych):

Mówimy, że ktoś wyraża się lub zachowuje w sposób stereotypowy, by podkreślić, że posługuje się gotowymi, utrwalonymi w danym języku sformułowaniami albo że czyni to w sposób zrutowizowany, nie uwzględniając specyfiki konkretnej sytuacji (Mudyń, 2002: 120).

<sup>17</sup> Koncepcji przyrównywania zwyczaju do rytuału sprzeciwia się zdecydowanie Rothenbuhler, twierdząc, że „zwyczajom brakuje tego, co ożywia rytuały – celu, jakim jest symboliczny wpływ na życie poważne” (Rothenbuhler, 2003: 47).

Stereotypy, jako że są konstruktami pojęciowymi, mogą się ujawniać w komunikacji zarówno na poziomie języka i przez język, jak i pozawerbalnie. Stereotyp językowy Bartmiński proponuje badać jako „ustabilizowane połączenie semantyczne i/lub formalne, stereotypizacja obejmuje bowiem płaszczyznę semantyczną języka (tę w pierwszej kolejności) i – formalną” (1998: 64).

Zdaniem Bartmińskiego i Panasiuk stereotypy stabilizują obraz świata i wyznaczają jednostce wzory zachowań w grupie społecznej. Sprzyjają więc orientacji w świecie, służą przystosowaniu jednostki do wspólnoty oraz integrują społeczeństwo (Bartmiński, Panasiuk, 1993). Stereotyp i rytuał dzielą zatem funkcję porządkowania świata społecznego oraz integrowania społeczeństwa. Te dwa zjawiska łączy ponadto charakter społeczny i tendencja do konwencjonalizacji treści i usztywnienia formy oraz powtarzalność i trwałość, a także fakt, że aby w ogóle zaistnieć, muszą one zyskać społeczną aprobatę.

Rytuał jest też związany ze zjawiskiem **magii**. Przejawy myślenia magicznego – wiary w stwarzającą moc słowa i w jego realny wpływ na rzeczywistość – są widoczne w ludowych rytuałach słownych, które Anna Engelking dzieli na trzy podstawowe grupy:

- **rytuały stwarzające**, takie jak zaklinania, błogosławieństwa oraz klątwy;
- **rytuały ochraniające**, które polegają na unikaniu wypowiedzienia pewnych słów i na niemówieniu o niektórych rzeczach, aby przez samo nazwanie nie wywołać niechcianych skutków;
- **rytuały odczyniające**, których zadaniem jest odwrócić zło, jakie już się wydarzyło (Engelking, 1991).

Przejawy myślenia magicznego są ponadto widoczne w rytualnych zachowaniach grzecznościowych i towarzyskich, takich jak życzenia czy toasty, a także w rytualizowanych, ekspresywnie nacechowanych przekleństwach typu: „Niech to diabli wezmą!”, „Do czorta z tym” i antyprzekleństwach<sup>18</sup> w rodzaju: „Wypluj te słowa”.

Dwa ostatnie pojęcia, z którymi powiązać można werbalne i niewerbalne działania rytualne, to **etykieta** i **akty mowy**. Rytuał jest pojęciem szerszym niż **etykieta**, gdyż ta ostatnia odnosi się przede wszystkim do zachowań grzecznościowych. Zachowania zgodne z etykietą, z zasadami dobrego wychowania, z towarzyskim *savoir-vivre*’em mają charakter rytualny (są skonwencjonalizowane i powtarzalne oraz wymagają działania zgodnego z ustalonym wzorcem), nie wszystkie rytuały są natomiast oparte na etykiecie i związane z grzecznością (takiego charakteru nie mają na przykład rytuały błogosławieństwa czy rytuały odczyniania uroków). Z kolei z **aktami mowy** rytuał wiąże się ze względu na swój performatywny charakter. Akty performatywne, podobnie jak akty rytualne, przejawiają moc sprawczą – za ich pomocą dokonuje się działań i zmian w otoczeniu<sup>19</sup>.

<sup>18</sup> Terminu takiego używa Anna Dąbrowska (1995).

<sup>19</sup> Szerzej na temat związków rytuału z magią językową, grzecznością językową oraz aktami mowy piszę w rozdziale „Rytuał a zachowania językowe”.



## 2. Rytuał a zachowania językowe

### 2.1. Rytuały językowe

Definiując rytuał i wskazując jego najważniejsze cechy, pisałam, że jest on werbalnym i/lub niewerbalnym zachowaniem komunikacyjnym. Na rytuał bowiem składają się różne kody – język jest tylko jednym z nich. Zdaniem Kazimierza Ożoga kod językowy jest obligatoryjnym składnikiem rytuałów<sup>20</sup>, a takie pojęcia, jak: rytuał językowy, językowa rytualizacja, zwroty rytualne, formuły rytualne, rytualizmy językowe wiąże badacz z „językową obudową sformalizowanych, spetryfikowanych, powtarzalnych kontaktów między uczestnikami różnych poziomów komunikacji (interpersonalnej, grupowej, międzygrupowej, organizacyjnej, instytucjonalnej, masowej)” (Ożóg, 2004: 25). W tym sensie rytuał językowy jest częścią rytuału rozumianego jako zachowanie komunikacyjne o charakterze społecznym i symbolicznym. Podobne stanowisko reprezentuje Stanisław Gajda, wprowadzając pojęcie „znaku rytualnego (werbalnego)” i definiując je jako: „językowy składnik rytuału odznaczający się najczęściej wysokim stopniem petryfikacji i znaczącym zróżnicowaniem strukturalnym (od wyrazu po cały tekst)” (Gajda, 2004: 12). Badacz wskazuje także, że rytualizmy muszą spełniać nie tylko określone warunki dotyczące ich kształtu formalnojęzykowego (cechować się konwencjonalizacją, skostnieniem), ale także dotyczące strony semantyczno-pragmatycznej (mieć znaczenie symboliczne, pojawiać się w określonych, ważnych społecznie okazjach) (Gajda, 2004).

Stopień konwencjonalizacji (petryfikacji) formy danego rytualizmu językowego może być oczywiście różny. Agata Małyska wymienia dwa rodzaje formuł rytualnych. Są to:

- **formuła skostniała** – czyli taka konstrukcja językowa, w której wyrażeniu określonej treści (tematu) służy mocno skonwencjonalizowana, spetryfikowana forma. Taka formuła skostniała może mieć tylko jedną formę lub kilka form wariantywnych;
- **formuła elastyczna** – czyli taka konstrukcja językowa, która nie ma ściśle określonej, skostniałej formy wyrażenia danej treści, istnieje jedynie wzo-

---

<sup>20</sup> Sądzę jednak, że język nie musi być obligatoryjnym składnikiem rytuału. Mogą wystąpić takie rytuały, w których kod werbalny wcale nie zostanie zastosowany, a przesłanie rytuału będzie komunikowane za pomocą na przykład kodu niewerbalnego – sam „ukłon” bądź „pomachanie ręką” mogą się składać na rytuał powitania w sytuacji, gdy witamy kogoś na odległość.

rzec, na którego podstawie można tworzyć różnorodne sformułowania<sup>21</sup> (Małycka, 2002).

Przykładami formuł skostniałych mogą być: „dziękuję”, „dziękuję bardzo”, „uprzejmie dziękuję”, „dzień dobry”, przykładami formuł elastycznych natomiast akty życzeń, komplementów czy gratulacji.

Znaczenie symboliczne, które Gajda uważa za warunek semantyczno-pragmatyczny, aby daną formę można było uznać za rytualizm językowy, wiąże się zdaniem badacza z symbolizmem behawioralnym. Symbolizm behawioralny to – według tego badacza – działania niewerbalne (tzw. funkcjo-znaki, czyli czynności podejmowane w celach instrumentalnych, dopiero wtórnie służące przekazywaniu znaczeń) i towarzyszące im zachowania werbalne (np. ślub, nadawanie godności i stanowisk). Rytualizmy werbalne wspierają więc „funkcjo-znaki” i wraz z nimi służą: utrwalaniu tradycji (funkcja akumulacyjna), tworzeniu stosunków społecznych (funkcja socjetalna), podtrzymywaniu kontaktu komunikacyjnego (funkcja fatyczna), a ponadto regulują i łagodzą interakcje i usuwają spięcia, a także pozwalają zachować „twarz” (Gajda, 2004).

Pisząc o symbolizmie behawioralnym, Gajda zauważa tendencję do pojawiania się rytualizmów werbalnych w sytuacjach szczególnie ważnych społecznie. Nie wyklucza to jednak możliwości pojawienia się rytualizmów językowych w sytuacjach powszednich i nieuroczystych. Wręcz przeciwnie – rytualizmy językowe niezwykle często się pojawiają w codziennych zdarzeniach o charakterze rytuałów – takich jak powitania, wspólne spożywanie posiłków, towarzyskie pogaduszki itp. Są one niejako wpisane w niektóre scenariusze naszych codziennych zachowań. Owe scenariusze, a co za tym idzie także rytualizmy językowe, zależne są z kolei od wielu czynników, które zaliczyć można do elementów tła pragmatycznego danego kontaktu, takich jak: typ sytuacji – w sytuacji oficjalnej posłużymy się rytualizmem „dzień dobry”, w prywatnej i swobodnej powiemy „cześć”; miejsce interakcji, cel komunikacji oraz role społeczne uczestników – „dzięki” skierowane będzie raczej do przyjaciela niż do przełożonego, któremu zapewne powiemy „dziękuję”.

Ze zjawiskiem rytuału łączy się także pojęcie rytualizacji. Maria Wojtak wskazuje, iż rytualizacja zwykle się wiąże z zaprogramowaniem działań (w tym także działań językowych) oraz z istnieniem wzorców zachowań i przymusem postępowania według tych wzorców. Zdaniem badaczki rytualizacji mogą ulegać nie tylko zdarzenia komunikacyjne, ale także określone gatunki, czyli utrwalone typy wypowiedzi, występujące stale w ramach danego rytuału (Wojtak, 2004). Rytualizacja języka polega z kolei zdaniem Awdiejewa na „ograniczeniu repertuaru środków językowych dla wyrażenia danej funkcji lub kompleksu danych funkcji pragmatycznych w warunkach określonych, powtarzających się sytuacji komuni-

<sup>21</sup> Podobny podział można zastosować także do samego rytuału, wskazując rytuały skostniałe, przebiegające według ściśle ustalonego wzorca, oraz rytuały elastyczne, dopuszczające większą swobodę i kreatywność.

kacyjnych” (Awdiejew, 1987: 155). Sytuacje takie stają się rytuałami społecznymi i można je opisać za pomocą przewidywalnego scenariusza, który zakłada używanie zrytualizowanych formuł językowych – pojawienie się skonwencjonalizowanych werbalnych zachowań uczestników<sup>22</sup>. Zdaniem Awdiejewa rytualizacja jest skrajnym przejawem konwencjonalności – nie pozostawia ona właściwie w ogóle miejsca na twórczość, kreatywność i swobodę językową (Awdiejew, 1987).

Warto wrócić do ustaleń Gajdy. Badacz wskazuje, że rytuały językowe mogą pełnić niezwykle istotną funkcję w procesie socjalizacji jednostki. Zwraca on uwagę na fakt, że to właśnie za pomocą języka – ze szczególnym uwzględnieniem roli rytualizmów – człowiek przyswaja sobie rozmaite schematy pomocne w interpretowaniu świata i pobudzające do działania, a także dające wzorce tych działań<sup>23</sup> (Gajda, 2004). W tym miejscu należy się odwołać do koncepcji, którą w pracy *Społeczne tworzenie rzeczywistości* przedstawiają socjologzy Berger i Luckmann (1983). Badacze ci wskazują, że rzeczywistość codzienna jawi się człowiekowi jako spójna, oczywista i znacząca w głównej mierze za sprawą języka – to język wyznacza ludziom orientacyjne punkty w społeczeństwie. Codzienna rutyna czynności podstawowych i podejmowanych bezrefleksyjnie sprawia, że świat wydaje się nam uporządkowany. Ludzkie działania dają się zobjektywizować i uprzedmiotowić. Oznacza to, że wytwory ludzkiego działania są rozpoznawalne zarówno dla twórców, jak i dla innych osób, stają się więc częścią wspólnego świata. Najważniejszym typem objektivizacji – wytworem ludzkim – jest język. Język utrwała wiedzę o świecie. Można też powiedzieć, że jest on nośnikiem „społecznego zasobu wiedzy”. Do „społecznego zasobu wiedzy” zaliczana jest też „wiedza o charakterze przepisu”, polegająca na znajomości skutecznych sposobów postępowania. Jak sądzę, jest to wiedza dotycząca także rytuałów i rytualizmów językowych – to znaczy informująca, jak skutecznie werbalnie i niewerbalnie się zachowywać w zrytualizowanych sytuacjach. Język służy ponadto przekazywaniu tej wiedzy kolejnym pokoleniom. Za pośrednictwem języka jednostka się dowiaduje, jak należy działać w społeczeństwie, a przez to staje się częścią społeczeństwa. Człowiek jest więc wytworem społecznym dzięki procesowi internalizacji – dzięki początkowemu etapowi uspołeczniania. Dzięki „wiedzy o charakterze przepisu” człowiek wie, jak działać skutecznie, a z kolei działania, które przynoszą określony skutek, mają tendencję do przechodzenia w nawyk. Jak sądzę – jedne stają się czynnościami zwyczajowymi, inne mogą przekształcać się nawet w rytuały. Działania nawykowe minimalizują wysiłek jednostki. Nawyk ogranicza wybór i podsuwa wzór postępowania, a przy tym zapewnia poczucie bezpieczeństwa. Energia, którą w ten sposób zaoszczędzi jednostka, może być potem wykorzystana do innych, bardziej twórczych i swobodnych działań (Berger, Luckmann, 1983).

<sup>22</sup> Oczywiście sytuacja zrytualizowana może wymuszać także skonwencjonalizowane akty zachowań niewerbalnych.

<sup>23</sup> Między innymi w tym właśnie przejawia się społeczny charakter języka.

Podobnie jest z rytuałami i rytualizmami językowymi. Dają one często poczucie bezpieczeństwa w kontakcie z drugim człowiekiem, a przy tym pozwalają zaoszczędzić energię i kreatywność dla innych sytuacji, wymagających zachowania nieautomatycznego, ale przeciwnie – pełnego świadomości i refleksji. Istnienie spetryfikowanych, zrytualizowanych form zachowania i formuł językowych nie oznacza, że w naszym życiu nie ma już miejsca na innowacyjność i kreatywność. Innowacyjność istnieje i w pewnych sytuacjach jest tak samo pożądana, jak w innych sytuacjach jest pożądane zastosowanie się do rytuału.

## 2.2. Rytuały a pragmatyka mowy

Brytyjski filozof języka, John Austin, zaobserwował, że wiele wypowiedzi językowych, którymi się posługujemy w codziennych kontaktach, ma moc realnego wpływu na rzeczywistość i powodowania w niej zmian oraz powoływania do życia nowych stanów rzeczy. Inaczej mówiąc, zauważył, że używając słów, nie tylko coś mówimy, ale także coś robimy – dokonujemy działań. Tego rodzaju wypowiedzi dokonujące działań określił Austin mianem performatywnych aktów mowy (od ang. *to perform* – czyli dokonywać, wykonywać, spełniać, czynić) i odróżnił je od aktów, których celem jest zakomunikowanie danego stanu rzeczy – od konstatacji, czyli twierdzeń. Za jeden z formalnych wykładników aktu performatywnego filozof uznał występowanie odpowiedniego czasownika najczęściej w formie 1. osoby liczby pojedynczej, typu: „obiecuję”, „rozkazuję”, „oświadczam”, „nadaję”, „mianuję”, „witam”, „dziękuję” itp. Z czasem jednak zauważył, że w pewnych sytuacjach także wypowiedzi o formalnej postaci konstatacji mogą pełnić funkcje pragmatyczne (na przykład stwierdzenie „Zimno tu” może być prośbą o zamknięcie okna, na co wskazuje przede wszystkim kontekst wypowiedzi).

Obserwacje Austina, ujęte w formę rozprawy *How to do things with words?* (*Jak działać słowami*), będącej zbiorem wykładów badacza opublikowanym już po jego śmierci w 1962 roku, dały podstawę teorii aktów mowy, rozwijanej i uzupełnianej potem przez między innymi Johna Searle’a, Petera Strawsona, Paula Grice’a, Geoffreya Leecha, Deidre Wilson i Dana Sperbera.

Związek między aktami performatywnymi a rytuałami wydaje się wyrazisty. Podobnie jak akty mowy, także rytuały mają performatywny charakter – za sprawą samego zrealizowania danego aktu rytualnego, wedle przekonania wykonawcy rytuału, dokonuje się zmiana w świecie, który otacza człowieka. Rytuał posiada więc moc sprawczą i kreacyjną: tworzy nowy stan rzeczy – np. kobieta dołącza do grona mężatek, a człowiek wolny zamienia się w więźnia itp. Owe zmiany – podobnie jak w przypadku aktów mowy – dokonują się na mocy logiki innej niż logika racjonalności technicznej. Rytuał zmienia więc rzeczywistość w jej społecznym wymiarze: z jednej strony np. nadaje godności czy odbiera stanowiska, z drugiej strony łagodzi napięcia między ludźmi i służy odbudowywaniu znisz-



czonej relacji. „Działania magiczne są działaniami rytualnymi, a działania rytualne są z kolei działaniami performatywnymi” – pisze Tambiah (cyt. za: Buchowski, 1992). Ale samo wypowiedzenie jakichś słów czy wykonanie jakichś działań nie gwarantuje jeszcze, że rytuał przyniesie skutek, czyli nie przesądza o tym, że moc sprawcza rytuału zadziała w należyty sposób i zaowocuje rezultatami oczekiwanymi przez wykonawców i uczestników. Rytuał wymaga zastosowania się do ściśle określonej procedury, musi być wykonany przez uprawnioną do tego osobę, w stosownych okolicznościach, z użyciem właściwych rekwizytów itp. Istnieje zwykle wiele wzorów i reguł, które precyzują sposób wykonania rytuału. Trafnie ujmuje tę kwestię Krystyna Pisarkowa, relacjonując przekonania Bronisława Malinowskiego dotyczące rytuałów magicznych:

Prawdziwy magik nie improwizuje. Jego akty magiczne to staranne wykonanie tradycyjnie utrwalonej formuły. Magii trzeba się nauczyć. Wykonawca nie jest amatorem, lecz zawodowcem dokładnie przestrzegającym przepisowych wzorców. To niezbędny warunek powodzenia, czyli skuteczności. Sztukmistrz magii, odległy od swobodnego toku strumienia wolności okazuje się powtórnie spętany tradycją. Stopień akuratności techniki manualnej i werbalnej (ściśle operowanie słowem, gestem, substancją) ma według panujących przekonań być jedynym gwarantem skuteczności ceremonii (Pisarkowa, 2000: 257).

Podobnie jest także jeśli chodzi o akty mowy. Sama formuła słowna nie gwarantuje jeszcze skuteczności aktu. Austin podkreśla, że, aby słowa nabrały mocy wykonawczej, muszą być spełnione odpowiednie warunki. Przede wszystkim musi istnieć uznana procedura konwencjonalna mająca pewien konwencjonalny skutek i procedura ta musi obejmować wypowiedzanie właściwych słów przez odpowiednie osoby w odpowiednich okolicznościach. Cała procedura, w której wyniku za pomocą aktu performatywnego ma się dokonać zmiana w rzeczywistości, musi być przeprowadzona w należyty sposób oraz w zupełności (Austin, 1993). Innymi słowy, performatywne zdanie: „Ja ciebie chrzczę i nadaję ci imię Adrian” nie ma żadnej mocy sprawczej, jeśli wypowiada je matka nad dzieckiem w wózku, w parku, w towarzystwie innych matek. Mimo zastosowania właściwej formuły pozostałe warunki są nieodpowiednie – zarówno sposób przeprowadzenia procedury, okoliczności (m.in. miejsce), jak i wykonawca, gdyż ten ostatni nie jest uprawniony do chrzczenia. Skuteczne nie są także życzenia „Życzę ci wszystkiego najlepszego z okazji świąt wielkanocnych”, jeśli ktoś wypowiada je wczesną jesienią. Warunki, które muszą być spełnione, aby dany akt był skuteczny, to warunki fortunności. Tak właśnie skuteczność danego aktu (zwana też udaniem, szczęśliwością, powodzeniem – od ang. *happiness* lub *felicity*) weryfikuje jego moc sprawczą (czyli moc/siłę illokucyjną). Akty performatywne określa się bowiem w kategoriach skuteczności, a nie w kategoriach prawdy i fałszu<sup>24</sup>. Nie można powiedzieć, że dany rozkaz był prawdziwy lub fałszywy, można za to powiedzieć, że był skuteczny lub nieskuteczny.

<sup>24</sup> Kryterium prawdziwe – fałszywe stosuje się natomiast do konstatacji.

Zarówno dla rytuałów, jak i aktów mowy istotne są więc procedura oraz konwencje i reguły, których wypełnianie i przestrzeganie gwarantuje skuteczność działania. Searle wskazuje, że działania mowne mają konwencjonalną strukturę wykonawczą, konwencje z kolei urzeczywistniają utajone reguły działań; istnienie zarówno konwencji i reguł jest więc niezbędne do wykonania danych czynności mownych (Searle, 1987; 1999). Podobnie jest z rytuałami – systemy obrzędowe stanowią konwencjonalne aktualizacje określonych reguł, które leżą u ich podstaw. Bez istnienia zaś konwencji i reguł przeprowadzenie obrzędów nie byłoby w ogóle możliwe (Buchowski, 1992). Można więc powiedzieć, że obrzędy oraz ich konwencje i reguły wzajemnie warunkują swoje istnienie.

Podobnie jak w przypadku aktów mowy, tak w wypadku rytuałów można mówić o rezultatach perlokucyjnych – rezultatach działania i ewentualnych niezamierzonych, ale wywołanych skutkach ubocznych: „Czynności illokucyjne, które są częścią rytuałów, ukonstytuowane są konwencjonalnie, lecz zazwyczaj wierzy się, iż czynność posiada zdolność wywoływania konsekwencji przyczynowych (perlokucyjnych)” – pisze Gardner (cyt. za: Buchowski, 1992). Rezultatem perlokucyjnym rytuału może być rzeczywista zmiana, która się dokonała w świecie – dwie osoby stały się małżeństwem, szeregowy polityk po nadaniu godności rozpoczyna karierę ministra, znajomy, którego przeprosiliśmy za jakieś przewinienie, znów jest z nami w dobrych stosunkach itp. Ale rezultatem rytuału może być też tylko wpływ na psychikę samego wykonawcy. Dobrym tego przykładem są rytuały ochronne polegające na „spluwaniu”, „przerzucaniu trzech ziarenek soli za ramię”, a także „unikaniu wymawiania pewnych słów” lub też „odpukiwaniu w niemalowane drewno”, co daje w rezultacie psychiczne poczucie bezpieczeństwa temu, kto takie zabiegi stosuje. Tego typu rezultaty rytuałów Buchowski proponuje określić jako „auto-perlokucyjne” (1992).

Porównując rytuał z aktem mowy, zmierzam do tego, aby powiedzieć o pewnej skalarności zjawiska rytuału. Akt mowy można bowiem uznać za rodzaj rytuału – rytuał najmniejszy i strukturalnie najprostszy. Rytuałem jest więc rozkaz, obietnica, przysięga, życzenie itd. Następnie rytuałem – już bardziej złożonym – jest także każdy genr mowy – można więc mówić o rytuale plotki, rytuale przysięgi czy rytuale donosu, a także o rytuale wykładu czy wreszcie rytuale rozmowy potocznej. Rytuały strukturalnie proste składają się z kolei na rytuały najbardziej złożone, strukturalnie rozbudowane. Pokazać to można w nieskomplikowany sposób na przykładzie religijnego rytuału chrzcina, który współtworzą, oprócz aktu (rytuału) chrzczenia: „Ja ciebie chrzczę itd.”, także inne rodzaje prostych rytuałów, między innymi akty przyrzekania, wypowiedane przez rodziców i chrestnych, którzy zobowiązują się wychować dziecko w wierze chrześcijańskiej, czy akty wyrzekania się na przykład grzechu, szatana itd.

Dla niniejszej rozprawy, poza omówioną jedynie w zarysie teorią Austina, istotne są również kolejne koncepcje pragmatycznej teorii języka. Mam tu na myśli przede wszystkim badania Paula Grice’a, Robin Lakoff oraz Geoffreya

Leecha. W opublikowanym w 1975<sup>25</sup> roku artykule *Logika i konwersacja* (*Logic and Conversation*) brytyjski filozof języka Grice stawia tezę, iż w konwersacji ludzie przestrzegają ogólnej zasady, którą można by sformułować następująco: „Wnoś swój wkład do konwersacji tak, jak tego w danym jej stadium wymaga przyjęty cel czy kierunek wymiany słów, w której bierzesz udział” (Grice, 1980 [1975]). Badacz nazywa tę naczelną zasadę **zasadą kooperacji** i wskazuje na związane z nią **maksymy konwersacyjne**. Są to: **maksyma ilości** (*Quantity*), **maksyma jakości** (*Quality*), **maksyma stosunku** (*Relevance*) oraz **maksyma sposobu** (*Manner*) (Grice, 1980: 97). Grice wskazuje na to, że nie wszystkie maksymy są w równym stopniu przestrzegane w każdej rozmowie, a ewentualne wykroczenie poza maksymę nie musi od razu oznaczać, że nie jest przestrzegana naczelną zasadą kooperacji. Badacz podaje następujący przykład na zilustrowanie swoich słów: „Na wytornym przyjęciu osoba A wypowiada taki oto osąd: «Pani X jest starym pudłem». Po chwili wyraźnego zakłopotania odzywa się osoba B: «Pogoda tego lata była bardzo ładna, nieprawdaż?»» (Grice, 1980; za: Tomiczek, 1992: 19). Wypowiedź osoby B jest działaniem językowym sprzecznym z maksymą stosunku, B nie mówi bowiem na temat poruszony wcześniej, ale jest to z kolei strategia unikowa pozwalająca załagodzić towarzyskie *faux-pas*. Wypowiedź ta jest też dla A sygnałem, że nie powinna ona podejmować tak ryzykownego tematu. Przekroczenie maksym konwersacyjnych jest więc motywowane w tym przypadku grzecznością i to właśnie owo grzeczne zachowanie oznacza działanie zgodne z zasadą kooperacji. Sam Grice jednakże o zasadach grzeczności w komunikacji szerzej nie pisze, wspomina jedynie, iż poza wymienionymi przez niego maksymami istnieją jeszcze inne rodzaje maksym – o charakterze estetycznym, społecznym czy moralnym, np. takie jak maksyma „Bądź uprzejmy”.

Problem grzeczności w konwersacji podejmuje za to Lakoff. W artykule *The logic of politeness; or minding your p's and q's* opublikowanym w 1973 roku badaczka proponuje, aby cztery maksymy Grice'a sprowadzić do dwóch reguł pragmatycznej kompetencji:

- 1) „Wyrażaj się jasno”;
- 2) „Wyrażaj się grzecznie”.

Regułę „Wyrażaj się grzecznie” Lakoff uznała za nadrzędną wobec reguł konwersacyjnych, sprowadzonych w tym przypadku do reguły „wyrażaj się jasno”. Uzasadnieniem owej redukcji jest z kolei przekonanie badaczki, iż podstawowym celem wszystkich działań językowych jest zwarte i rezultatywne przekazywanie informacji, a w związku z tym naruszenie reguł konwersacyjnych jest wykroczeniem przeciwko regule grzeczności. Do tej reguły Lakoff dodała zresztą jeszcze trzy bardziej szczegółowe zasady:

- 1) „Nie bądź natrętny”;
- 2) „Daj możliwość wyboru”;

<sup>25</sup> Koncepcję dotyczącą zasady kooperacji oraz czterech maksym konwersacyjnych badacz przedstawił już w 1968 roku w cyklu swoich wykładów.

3) „Bądź przyjazny, stwórz partnerowi przyjazne odczucie” (Lakoff, 1973; za: Tomiczek, 1992: 20).

Te trzy strategie grzeczności<sup>26</sup> Deborah Tannen (1984) określiła mianem „reguł wzajemnego porozumiewania się” (*Rules of Rapport*) i nazwała kolejno w następujący sposób:

1. **Rezerwa** (*Distance*) – polega na zastosowaniu strategii gwarantujących drugiemu zachowanie niezależności.

2. **Względy** (*Deference*) – polega na użyciu strategii, które gwarantują partnerowi komfort i sygnalizują gotowość do dostosowania się do jego propozycji;

3. **Towarzystwo** (*Comaraderie*) – polega na zastosowaniu takich strategii, które zapewnią partnerowi komfort psychiczny związany z jego potrzebą integracji (Tannen, 1984; za: Antas, 2000: 242–243).

Pierwszą lingwistyczną propozycją klasyfikacji językowych zachowań grzecznościowych jest koncepcja Leecha (1983), stanowiąca istotny wkład do pragmatycznej teorii języka. Zdaniem badacza uczestnicy konwersacji powinni brać pod uwagę dwa rodzaje zasad: zasady organizacji tekstu (odnoszą się one do sposobów tworzenia wypowiedzi z punktu widzenia wymogów języka) i zasady organizacji kontaktu interpersonalnego<sup>27</sup>. Do zasad organizacji kontaktu interpersonalnego zaliczyć można zasadę kooperacji wraz z jej czterema maksymami oraz sformułowaną przez Leecha **zasadę grzeczności** wraz z jej sześcioma maksymami. Podstawowym założeniem zasady grzeczności jest: „minimalizowanie wyrażania przeświadczeń nieuprzejmych”, dołączone do niej maksymy są natomiast następujące: **maksyma taktu** (*Tact Maxim*) – zakładająca, że to nie mówiący, ale jego interlokutor powinien w kontakcie osiągać maksimum korzyści przy jednoczesnym minimalnym wysiłku; **maksyma wspianolomyślności** (*Generosity Maxim*) – z której wynika, że największy wysiłek i jednocześnie najmniejsza korzyść powinna przypadać w udziale mówiącemu, a nie jego interlokutorowi; **maksyma aprobaty** (*Approbation Maxim*) – zakładająca, że mówiący powinien chwalić swego interlokutora i nie krytykować go; **maksyma skromności** (*Modesty Maxim*) – zgodnie z założeniami której mówiący powinien krytykować siebie i jednocześnie jak najmniej chwalić siebie samego; **maksyma zgody** (*Agreement Maxim*) – z której wynika, że mówiący powinien zgadzać się ze swym interlokutorem i unikać sytuacji niezgadzenia się z nim; **maksyma współodczuwania** – zakładająca, że mówiący będzie okazywał interlokutorowi jak najmniej niechęci i jak najwięcej przychylności (Leech, 1983; za: Antas, 2000: 250–253).

Jak pisze Antas, Leechowską „maksymę taktu” można by uznać właściwie za supermaksymę wszystkich zasad grzecznościowych (co sugerował zresztą sam Leech) oraz definiować ją jako zasadę uniwersalną kulturowo, to znaczy: „sądzić, że

<sup>26</sup> Tannen podkreśla, że strategie te nie wykluczają się nawzajem i zwykle nie jest tak, że wybieramy jedną z nich, pozostałe zaś ignorujemy. Staramy się raczej równoważyć je – na przykład okazujemy życzliwość, ale dbamy jednocześnie o nienarzacanie się partnerowi (Tannen, 2002: 35).

<sup>27</sup> Jak pisze Antas – pierwsze wspomniane przez Leecha zasady odnoszą się więc do retoryki tekstualnej, drugie do retoryki interpersonalnej (2000: 251).

taktem należałoby nazwać takie grzecznościowe zachowania językowe (przez wybór odpowiedniej strategii), które są stosowne w danej sytuacji i jako takie osiągają zamierzony rezultat pragmatyczny (tj. grzecznościowy)” (Antas, 2000: 255).

Związki rytuału z grzecznością wydają się bezsporne. Zachowania grzecznościowe – zarówno językowe, jak i niejęzykowe – mają bowiem charakter rytualny i skonwencjonalizowany, a szeroko pojęty rytuał grzecznościowy jest wpisany właściwie w każdy kontakt z drugim człowiekiem, a więc jest on tym rytuałem, w którym musimy uczestniczyć codziennie.

### 2.3. Rytuały a grzeczność językowa i magia językowa

„Najwyższym gruntem do uprawiania metod rytualizacji jest z pewnością dziedzina obrządków międzyosobniczych, wśród których formuły grzecznościowe stanowią atrakcyjny przedmiot badań” (Sebeok, 1980: 68). Owe formuły grzecznościowe są więc tym punktem, w którym rytuał językowy spleta się z etykietą i towarzyskimi konwencjami. Zwraca na to uwagę Ożóg, stwierdzając, że większość rytualizmów językowych, którymi posługujemy się w kontaktach z drugim człowiekiem, jest motywowana sankcją grzecznościową (Ożóg, 1997; 2004). Grzecznościowe rytualizmy językowe, które Ożóg nazywa także „przewidywalnymi formułami grzecznościowymi” lub „towarzyskimi formułami rytualnymi”, należałoby więc uznać za rodzaj formuł językowych wypełniających **model grzeczności**, a więc: „system społecznie zaaprobowanych i powszechnie przyjętych w danej społeczności (grupie, wspólnocie) zasad, norm, określający pewien usankcjonowany sposób zachowania, także i werbalnego, członków tej społeczności w kontaktach między sobą” (Ożóg, 2001: 75–76). Dwie podstawowe zasady, na których – zdaniem badacza – opiera się model grzeczności, to:

- 1) „Zasada zakładająca autonomiczność, godność, ważność każdego człowieka jako osoby”;
- 2) „Zasada życzliwości: traktuj życzliwie rozmówcę, nawet nieznanego” (Ożóg, 2001: 76–77).

Z tych dwóch głównych zasad wynikają kolejne, bardziej szczegółowe:

- a) okazywanie skromności przy równoczesnym dowartościowywaniu partnera rozmowy; pomniejszanie własnych zasług, podnoszenie zasług drugiej osoby,
- b) uprzejme wyrażanie prośby, okazywanie wdzięczności za przysługę,
- c) deklaracja pomocy, wyrażanie gotowości do przysługi,
- d) okazywanie skruchy za nietakt, winę, uchybienie,
- e) współodczuwanie z partnerem – razem z drugim się cieszyć, razem z drugim się smucić,
- f) delikatność względem drugiej osoby – nie mówić o rzeczach przykrych, a jeśli to konieczne, to podawać takie treści z delikatnością,
- g) okazywanie specjalnego szacunku dla niektórych członków grupy – w naszym kręgu kulturowym np. dla kobiet, osób starszych, rodziców, przełożonych, przedstawicieli władzy (Ożóg, 2001: 77–78).

Głównymi typami grzecznościowych rytualizmów językowych są „zwroty do adresata”, „formuły rozpoczynania dialogu” – czyli rytualizmy powitań, „formuły kończenia dialogu” – w tym „rytualne zwroty zapowiadające koniec kontaktu” oraz rytualizmy pożegnalne, podziękowania, przeproszenia i repliki na akty przeproszeń, a także „okazjonalne formuły rytualne” (np. pozdrowienia, życzenia, toasty, kondolencje, gratulacje, zaproszenia oraz kłamstwa grzecznościowe) (Ożóg, 1997). Jeśli odniesiemy tę listę do podanego wcześniej podziału rytualizmów językowych na formuły skostniałe i elastyczne to wydaje się, że wymienione na końcu „okazjonalne formuły rytualne” można zaliczyć do formuł elastycznych, pozostałe rytualizmy natomiast są raczej grupą formuł skostniałych, może z wyjątkiem „rytualnych zwrotów zapowiadających koniec komunikacji” – są one tworzone oczywiście według wzorca (na przykład pojawiają się usprawiedliwienia typu: „późna pora”, „dużo obowiązków do wykonania” itp.), ale nadawca ma tu znacznie więcej swobody niż np. w przypadku rytualizmów pożegnalnych, kiedy może wybierać spośród zaledwie kilku formuł wariantywnych.

Sadzę, że na rytualność formuł grzecznościowych składają się dwie kwestie. Po pierwsze, to że są one wpisane niejako w spetryfikowany rytuał społeczny. Ich pojawienie się jest w pewnych sytuacjach obligatoryjne – zrytualizowany scenariusz zachowań wymaga zaistnienia w jego obrębie grzecznościowych formuł rytualnych. Po drugie, grzecznościowe rytualizmy cechują się petryfikacją, skostnieniem formy oraz skonwencjonalizowaniem treści. Wielu badaczy uznaje nawet, że grzecznościowe rytualizmy językowe w zasadzie nie mają realnego znaczenia. Tego zdania są Stanisław Grabias i Teresa Skubalanka, którzy twierdzą, że referencjalne znaczenie formuł grzecznościowych zostało całkowicie zastąpione przez znaczenie konwencjonalne, a więc grzecznościowe rytualizmy są jedynie wskaźnikami sytuacji społecznej (Grabias, Skubalanka, 1979). Na skonwencjonalizowanie formuł grzecznościowych, będących elementem „rytuału grzecznego językowego obcowania” zwraca uwagę Jadwiga Kowalikowa, dowodząc, że np. zwrot do adresata „pan/pani” jest „wyprany” z „pańskości” i stanowi obecnie składnik stereotypu komunikacyjnego, niejednokrotnie sprzyjający skuteczności porozumiewania się i pokojowym relacjom między partnerami<sup>28</sup> (Kowalikowa, 2005). Zdaniem Haliny Zgółkowej i Tadeusza Zgółki w przypadku formuł grzecznościowych może nawet dojść do tak skrajnej rytualizacji, że dana formuła staje się elementem semantycznie pustym i całkowicie przezroczystym, czyli niewywołującym ani u nadawcy, ani u odbiorcy refleksji znaczeniowej, a w dodatku elementem używanym automatycznie i bezrefleksyjnie (Zgółkowa, Zgółka, 2004).

Grzecznościowe rytualizmy językowe pełnią zasadniczo takie same funkcje, jak rytualizmy w ogóle – gwarantują, w ramach rytuału, przewidywalność kontaktu, tym samym zapewniając partnerom komfort psychiczny i poczucie bez-

<sup>28</sup> Zdaniem Kowalikowej łatwo jest bowiem powiedzieć: „Idź ty głupia Aniu”, zdanie natomiast „Idź ty głupia pani Kowalska” wyda się dziwne i niepoprawne. Nadawca dłużej zastanowi się, zanim obrazi kogoś, z kim jest na „pan/pani” niż kogoś, z kim jest na „ty” (Kowalikowa, 2005).

pieczeństwa. Służą one też przede wszystkim potwierdzeniu dobrych stosunków między partnerami interakcji i dzieje się to bez względu na to, jak bardzo są stereotypowe.

Poszukiwanie odpowiedzi na pytanie o to, w jaki sposób w świeckiej nieludowej rzeczywistości dnia codziennego przejawia się obecnie „magia językowa”, może nas doprowadzić także do zjawisk związanych z językową grzecznością i rytuałami. Według *Encyklopedii wiedzy o języku polskim* „magia językowa” to „posługiwanie się wyrażeniami języka w przekonaniu, że za ich pomocą oddziałuje się w sposób magiczny na zjawiska rzeczywistości” (1978: 186). Podstawą używania języka w funkcji magicznej jest więc przekonanie, że to, co wypowiedziane, spełni się co do joty. Wypowiada się formuły magiczne nie tyle po to, aby informować, aby przekazywać wiedzę o tym, jakie są nasze pragnienia, ile po to, aby owe pragnienia urzeczywistnić.

Przejawy owej wiary w sprawczą moc słowa są widoczne w aktach błogosławieństwa, w przekleństwach i złorzeczeniach, a także w życzeniach oraz w toastach. Te dwa ostatnie – życzenia i toasty – najczęściej należy uznać za zachowania grzecznościowe. Anna Wierzbicka podaje następującą eksplikację trzech wymienionych aktów:

Błogosławię cię – chcąc, spowodować dla ciebie dobro, zakładając, że mogę to spowodować, mówiąc to (co mówię), mówię: chcę dla ciebie dobra (Wierzbicka, 1973).

Życzę ci Z – chcąc żebyś miał Z, wiedząc, że nie mogę tego spowodować, mówiąc to, mówię: chcę dla ciebie Z (Wierzbicka, 1973).

Toast: – mówię: chcę, żeby stało się coś dobrego dla X

- wyobrażam sobie, że jeśli powiemy to, pijąc ten alkohol, to się to stanie;
- mówię to, bo chcę powiedzieć, że czujemy dobre uczucia dla X (Wierzbicka, 1983).

Największy stopień wiary nadawcy w to, że jego słowa mają wpływ na rzeczywistość, zawiera oczywiście błogosławieństwo – nadawca zakłada, że spowodowanie dobra dla odbiorcy (czyli zasadniczy cel illokucyjny tego aktu) leży w jego mocy. To on sam ma możliwość sprawienia tego – mówiąc coś, spowoduje, że tak się stanie. Nieco inaczej jest w przypadku życzeń oraz toastów. Tu sprawcza moc słów właściwie nie zależy od samego nadawcy. Nadawca, wypowiadając życzenie lub toast, odwołuje się więc raczej do innej siły, która może spowodować spełnienie jego słów: mówiąc coś, ma nadzieję, że jakaś moc spowoduje, iż tak się stanie. Jak pisze Tadeusz Zgółka, rola nadawcy życzeń sprowadza się do wypowiedzenia ich i – jeśli wypowiada je on szczerze – wiary w nie; spełnienie tych życzeń pozostawia on z kolei mocom tajemnym. Dlatego życzenia są odmianą prośby – słowa w nich zawarte są prośbą o ziszczenie treści życzenia, a nadawca – podmiot wypowiadający – przyjmuje postawę oczekiwania na spełnienie (Zgółka, 2005). Jednakże nawet jeśli nadawca życzeń i toastów nie może słowem sprawić, aby na pewno stało się tak, jak mówi, to sędzę, że quasi-magiczna funkcja życzeń czy toastów przejawia się w inny jeszcze sposób. Nadawca za pośrednictwem tych aktów mówi odbiorcy, że chce, aby stało się dla niego coś dobrego, a więc mówi,

że czuje do niego coś dobrego. Wpływ jego słów na rzeczywistość przejawia się więc na poziomie interpersonalnym – słowa takie mają moc kreowania przyjaznej atmosfery oraz wpływają na kształt więzi między partnerami. Ich rytualność przejawia się z kolei w tym, że po pierwsze, tworzone są zwykle według określonego wzorca – mają charakter formuł elastycznych. Są skonwencjonalizowane, często oparte na szablonie językowym. Po drugie, pojawiają się jako element może nie tyle obowiązkowy, ile przynajmniej oczekiwany i dobrze widziany w pewnych społecznych sytuacjach, często z jakichś względów szczególnych i ważnych.

Ciekawym przykładem życzeń, także zrytualizowanych, są takie formuły jak np.:

- „Połamania pióra!” (dla zdających egzamin);
- „Zdarcia butów!” (dla turystów).

Tego typu formuły, na co zwraca uwagę Anna Chudzik, są rodzajem paradoksu: formalnie nadawca życzy odbiorcy wystąpienia zjawisk negatywnych i niepożądanych, ale w rzeczywistości chce, aby przytrafiły mu się rzeczy dobre (Chudzik, 2002). Przewrotność w sformułowaniu życzeń wynika więc z obawy przed tym, aby „nie zapeszyć”. Na wzór Wierzbickiej można byłoby zaproponować następującą eksplikację tego rodzaju przewrotnego życzenia:

Życzę ci X – chcąc, żebyś miał Y, wiedząc, że nie mogę tego spowodować, mówiąc to, co mówię, mówię: chcę dla ciebie X, ponieważ obawiam się, że mówiąc: chcę dla ciebie Y, mogę niechcący spowodować, że nie będziesz miał Y.

Tego typu przewrotnie sformułowane życzenie ma podwójną naturę – z jednej strony jest rytualną formułą zaklinającą (stwarzającą), a z drugiej strony przejawia się w nim strach przed zapesząjącą mocą słów: mówienie na głos i wprost o rzeczach, które jeszcze nie nastąpiły, ale których się pragnie (lub w innych sytuacjach – których wystąpienia ktoś się obawia), może być niebezpieczne, ponieważ może sprawić, że nigdy się nie spełnią (lub – o zgrozo – spełnią się!). Przewrotna formuła życzeń ma w związku z tym charakter rytuału ochraniającego – a pozytywne, pożądane wydarzenia są objęte tabu językowym. Użycie przez nadawcę tego typu formuły świadczy więc o tym, że bierze on pod uwagę obawy odbiorcy i zdaje sobie sprawę z tego, jak szczególne znaczenie ma dla niego pomyślnie spełnienie się sytuacji, której dotyczy życzenie. Takie wyjaśnienie zgadza się, jak sądzę, z poglądem Wierzbickiej, która wskazuje, że każdy genr mowy ma strukturę polifoniczną – mówiący wyraża swoje myśli, intencje i emocje, ale czyni to w kontekście wyobrażonych, zakładanych jako punkt wyjścia sądów, intencji i emocji swojego interlokutora (Wierzbicka, 1983).

Charakter rytuału ochraniającego ma także formuła, którą odbiorca życzeń powodzenia (wprost lub przewrotnie sformułowanych) na te życzenia odpowiada. Często, skonwencjonalizowaną repliką jest: „Nie dziękuję” lub „Nie dziękuję, żeby nie zapeszyć”. W tym drugim przypadku mówiący *explicitie* wyjawia intencję negacji podziękowania. Chudzik tego rodzaju zachowanie odbiorcy wyjaśnia w ten sposób – odbiorca, wiedząc, że stan rzeczy wyrażony w akcie życzenia, które otrzymał, jeszcze nie istnieje, decyduje się przesunąć podziękowania na przyszłość, na czas, gdy treść życzenia będzie już faktem dokonanym. Mówiąc „nie



„dziękuję”, przekracza zasady pragmatyki grzeczności (życzenie musi być przyjęte podziękowaniem), ale nie uraża nadawcy, który zdaje sobie sprawę z tego, że jest to zabieg ochronny. „Nie dziękuję” jako replika na życzenie stało się już zresztą społecznie akceptowaną konwencją (Chudzik, 2002).

Byłabym skłonna nieco inaczej spojrzeć na to zjawisko. Przede wszystkim należy odróżnić „Nie dziękuję”, które jest odpowiedzią na życzenia wyrażające treść pozytywną, typu: „Powodzenia na egzaminie”, od „Nie dziękuję” jako odpowiedzi na życzenia wyrażające treść negatywną w rodzaju: „Połamania nóg”. W tym pierwszym przypadku „nie dziękuję” jest wyrazem grzecznościowej skromności – nadawca takiego aktu nie chce dziękować za coś, czego jeszcze nie osiągnął. Ale jest też wyrazem obawy o to, że jeśli podziękuje na wyrost, może „zapeszyć” i sytuacja nie ułoży się po jego myśli. Sądzę więc, że formuła „nie dziękuję” nie jest w tym przypadku brakiem podziękowania w ogóle. Gdyby intencją odbiorcy życzenia było po prostu przesunięcie w czasie podziękowań, równie dobrze w danym momencie mógłby nic nie odpowiedzieć. Uważam, że „nie dziękuję” jest raczej szczególnym typem podziękowania, zarezerwowanym właśnie dla tego rodzaju sytuacji. Odbiorca życzeń, wypowiadając tę formułę, sugeruje nadawcy, że życzenia przyjął i że są one dla niego ważne, a jednocześnie ukazuje przez zastosowanie tej formuły swój irracjonalny strach przed negatywnym skutkiem słów wyrażających w sposób otwarty aprobatę dla życzeń. Prawdziwym nietaktem w tej sytuacji byłoby więc samo milczenie, sugerujące być może, że odbiorca życzeń nie przyjmuje, ignorując je oraz ignorując ich nadawcę.

Jeśli zaś chodzi o drugą sytuację, czyli „nie dziękuję” będące odpowiedzią na życzenia sformułowane w sposób przewrotny, to nadawca, mówi „nie dziękuję”, gdyż nie może dziękować za coś, co jest dla niego niekorzystne (np. „połamanie nóg”). W ten sposób słownie odrzuca zło czy wręcz je wyklina, a jednocześnie potwierdza, iż dzieli z nadawcą życzeń wspólną wizję życzeniową: „Niech się to nie stanie”.

W mniej oczywisty sposób przejawy „myślenia magicznego” są widoczne także w takich rytualnych aktach grzecznościowych, jak powitania i pożegnania. Wskazuje na to Wierzbicka<sup>29</sup> (1971), dowodząc, że w takich konwencjonalnych formułach, jak: „dzień dobry”, „dobranoc”, „witaj/witam”, „żegnaj/żegnam” można odnaleźć ślady zatartego znaczenia. Badaczka bierze pod uwagę fakt, że tego rodzaju formuły pełnią funkcję „etykietalną”, grzecznościową, ustanawiają płaszczyznę uprzejmego porozumienia między ludźmi, ale ów konwencjonalny, rytualny charakter omawianych formuł nie wyklucza wcale, że mogą one mieć przy tym znaczenie: „rytuał może bowiem polegać na wydawaniu dźwięków nic nie znaczących, a może polegać na reprodukowaniu – mniej lub bardziej zautomatyzowanym reprodukowaniu – formuł znaczących” – pisze Wierzbicka (1971: 121). Zdaniem Wierzbickiej forma wyrażen powitalnych i pożegnalnych typu „dzień dobry”,

<sup>29</sup> Podobny pogląd można też znaleźć u Podrackiego (1994).

„dobranoc” sugeruje interpretację życzącą, czyli: „życzę ci dobrego dnia, dobrej nocy”. Badaczka przedstawia następującą eksplikację aktów powitań i pożegnań:

- Witaj – Chcąc spowodować, aby ci było dobrze, kiedy jesteś ze mną w moim miejscu, wiedząc, że nie mogę, mówiąc to, spowodować, aby się to stało, mówię: chcę, aby ci tu było dobrze (Wierzbicka, 1973).
- Żegnaj – Ponieważ kończysz być razem ze mną, życzę ci wszystkiego dobrego (w czasie bycia nie razem ze mną) (Wierzbicka, 1971).

Dobre życzenia, będące wyrazem wiary w możliwość realizacji pragnień wyrażonych za pomocą słów, są także przekazywane w sytuacji oddalenia partnerów:

„Pozdrowienia (z Capri) – Chcąc spowodować, żebyś wiedział, że będąc z dala od ciebie, myślę o tobie, wiedząc, że nie mogę, mówiąc to, spowodować, aby się to stało, mówię: chcę, żeby ci było dobrze” (Wierzbicka, 1973).

Owe zachowania życzące, choć są skonwencjonalizowane i rytualne, mają aurę magiczną. Pod wpływem wymogów grzeczności, towarzyskiej konwencji wypowiada się – często automatycznie i bezrefleksyjnie – słowa, których treść, by użyć sformułowania Wierzbickiej: „deklaruje wiarę w możliwość wywoływania «dobrymi» słowami «dobrych» stanów rzeczy” (Wierzbicka, 1971). Pierwotna magiczna funkcja tych formuł z czasem została zatarta, a na pierwszy plan wysuwa się funkcja grzecznościowa i funkcja fatyczna.

Związki „magii językowej” z powszechnie używanymi obecnie zrytualizowanymi formułami można także pokazać na przykładzie zachowań językowych wykraczających poza obszar grzeczności. Mogą to być przekleństwa i złorzeczenia. Przekleństwo eksplikuje Wierzbicka następująco:

„Przeklinam cię – chcąc spowodować dla ciebie zło, zakładając, że mogę to spowodować, mówiąc to (co mówię), mówię: chcę dla ciebie zła” (Wierzbicka, 1973).

Złorzeczenia różnią się natomiast od przekleństw tym, czym życzenia od błogosławieństw. To znaczy – błogosławieństwo i przekleństwo zakładają przekonanie nadawcy o sile własnych słów, z kolei życzenia i złorzeczenia (a także życzenia negatywne) są wyrazem prośby o ziszczenie treści, prośby skierowanej do jakiejś innej siły. Akty przekleństw i złorzeczeń występują obecnie w postaci mocno skonwencjonalizowanej. Ich pierwotna funkcja destrukcyjna ustąpiła miejsca funkcji wyrażania emocji negatywnych (do kogoś lub czegoś). Mają one charakter rytualny – tworzone są według powtarzalnego wzorca: najczęściej z operatorami trybu życzącego – niech, oby (obys), aby (abyś), żeby (żebyś), np.:

- Niech to lichy!
- Niech cię szlag trafi!
- Żeby cię ziemia nie przyjęła! (Dąbrowska, 1995);
- Obyś konał i skonać nie mógł! (Dąbrowska, 1995);

oraz w formie zdań rozkazujących typu:

- (Idź) do diabła!

gdzie czasownik w trybie rozkazującym może ulegać elipsie.

Przejawy myślenia magicznego są także widoczne w zrytualizowanych formułach, których nadawca używa, aby ochronić się przed negatywnymi skutkami

słów, zwykle tych słów, które wypowiedział inny partner kontaktu. Anna Dąbrowska (1995) nazywa tego rodzaju formuły antyprzekleństwami, Engelking (1991) natomiast zalicza je do rytuałów ochraniających:

- Wypłuj to (słowo)! (Dąbrowska, 1995);
- Odpukaj! (Dąbrowska, 1995);
- Lepiej nie mów, bo zapeszysz (Dąbrowska, 1995);
- Żebyś nie wygadał.

Formuły te są skonwencjonalizowane, powtarzalne i stanowią często werbalizację magicznych działań odczyniających. Dotyczy to zwłaszcza „spluwania” i „odpukiwania w niemalowane drewno”. Gest rzeczywistego „spluwania” zlektykalizował się i funkcjonuje obecnie w postaci dźwiękonaśladowczej formuły ochraniającej: „tfu, tfu”, a zamiast w istocie „pukać w niemalowane drewno” nadawca, mówiąc coś, do swej wypowiedzi dołącza bezokolicznik „odpukać”, np. „Jeśli nie zdążę na ten pociąg, odpukać, to będę mogła jechać dopiero jutro”.

Małgorzata Marcjanik (1981) podobieństwa do magii słownej dopatruje się z kolei w użyciu czasowników performatywnych. Zdaniem badaczki performatywy typu: „ślubuję”, „mianuję”, „nazywam”, „obiecuję” itp. mają charakter quasi-magiczny, gdyż używane są w sytuacjach analogicznych do obrzędów magicznych. Sądzę jednak, że nie jest to pogląd w pełni słuszny, ponieważ słowami: „ślubuję”, „przysięgamy”, „mianuję” nie oddziałuje się na rzeczywistość w sposób magiczny, ale w sposób symboliczny. O ile więc podłoża magicznego można się dopatrywać w niektórych formułach grzecznościowych, o tyle nie da się magią tłumaczyć wszystkich użyć performatywów.



## 3. Skonwencjonalizowane akty zachowań niewerbalnych

Jak pisze Dorfles (1973: 78), zwracając w ten sposób uwagę na fakt, że dopełnieniem określonej formuły słownej są gesty oraz zachowania uczestnika rytuału:

Tym, co stanowi istotną cechę rytuału jest jego nieodmierne opieranie się na grze kinetycznej, na uruchomieniu określonych grup mięśni, na gotowości cielesnej, której zewnętrzne przejawy oznaczają współdziałanie i akceptację w jakiejś szczególnej i uprzywilejowanej sytuacji.

Gesty i słowa są w rytuale zintegrowane, podobnie jak w procesie komunikacji. Niewerbalna strona przekazu nie jest czymś podporządkowanym mowie, ale wraz z nią stanowi całość systemu służącego porozumiewaniu się ludzi. Komunikatom niewerbalnym, w przeciwieństwie do komunikatów werbalnych, zwykle przypisujemy większą naturalność i spontaniczność, a jako że w mniejszym stopniu niż mowa poddają się one kontroli naszej świadomości, uznaje się je za bardziej szczerze. Nie wyklucza to jednak tego, że czasem gesty, wyrazy mimiczne, określona postawa ciała itd. mają charakter konwencjonalny i „dostrajamy” je w odpowiedni sposób do kulturowo narzuconych i wyuczonych w procesie socjalizacji wymogów określonej zrytualizowanej sytuacji.

### 3.1. Gesty symboliczne

Najbardziej skonwencjonalizowaną grupą gestów są emblematy – wymieniane na pierwszym miejscu w klasyfikacji semiotycznej gestów, którą w 1969 roku opracowali Ekman i Friesen<sup>30</sup>. Emblematy mają zasięg ograniczony kulturowo, ich kodowanie jest arbitralne, oparte na umowie i nieumotywowane – między formą

---

<sup>30</sup> Pozostałe typy gestów i zachowań niewerbalnych, które zawarł w tej klasyfikacji Ekman i Friesen, to: ilustratory – stanowiące swoisty obrazowy komentarz do wypowiedzianego tekstu; wskaźniki emocji – wyrażające stan emocjonalny nadawcy; regulatory konwersacji – modyfikujące rolę w prowadzonym dialogu; adaptatory – służące do osiągnięcia najbardziej sprzyjającej dla mówcy sytuacji konwersacyjnej; oraz autoadaptatory – regulujące napięcie psychiczne nadawcy komunikatów (Ekman, Friesen, 1969b; za: Załazińska, 2006: 77).

ruchów ciała i rezultatów mimicznych a treścią, którą one wyrażają, istnieje związek czysto konwencjonalny<sup>31</sup>. Emblematy, czyli – jak pisze Brocki (2001) – „gesty symboliczne”, wysyłane są intencjonalnie, a ich znaczenie jest powszechnie znane i przez to łatwo odczytywane przez członków społeczności, w której funkcjonują. Przykładem emblematu jest gest uniesionego w górę kciuka, któremu w naszym kręgu kulturowym odpowiada fraza werbalna „wszystko w porządku”, podawanie dłoni przy powitaniu czy pożegnaniu, ekspresja mimiczna polegająca na puszczeniu oka do partnera itp. Emblematy zastępują lub powtarzają komunikaty werbalne, a także uwypuklają rytualne aspekty komunikacji międzyludzkiej (na przykład gest kładzenia dłoni na głowę drugiej osoby jako element rytuału błogosławieństwa, machanie dłonią jako składnik rytuału pożegnania).

Dzięki obecności „gestów symbolicznych” codzienne sytuacje i zachowania przekształcają się w społeczne rytuały. Jak pisze Brocki (2001: 245):

Gest symboliczny, będąc nieodłącznym składnikiem działań rytualnych i codziennych, które przyjmują formy działań zrytualizowanych, utrwała zasady kulturowego uporządkowania świata, wskazuje i utrwała pożądaną wartości kulturowe.

Aby gest mógł spełniać funkcje, które przypisuje mu Brocki, musi stale się pojawiać w tej samej formie, nie może być modyfikowany, nie może też być dowolnie zastąpiony jakimkolwiek innym gestem, zmiana jednego „gestu symbolicznego” na inny lub zniekształcenie i nieprawidłowe wykonanie owego gestu zmienia bowiem także charakter całego rytuału albo powoduje, że rytuał ten w całości można uznać za nieudany. Nawet najbardziej prozaiczny i codzienny rytuał – podobnie jak rytuał religijny czy magiczny – jest skuteczny tylko, jeśli zostanie starannie i poprawnie przeprowadzony. Jedynym gwarantem skuteczności jest tu ścisłe zastosowanie się do narzuconego przez religię, wierzenia, tradycję, kulturę czy społeczeństwo scenariusza zachowań – zarówno jeśli chodzi o komponent słowny, jak i komponent niewerbalny danego rytualnego działania.

Argyle wymienia cztery podstawowe funkcje komunikacji niewerbalnej:

- 1) wyrażanie emocji;
- 2) wskazywanie postaw międzyosobowych;
- 3) podtrzymywanie komunikacji werbalnej;
- 4) pozdrowienia i rytuały (2001: 60–71).

Skonwencjonalizowane gesty, wyrazy mimiczne, rezultaty intonacyjne nie pozostają na usługach tylko i wyłącznie czwartej ze wskazanych powyżej funkcji, ale związane są także z trzema pozostałymi wymienianymi przez Argyle’a.

---

<sup>31</sup> Kodowanie arbitralne to jedna z trzech wyróżnionych przez Ekmana i Friesena zasad kodowania. Pozostałe dwie to: kodowanie ikoniczne – zachowania są podobne do tego, co oznaczają, oraz kodowanie wewnętrzne – zachowania same w sobie są swymi znaczeniami (Ekman, Friesen, 1969b; za: Załazińska, 2006: 77).

## 3.2. Skonwencjonalizowane wyrazy mimiczne

Konwencjonalny charakter mają nie tylko emblematy, ale także wyróżnione w klasyfikacji Ekmana i Friesena (1969) wskaźniki emocji. Nie każdy „uśmiech” jest wyrazem rzeczywiście przeżywanego uczucia radości, może tylko imitować ten stan, czyli znaczyć radość, której w istocie nie odczuwamy, ale którą wypada nam zademonstrować, gdyż tego wymaga od nas określona konwencja społeczna, definiująca sytuację, w jakiej się znajdujemy. Kiedy zwycięstwo w konkursie przypada przeciwnikowi, przegrany zaciska zęby ze złości i wściekłości tylko wewnętrznie, na zewnątrz bowiem wypada mu się uśmiechać. Inne zachowanie zwykle byłoby niezgodne ze społecznie przyjętymi wzorcami i scenariuszami zachowań, choć oczywiście istnieją takie obszary rywalizacji, w których okazanie złości, wynikającej z doznania porażki, nie jest czymś źle widzianym (na przykład piłka nożna, tenis itp.). Możliwe jest więc, że wyrazy mimiczne (dotyczy to także ekspresji wokalicznej) zamiast wskazywać rzeczywiste emocje są także sygnałami o charakterze społecznym, czyli są skonwencjonalizowane, a bywa, że i kulturowo zróżnicowane. Badając mimikę, Ekman dowiódł, że istnieją „zasady pokazywania”, które decydują, kiedy możemy ujawnić daną emocję (za: Argyle, 2001). Mało tego, konwencje kulturowe i społeczne nie tylko decydują o tym, kiedy jaka emocja powinna się pojawić (czyniąc w ten sposób z emocji, a raczej z wyrazów emocji, zrytualizowane i obligatoryjne składniki danych sytuacji), ale także o tym, w jakim natężeniu – np. zależnie od roli społecznej – powinniśmy tę emocję przejawiać. Celnie ujmuje to Alfred Bierach, pisząc:

Sekretarka zmarłego szefa nie może na jego pogrzebie wyglądać na bardziej przygnębioną niż jego żona czy inni członkowie rodziny, gdyż takie zachowanie mogłoby wzbudzić podejrzenia. Tak oto powstają wzorce zachowań, m.in. poważne spojrzenia bez powagi, uśmiechy bez radości, uprzejmość bez przyjaźni, które kształtują mowę ciała (1998: 32).

I dalej:

Taktyka autoprezentacji jest wynikiem wielu aktów tresury, jakiej jesteśmy poddawani: nie płaczymy na pogrzebie, na przyjęciu pokazujemy uśmiechniętą twarz, nie tryskamy radością, gdy nas chwala, a raczej okazujemy zakłopotanie, nagrodę za zwycięstwo przyjmujemy z opanowaniem, nawet gdy radość rozsada nam piersi. Jednak za tymi aktami woli zawsze kryją się emocje człowieka, tzw. program afektywny (1998: 33).

Ów program afektywny przykrywamy jednak maską społecznie wymaganych zachowań i reakcji emocjonalnych, starając się dopasować do rytuału, który gwarantuje nam bezpieczeństwo w kontakcie z drugim człowiekiem.

Grając w „teatrze życia codziennego”, człowiek ma więc gotowy repertuar stereotypowych gestów i zachowań mimicznych, z których może korzystać, aby wyrazić stan, którego w danej chwili nie przeżywa, ale którego się od niego wymaga lub o którym się sądzi, że informacja o jego przeżywaniu przyniesie korzyść, na

przykład autoprezentacyjną. Okazuje się więc, że stereotypowość słowa i stereotypowość gestu dopiero razem, w połączeniu, składają się na uschematyzowaną oraz bezpieczną i przewidywalną formę kontaktów międzyludzkich, którą stanowią rytuały.

### 3.3. Skonwencjonalizowane niewerbalne sygnały zaangażowania

Rozpoczęta konwersacja – „spotkanie komunikacyjne” – nie toczy się samoistnie, ale wymaga ciągłego zaangażowania partnerów, nawet jeśli miałyby to być zaangażowanie pozorne i udawane. Funkcja fatyczna języka, odpowiedzialna za podtrzymywanie kontaktu i służąca weryfikowaniu zaangażowania interlokutora, jest realizowana nie tylko przez werbalne i paralingwistyczne sygnały potwierdzania, wyrażania zgody i zainteresowania (typu: „uhm”, „tak, tak”, „racja”, „coś takiego!” itp.), ale także w znacznej mierze, zwłaszcza przy kontakcie twarzą w twarz, spełniają ją sygnały niewerbalne, towarzyszące słownej komunikacji i wspierające ją. Pisząc o funkcji fatycznej komunikatów niewerbalnych, dostrzegam jej związek (czy nawet odpowiedniość) z wymienianą przez Argyle’a funkcją podtrzymywania komunikacji werbalnej. Dla oznaczenia gestów, wyrazów mimicznych i innych zachowań niewerbalnych pełniących tę funkcję posługuję się także określeniem „niewerbalne sygnały zaangażowania”, nawiązując tym samym do koncepcji Goffmana, którego zdaniem jednostka w kontakcie z innymi odkrywa nie tylko to, że cały czas komunikuje (zawsze przekazuje coś – nawet milcząc – za pomocą mowy ciała), ale dostrzega także, iż nieustannie musi wysyłać informacje na temat wkładu swojego zaangażowania w ów kontakt. Przekazywanie tych informacji jest ponadto obligatoryjne i nie można go zaniechać (Goffman, 2003). Nie można tego zaprzestać, chyba że celowo zmierza się do spowodowania zakłócenia w kontakcie lub do zakończenia kontaktu. Takie zaniechanie wysyłania informacji na temat zaangażowania w kontakt szybko zostanie odnotowane przez mówcę i zareaguje on niechybnie pytaniem w rodzaju „Słuchasz mnie?” lub też znacząco zamilknie, aby w ten sposób skontrolować naszą uwagę i ponownie skupić ją na sobie. Goffman postuluje więc, aby mówić nie tylko o „języku ciała”, który odgrywa niebagatelną rolę w podtrzymaniu kontaktu, ale także bardziej precyzyjnie o „języku zaangażowania” i zasadach, które określają ten wkład w konwersację (Goffman, 2003).

Sądzę, że „niewerbalne sygnały zaangażowania” są w znacznej mierze skonwencjonalizowane i uczymy się ich w procesie socjalizacji – w trakcie kolejnych kontaktów z drugim człowiekiem. Są one także kulturowo zróżnicowane. Do najbardziej typowych „niewerbalnych sygnałów zaangażowania” zaliczam ekspresje mimiczne, wyrażające zainteresowanie słowami partnera, spoglądanie na nadawcę, potakujące ruchy głową (ewentualnie „kręcenie głową” jako wyraz zdumienia



– w zależności od treści przekazu), przechylenie głowy w stronę mówcy oraz przyjmowanie pozycji ciała zwróconej w jego kierunku. Skonwencjonalizowanie tego typu wyuczonych niewerbalnych sygnałów pozwala udawać zaangażowanie. Słuchacz, nawet gdy nie jest rzeczywiście zainteresowany słowami mówcy, odgrywa zaangażowanie, wie bowiem, że brak zainteresowania rozmową wyraża w pewien sposób brak szacunku dla rozmówcy, a to z kolei może narazić słuchacza na sankcje o charakterze społeczno-towarzyskim.

Znaczną część „niewerbalnych sygnałów zaangażowania”, zgodnie ze zdaniem Lorenza, można uznać za kulturowo zrytualizowaną przesadną formę gestów podporządkowania się. Lorenz pisze:

Dobrym przykładem będzie tutaj ruch grzecznego przysłuchiwania się, który polega na tym, że szyję nieco się wyciąga do przodu, a równocześnie głowę przechyla w bok, przybiera się więc w stosunku do mówcy postawę „zamienionego w słuch”. Taki sposób zachowania się wyraża gotowość uważnego przysłuchiwania się, a nawet w razie potrzeby – posłuszeństwa. W grzecznościowych obyczajach niektórych kultur azjatyckich gest ten nabrał cech mocnej przesady mimicznej; w Austrii, szczególnie u pań z dobrych domów, jest jednym z ogólnie przyjętych gestów grzecznościowych; w niektórych północnych częściach Niemiec został zredukowany do minimum bądź nawet wcale nie występuje, a za dowód uprzejmości i dobrego wychowania w tych kręgach kulturowych uchodzi trzymanie głowy podczas słuchania prosto do góry i patrzeć mówiącemu w twarz, tak jak powinien czynić to żołnierz odbierający rozkaz (Lorenz, 2005: 104–105).

Podobnie jak Lorenz, także Desmond Morris i Roman Jakobson wskazują na tkwiący w geście potakiwania skonwencjonalizowany wyraz posłuszeństwa. Zdaniem Jakobsona, poruszając głową do przodu i w dół, sygnalizujemy szacunek dla czyichś opinii, żądań czy propozycji, Morris zaś wskazuje na etymologiczną motywację potakiwania, które jest zredukowaną wersją ukłonu (za: Brocki, 2001).

### 3.4. Rytualne gesty powitań i pożegnań

Zapewne najbezpieczniejszym założeniem, które można by uczynić, poszukując uniwersaliów grzecznościowych, byłaby hipoteza o uniwersalności i powszechności niezależnie od danej kultury takich rytuałów grzecznościowych, jak powitania i pożegnania. Oczywiście, nie ma wątpliwości, że rytuały owe przybierają bardzo różnorodne formy, czasem – z punktu widzenia Europejczyka – niezwykle egzotyczne, np. nie wszędzie przecież słowom powitania towarzyszy tak powszechny w naszym kręgu kulturowym gest podawania dłoni. Jak pisze Brocki – Andamańczycy witają się przez siadanie sobie na kolanach, oplatanie rękoma szyi partnera i krótki płacz – ta forma powitania praktykowana jest zarówno wśród członków rodzin, jak i wśród przyjaciół. U Ajnów natomiast powitanie brata i siostry polega na tym, że brat ujmuje dłonie siostry w swoje dłonie, po kilku sekundach wpuszcza je, następnie łapie siostrę za uszy i wydaje okrzyk. Finalną sekwencją tego aktu jest wzajemne głaskanie się rodzeństwa po twarzy i ramionach (Bro-

cki, 2001). Niezależnie jednak od zróżnicowania formalnego powitań i pożegnań sądzę, że we wszystkich kulturach pełnią one takie same lub zbliżone funkcje: służą nawiązaniu nowej relacji i podtrzymaniu więzi już istniejących, a także sygnalizują wyodrębnianie partnera spośród innych członków społeczeństwa, ponadto przekazują szacunek i łagodzą agresję, a w przypadku pożegnań są także sposobem utrwalania więzi na przyszłość. Zapewne także niezależnie od kultury rytuały powitań i pożegnań, choćby były najkrótsze, angażują nie tylko słowo, ale i mimikę, spojrzenia oraz gest i postawę ciała uczestników rytuału. Nawet w społeczeństwach, które – w sytuacji formalnych bądź neutralnych kontaktów między rozmówcami – nie dopuszczają raczej do kontaktu dotykowego (jako przykład można wymienić bliską nam geograficznie Szwecję) i tak formule słownej towarzyszy jakiś niewerbalny sygnał pozdrowienia, by wymienić np. skinienie głową czy uśmiech. W kulturze zachodniej pozdrowienia i pożegnania, prócz dotykowych gestów symbolicznych (jak uścisk dłoni, pocałunek, objęcie), angażują bowiem także mimikę, intonację i postawę całego ciała. Komponent niewerbalny tego typu rytuałów fatyczno-grzecznościowych jest więc nieraz znacznie bardziej rozbudowany niż komponent słowny, który w praktyce bywa często jedynie krótką, stereotypową i mechanicznie rzucaną formułą. Można dodać jeszcze, że liczba elementów – werbalnych i niewerbalnych – w rytuałach powitania jest wprost proporcjonalna do radości ze spotkania i sympatii odczuwanej do interlokutora. To znaczy – gdy spotykamy kogoś, kogo darzymy przyjaźnią, a w dodatku dawno go nie widzieliśmy, zastosujemy wobec niego więcej słownych i pozasłownych sygnałów powitania (w dodatku zrobimy to bardziej entuzjastycznie) niż wtedy, gdy spotykamy kogoś, kto jest nam znajomy, lecz raczej obojętny.

Poszczególne odmienne zachowania niewerbalne można przypisać kolejnym etapom rytuału powitania. Peter Collet (2004), opierając się na ustaleniach Kendona i Ferbera (1973), wyróżnia trzy fazy, z których składa się większość powitań:

- **faza rozpoznania** – partnerzy zauważają się i sygnalizują sobie wzajemnie, że się dostrzegli;
- **faza zbliżenia** – partnerzy podchodzą do siebie;
- **faza spotkania** – partnerzy są już na tyle blisko, że mogą podać sobie dłoń, objąć się lub pocałować – w zależności od łączącej ich relacji (Collet, 2004: 148–149).

Poszczególne fazy mogą zostać w powitaniu oczywiście pominięte. Partnerzy mogą niemal dosłownie wpaść na siebie i wtedy od razu przechodzą np. do uścisku dłoni (faza 3., bez fazy 1. i 2.). W kontakcie może też w ogóle nie dojść do fazy trzeciej i drugiej, gdy partnerzy zauważają się i witają z daleka na przykład gestem podniesionej ręki czy samym tylko uśmiechem i pośpiesznie oddalają się każdy w swoim kierunku. Ważnym elementem fazy rozpoznania jest uniesienie brwi, określane jako powitanie spojrzeniem. Według Eibl-Eibesfeldta (1987) szybkie uniesienie brwi na krótką chwilę to zrytualizowany przejaw radosnego zaskoczenia. Z kolei Brocki widzi w tym zachowaniu znak poszukiwania informacji, czy kontakt z dostrzeżonym partnerem jest w ogóle możliwy. W uniesie-

niu brwi jest widoczny element lęku, ponieważ z każdym powitaniem łączy się niepewność co do tego, czy powinniśmy przekroczyć osobistą przestrzeń innego człowieka. Stąd powitanie spojrzeniem jest dopiero wstępem do dalszych etapów powitania (Brocki, 2001).

Charakter zachowań niewerbalnych pojawiających się w pierwszej fazie powitania jest w dużym stopniu zależny od relacji między partnerami. Collet wyróżnia dwa typy zachowań w tej fazie:

- sygnalizujące uprzejmość – unoszenie brwi, uśmiech z zamkniętymi ustami, pokazywanie wnętrza dłoni, skinienie głową – tak dzieje się w przypadku rozpoznawania się osób, które są słabo zaznajomione z sobą;
- sygnalizujące entuzjazm – szerokie otwieranie oczu i ust na znak zaskoczenia i radości, machanie rękami, szeroki uśmiech, okrzyki, śmiech – w ten sposób może wyglądać rozpoznanie się osób zaprzyjaźnionych (Collet, 2004: 149).

Można sądzić, iż wyżej wymienione sygnały pojawiają się przede wszystkim w relacjach o charakterze symetrycznym, jeśli zaś partnerzy pozostają w relacji asymetrycznej, są one najczęściej pomijane, a partnerzy pozdrawiają się przeważnie skinieniem głowy, lekkim uśmiechem (lub nawet nie) i formułą słowną, chyba że osoba o wyższym statusie zainicjuje kontakt dotykowy – poda dłoń.

Warto w tym miejscu jeszcze się zatrzymać przy dwóch wymienionych wyżej zrytualizowanych gestach, mogących się pojawiać w pierwszej fazie powitania. Skinienie głową to – oprócz pozdrowienia – także sygnał potwierdzenia i sygnał zaangażowania w kontakt, o czym wspominałam już wcześniej. Jest ono uproszczoną wersją ukłonu, sygnalizuje więc szacunek i podporządkowanie (grzecznościowe) partnerowi kontaktu, ponadto – użytą w funkcji powitalnej – zawiera w sobie także element potwierdzający: wyraża zgodę na nawiązanie kontaktu. Pozdrawianie gestem otwartej dłoni sygnalizuje natomiast przyjazne i pokojowe nastawienie, gdyż wywodzi się z dawnego gestu demonstrowania pustej, pozbawionej broni ręki, a więc pokazywania, że nie ma się złych zamiarów (Eibl-Eibesfeldt, 1987). Morris z kolei, omawiając gest powitalnego podnoszenia otwartej dłoni, a właściwie jego bardziej entuzjastyczną, przeznaczoną do nieoficjalnych kontaktów formę, jaką jest machanie ręką (przy powitaniu i przy pożegnaniu), przedstawia tezę, jakoby ów gest pochodził od sygnału dotykowego, a mianowicie od klepania po plecach. Jest to zastępczy sygnał wyrażający przyjaźń – dystans między partnerami sprawia, że objęcie i rzeczywiste „poklepanie ręką” staje się niemożliwe, toteż sygnał dotykowy przeradza się w sygnał wzrokowy<sup>32</sup> (Morris, 1998).

W fazie zbliżania się, następującej po fazie rozpoznania, zdaniem Colleta (2004), wysyłane są sygnały, które mają pokazać, jaki z rytualnych symbolicznych gestów powitania zastosują wobec siebie partnerzy. Z reguły wiedzą oni,

<sup>32</sup> Podobne pochodzenie Morris przypisuje także oklaskom. W ich przypadku wyrażający uznanie sygnał dotykowy (objęcie i poklepywanie po plecach) także z racji dystansu między oklaskiwanym a oklaskującymi przerodził się w konwencjonalny sygnał dźwiękowy (1998).

jak mają się przywitać, wynika to bowiem z typu kontaktu (oficjalny – neutralny – prywatny), relacji (symetryczna – asymetryczna) oraz stopnia zażyłości między partnerami. Z określonymi osobami witamy się zwykle według przewidywalnego, dobrze znanego obu stronom wzorca i nagłe odstępianie od niego sygnalizuje też zmianę we wzajemnych stosunkach.

Rytualne gesty, które się pojawiają w trzeciej fazie – w fazie spotkania – Collet (2004) dzieli na dwie kategorie. Pierwsza to gesty szacunku, uległości, które podkreślają różnicę w statusie witających się osób. Drugą grupę reprezentują gesty solidarne, wyrażające równość, przyjaźń, a przynajmniej neutralność – charakterystyczne są one dla kontaktów partnerskich. Do gestów występujących w powitaniach wyrażających asymetrię między partnerami (a czasem po prostu szczególnie szacunek bądź tylko kurtuazję) należą między innymi ukłon (także zdejmowanie lub uchylanie kapelusza), pocałunek w rękę, a w czasach minionych klękanie lub nawet padanie do stóp. Klękanie, padanie do stóp i ukłony, a także pocałunek w rękę stanowią zresztą elementy składowe nie tylko rytuałów powitalnych (obecnych bądź niegdysiejszych), ale pojawiają się także w rytuałach oddawania czci, błogosławieństwa, prośb (przykładem może być rytuał zaręczyn). Sam ukłon (dziś już często realizowany jedynie w postaci skinienia głową, jeśli nie liczyć aktorów kłaniających się w pas na scenie teatru) nie musi wskazywać na asymetryczność relacji. Ważne jest to, jak się go wykonuje. Kłaniać się mogą obaj partnerzy, ale zwykle ten niższy rangą zrobi to pierwszy i skłoni się niżej, wyższemu rangą będzie z kolei wypadało się lekko odklonić. Tradycja zdejmowania kapelusza przy powitaniu oraz zwyczaj ściągania rękawiczek (dotyczący mężczyzn) zanim poda się komuś dłoń zdaniem Eibl-Eibesfeldta (1987) ma podobne korzenie jak skonwencjonalizowany gest pozdrawiania otwartą dłonią. Zdejmuje się kapelusz i rękawiczki tak jak kiedyś zdejmowało się hełm i rękawice, co miało symbolizować zaufanie do partnera – odkładając na bok to, co mogło obronić, okazywało się swoją przychylnością i wiarę w przychylności drugiej strony. Zade-monstrowana bezbronność miała sygnalizować brak wrogich zamiarów i łagodzić relacje, co jest przecież jedną z najistotniejszych funkcji rytuałów powitalnych.

Trzy najczęstsze gesty pojawiające się w powitaniach wyrażających równość i solidarność to: uścisk dłoni, pocałunek w policzki oraz objęcie i uściskanie. Najbardziej neutralny jest uścisk dłoni, największym stopniem intymności i zaangażowania cechuje się objęcie z uściskaniem partnera, zarezerwowane dla powitań z najbliższymi (w dodatku najczęściej dość długo niewidzianymi) osobami. Powszechny dziś gest powitalnego (lub pożegnalnego) uścisku dłoni pierwotnie – aż do XIX wieku – symbolizował zawarcie umowy, zgodę lub pieczętował przyrzeczenie. Dopiero z czasem, wraz ze wzrostem wpływu handlu na stosunki społeczne, znaczenie tego gestu upowszechniło się i rozszerzyło na inne poza handlowymi sfery kontaktów międzyludzkich. Zdaniem Morrisa uścisk dłoni zastąpił kłanianie się i szuranie nogami, a więc w miejsce skonwencjonalizowanych sygnałów służalczości i uniżoności, wraz z postępującą demokratyzacją, pojawił się gest sygnalizujący równość (1998). Trudno jednakże zgodzić się z tezą Mor-

risa. Nie każdy uścisk dłoni wyraża symetrię partnerów. Można ująć czyjąś dłoń w taki sposób, że gest ten staje się symbolem dominacji (dłoń jednego z partnerów – dominującego – przykrywa dłoń drugiego – ułożoną wewnętrzną stroną do góry; albo: jeden z partnerów, ściskając dłoń drugiego, drugą rękę trzyma na jego ramieniu bądź przedramieniu i tym samym także sytuje się w pozycji wyższościowej) lub znakiem protekcjonalnego traktowania partnera (jeden z partnerów trzyma dłoń drugiego zamkniętą w swoich obu dłoniach). Chęć zdominowania i agresywność wyraża także przesadnie mocny uścisk dłoni czy też potrząsanie prawicą partnera kontaktem.

Niewerbalnym komponentem powitań osób pozostających z sobą w dość bliskich relacjach jest pocałunek. Najbardziej typową formą jest pocałunek w policzek, choć i ten gest może się bardziej upraszczać, na przykład do postaci całowania powietrza w pobliżu twarzy interlokutora (charakterystyczne raczej dla relacji między kobietami) lub – przy znacznym dystansie – do całowania wewnętrznej strony własnej dłoni i wysyłania pocałunku podmuchem oddechu do drugiej osoby. Największą bliskość partnerów kontaktu sugerują powitania lub pożegnania, którym towarzyszy gest pełnego objęcia się uczestników rytuału.

Collet twierdzi, że podobnie jak powitanie, także pożeganie składa się z trzech faz: fazy oddzielenia, wycofania i pożegnania (Collet, 2004: 170). Zanim w ostatniej fazie – fazie pożegnania pojawi się któryś z wyżej omówionych gestów symbolicznych, powoli wygaszamy kontakt. Prócz formuł językowych („Będę się powoli zbierał”, „Czas na mnie” itp.) mamy, czyniąc to, do dyspozycji repertuar sygnałów niewerbalnych, także skonwencjonalizowanych, a przez to dających się łatwo zinterpretować i czytelnych dla naszego partnera. Może to być spoglądanie na zegarek, rzadsze nadawanie „niewerbalnych sygnałów zaangażowania”<sup>33</sup> czy też odsunięcie się od partnera i odrywanie wzroku, które to sygnały skutecznie sugerują naszemu partnerowi, że rozmowa i czas spotkania dobiegają końca.

Analizując intymność społeczno-towarzyską ludzi, Desmond Morris zwraca uwagę na fakt, jak bardzo skąpe i fragmentaryczne stały się z biegiem czasu nasze kontakty dotykowe (1998). Potwierdzają tę obserwację nie tylko takie gesty, jak machanie ręką, szerokie otwieranie ramion sygnalizujące zamiar objęcia, lecz objęciem się jednak nie kończące, czy całowanie powietrza wokół twarzy partnera, ale przede wszystkim zjawisko polegające na tym, że zachowanie funkcjonujące jako gest symboliczny (a jeszcze wcześniej w niektórych przypadkach służące po prostu utrzymywaniu fizycznej bliskości z drugim człowiekiem) przekształca się w pewnym momencie w spetryfikowaną formułę werbalną. W ten sposób, by użyć sformułowania Brockiego (2001: 203), gest zaczyna istnieć bez gestu, funkcjonuje w obrębie zwrotów językowych mających metaforyczny charakter. Przykładami mogą być formuły nazywające czynność nadawcy wykonywaną (zwykle tylko słownie!) wobec odbiorcy, np.: „Całuję rączki”, „Kłaniam się”, „Padam do nóżek”, „Ściskam nóżki”, „Całuję”, lub formuły używane przez młodzież, mające

<sup>33</sup> Collet określa je mianem „sygnałów zakulisowych” (2004).

charakter metonimiczny, np.: wskazujące na czynność przez zaznaczenie obiektu tej czynności – „Buźka” (jako miejsce, w które całujemy); wytworu tej czynności – „Całus”, „Całuski”; lub narzędzia – „Graba”, „Grabula”, „Szufla” (jako określenie dłoni, którą podajemy), „Czołem” (od czoła, które chylimy<sup>34</sup>).

W takich formułach, jak te wymienione wyżej, ciało, jak sądzę, poddano maksymalnej rytualizacji i konwencjonalizacji, zaś realny kontakt człowieka z człowiekiem przemienia się w kontakt językowy, zachowujący jedynie pozory zbliżenia i dotyku.

### 3.5. Skonwencjonalizowane sygnały rodzaju relacji interpersonalnej

Argyle wyróżnia w relacjach międzyludzkich dwa niezależne od siebie wymiary: „dominacja – uległość” oraz „wrogość – przyjaźń” (za: Retter, 2005). Często nasze nastawienie do partnera kontaktu – wrogie, przyjazne, uległe czy dominujące – przejawia się w znacznie większym stopniu przez komunikaty niewerbalne, które wysyłamy w trakcie kontaktu, niż przez słowa kierowane do interlokutora. Poza niekontrolowanymi przejawami naszego nastawienia do partnera istnieją także dość mocno skonwencjonalizowane i czytelne, kulturowo utrwalone sygnały – przyjaźni, uznania, wrogości, solidaryzowania się z partnerem.

Mając na uwadze to, w jaki sposób zachowania niewerbalne przyczyniają się do budowania relacji interpersonalnej, Judy Burgoon zaproponowała następującą klasyfikację sygnałów niewerbalnych:

- sygnały afiliacji – wyrażające sympatię, chęć zbliżenia się do partnera, na przykład uśmiech, przyjacielski uścisk dłoni;
- sygnały zaufania – informujące o poczuciu bezpieczeństwa w kontakcie, na przykład otwarta rozluźniona postawa;
- sygnały dominacji, przewagi – informujące o zajmowaniu przez któregoś z partnerów kontaktu wyższej pozycji w relacji – na przykład despotyczny wyraz twarzy, dyrektywny ton głosu;
- sygnały grożenia, gotowości do walki – stosowane są w sytuacjach konfliktu i napięcia, na przykład wygrażanie zaciśniętą pięścią, okrzyki, grożenie palcem wskazującym;
- sygnały pobudzenia seksualnego – pieszczotliwy dotyk, zalotne spojrzenia, na przykład kobiece nawiązywanie kontaktu wzrokowego z mężczyzną, potem szybkie spuszczenie wzroku i znów nawiązywanie kontaktu;

<sup>34</sup> Podracki przedstawia dwie hipotezy na temat pochodzenia zleksykalizowanego zwrotu „Czołem”. Może on sygnalizować ukłon, pochylenie czoła lub – jak sugeruje Brückner – pochodzić od zwyczaju bicia czołem, który do Polski przybył z Rusi. Podracki opowiada się raczej za pierwszą z wymienionych hipotez (1994).

- sygnały nadmiernego pobudzenia emocjonalnego, szoku – pojawiają się w stanach pozytywnego uniesienia i w stanach negatywnego pobudzenia, na przykład w stanach grozy – są to między innymi okrzyki ekstazy lub przerażenia, gwałtowne rozszerzenie źrenic;
- sygnały dążenia do pogłębienia lub spłycenia kontaktu interpersonalnego – szukanie wzroku lub unikanie kontaktu wzrokowego, długie okresy milczenia, odrzucanie kontaktu dotykowego;
- zachowania niewerbalne mające charakter bezpośredniego wzmocnienia pozytywnego lub negatywnego, na przykład klapsy, kuksańce lub pieszczoty (przytaczam za: Nęcki, 2000: 193–195).

Zachowania niewerbalne o charakterze bezpośredniego wzmocnienia pozytywnego lub negatywnego traktuje się jako bezpośrednie warunkowanie behawioralne, a ich znaczenie symboliczne przesuwają się siłą rzeczy na dalszy plan. Z kolei sygnały nadmiernego pobudzenia emocjonalnego zwykle nie są kontrolowane przez świadomość, są więc najmniej konwencjonalne w porównaniu z pozostałymi, wyróżnionymi w klasyfikacji Burgoon. Sądzę jednak, że czasem także w ich przypadku możemy mieć do czynienia z konwencjonalizacją, gdyż można przecież udawać przykład przerażenia czy zaskoczenia.

Do najbardziej skonwencjonalizowanych sygnałów afiliacji zaliczyłabym pocałunek, uścisk dłoni, objęcie, pocieszające poklepywanie po plecach, głaskanie. Wiele z tych gestów symbolicznych, zdaniem Eibl-Eibesfeldta (1987), wywodzi się z opiekuńczego zachowania wobec potomstwa i dopiero z czasem uległy one konwencjonalizacji, przeradzając się w najrozmaitsze znaki relacji międzyludzkich. Pocałunek, według tego badacza, to zrytualizowana pozostałość gestu karmienia. Całujący się, na podobieństwo oczekujących pokarmu dzieci, wyciągają ku sobie wargi. Pochodzenie tego gestu jest jeszcze wyraźniej widoczne w relacjach intymnych (na przykład kochankowie podają sobie czasem w ten sposób jedzenie, sygnalizując intymną więź i bliskość, takie zachowanie staje się też elementem ich gry miłosnej). Pocałunek w policzek wskazuje zwykle na symetryczną, przyjacielską relację z partnerem, ale poza tym istnieją inne zrytualizowane formy pocałunku – pocałunek w czoło, będący oznaką relacji asymetrycznej, układu patriarchalnego (to pocałunek ojcowski, rodzicielski oraz pocałunek, który dostojnik kościelny składa na czole wiernego). Tego rodzaju pocałunek zarezerwowany jest dla partnera będącego w pozycji dominującej. Kolejne silnie skonwencjonalizowane formy pocałunków to pocałunek w dłoń, wyrażający szacunek<sup>35</sup>, pocałunek w kolano – znak pokornego poddania, a także pocałunek w stopę – wyrażający uniżoność i służalczość (Morris, 1998).

Innym sygnałem afiliacji może być gładzenie, głaskanie głowy – wyrażające sympatię, będące także gestem pocieszającym, stosowanym zarówno w stosun-

---

<sup>35</sup> Ta forma pocałunku, zwłaszcza w stosunku do kobiet, często jest przejawem samej tylko kurtuazji i galanterii, szacunek wyraża raczej całowanie ręki na przykład papieża i w takim kontekście jest też gestem podporządkowania.

ku do dzieci, jak i dorosłych. Pochodzenie tego gestu Eibl-Eibesfeldt wywodzi z czynności związanych z pielęgnacją ciała – z iskania się. Gest ten może występować w uproszczonej formie, na przykład polega jedynie na samym położeniu ręki na czyjejs głowie. Jest on zresztą nie tylko zrytualizowanym sygnałem wyrazów sympatii i chęci pocieszenia, ale także towarzyszy aktom uzdrawiania i błogosławienia. W jeszcze bardziej zrytualizowanej formie funkcjonuje on jako gest rozpostarcia dłoni nad głową błogosławionego, i przy takiej formie kontakt dotykowy między błogosławiącym a błogosławionym zupełnie zanika. Formą najbardziej zaś oddaloną od pierwotnego wzajemnego iskania się są „głaski” słowne, na przykład komplementy i inne werbalne akty zauważania i doceniania partnera.

Podobne znaczenie symboliczne jak gest głaskania ma także pozorowany atak. Tym, również skonwencjonalizowanym, gestem posługują się przede wszystkim mężczyźni wobec siebie nawzajem. Czując opór przed dotknięciem i czułym pogłaskaniem głowy innego mężczyzny (co w naszej kulturze mogłoby zostać odczytane jako przejaw zniewieścienia lub nawet homoseksualizmu), udają agresję, na przykład mierzwią włosy, wymierzają cios, ale agresja ta jest w istocie wyrazem sympatii i przyjacielskich stosunków (Morris, 1998).

Z kolei z macierzyńskich zachowań opiekuńczych wywodzi się, zdaniem Eibl-Eibesfeldta, także objęcie. Poza tym, że jest to gest towarzyszący rytuałom powitań i pożegnań, pojawia się on również w celu dodania otuchy partnerowi kontaktu (na przykład przy składaniu kondolencji), może być także gestem uznania i występuje wraz ze słownymi gratulacjami – wtedy pocieszające „Wszystko będzie dobrze, poradzisz sobie” zmienia się na „Wszystko jest bardzo dobrze, świetnie się spisałeś”. Uproszczoną formą pocieszającego lub gratulującego objęcia jest poklepywanie po plecach lub poklepywanie po głowie. Ten ostatni gest, jako że jest najczęściej formą pochwały grzecznego dziecka, wskazuje raczej na asymetryczną relację między partnerami (przewaga poklepującego) i stosowany do osób dorosłych ma zabarwienie protekcyjne oraz, jak sądzę, w pewien sposób umniejszające zarówno osobę, jak i jej zasługi. Najbardziej neutralnym gestem gratulacji jest natomiast gest partnerskiego „uścisku dłoni”. „Uścisk dłoni” przy powitaniu, składaniu życzeń i gratulacji – to przykłady dotyku grzecznościowo-rytualnego<sup>36</sup>. Podobny charakter ma gest kończący zwykle zawody w boksie, polegający na tym, że sędzia ujmuje w swe dłonie dłoń każdego z dwóch zawodników, a następnie unosi w górę dłoń zwycięzcy.

---

<sup>36</sup> Funkcjonalną klasyfikację kontaktów dotykowych przedstawił Heslin (1974), wyróżniając: a) dotyk funkcjonalno-profesjonalny – związany z czynnościami zawodowymi, na przykład badania lekarskie; b) dotyk grzecznościowo-rytualny – przy powitaniach, pożegnaniach i innych sytuacjach społecznych; c) dotyk przyjacielsko-koleżeński – sygnalizujący sympatię i wyjątkowość kontaktu, na przykład „przytulanie”, „uściski”; d) dotyk miłosno-intymny – związany z głębokim przywiązaniem emocjonalnym i miłosną więzią – „pieszczoty”, „pocałunki” zakochanych; e) dotyk seksualno-pobudzający – w kontaktach erotycznych (za: Nęcki, 2001: 206–207).



\*\*\*

Powyższy przegląd nie prezentuje oczywiście wszystkich możliwych skonwencjonalizowanych aktów zachowań niewerbalnych związanych z rytuałami społecznymi. Nie aspiruje on zresztą do dania pełnego obrazu tak szerokiego i kulturowo złożonego zjawiska. Moim celem było przede wszystkim ukazanie, na kilku najbardziej wyrazistych przykładach, w jaki sposób naturalne i spontaniczne zachowania niewerbalne są oswojane przez kulturę i włączane w obręb codziennych rytuałów oraz w jaki sposób kultura normuje je i obdarza nowymi znaczeniami. W tym właśnie sensie, posłużę się tu określeniami Goffmana, mowa ciała stanowi „dyskurs skonwencjonalizowany” i „dyskurs normatywny”, ponieważ:

(...) zazwyczaj w obecności innych osób istnieje wymóg przekazywania jednych treści i nieprzekazywania drugich, podobnie jak oczekuje się, że inni również będą prezentowali siebie w określony sposób. Występuje tu skłonność do zgody nie tylko co do znaczenia postrzeganych zachowań, ale także co do tego, które z nich powinny być prezentowane (Goffman, 2003: 143).

Zanurzeni we własnej kulturze nie dostrzegamy rytualnego charakteru większości naszych zachowań. Dopiero spojrzenie spoza ram owej kultury, spojrzenie z innej, oddalonej perspektywy pozwala nam dostrzec, jak niewiele z tego, co mówimy i robimy, jest spontaniczne i jak wielki wpływ na nas mają społeczne normy, konwencje oraz scenariusze zachowań z dokładnie rozpisanymi rolami. Rozmiary konwencjonalizacji i rytualizacji naszych codziennych zachowań niezwykle trafnie oddają słowa cytowanego już wcześniej Dorflesa:

Wszystkie te zachowania motoryczne, postawy i odruchy kinetyczne, wykonywane bądź ze względu na tradycję, bądź z racji przesady, z pobożności lub przyzwyczajenia, z chęci dostosowania się do jakiegoś obyczaju, prawa, normy zewnętrznej lub wewnętrznej, ogólnie obowiązującej czy tylko rodzinnej, indywidualnej, przypadkowej – należy uznać za elementy rytualne (Dorfles, 1973: 79).



## 4. Socjologia interakcji Ervinga Goffmana

Socjologię Goffmana można traktować, jak pisze Czyżewski (1998), jako odmianę interakcjonizmu symbolicznego, jednakże koncentrującą się wyłącznie na analizie zachowań komunikacyjnych. Dla Goffmana bowiem nie był istotny sam fenomen „Ja”, ale to, w jaki sposób owo „Ja” komunikuje się w kontaktach z innymi jednostkami. Głównym przedmiotem zainteresowań socjologa był więc porządek interakcyjny, kształtujący się podczas przekazywania i interpretowania zamierzonych oraz niezamierzonych wrażeń pojawiających się w kontakcie „twarzą w twarz”. W toku swoich badań Goffman wypracował cztery modele interakcji „twarzą w twarz”: **model dramaturgiczny**, odnoszący się do „teatru życia codziennego”; **model rytuału interakcyjnego**, związany z wzorami interakcji, których zadaniem jest zachowanie „twarzy” własnej i współuczestników kontaktu; **model interakcji strategicznej**, nadający się do opisu interakcyjnych podstępów, takich jak na przykład szpiegostwo; oraz **model analizy ramowej**, który wskazywał na rolę, jaką w budowaniu porządku interakcyjnego odgrywają schematy interpretacji działania (Czyżewski, 1998: 246). Dla niniejszej pracy najbardziej znaczące są pierwsze dwa z wymienionych modeli – omawiam je kolejno w dalszej części rozdziału.

### 4.1. Model dramaturgiczny

W opublikowanej po raz pierwszy w 1956 roku pracy *Człowiek w teatrze życia codziennego* (*The Presentation of Self in Everyday Life*) socjolog Erving Goffman, nawiązując do metafory świata jako teatru<sup>37</sup>, przyjął perspektywę dramaturgiczną w opisie stosunków społecznych. Działalność jednostki, za której pośrednictwem ta jednostka przedstawia siebie innym oraz przez którą się komunikuje z ludźmi i nawiązuje relacje, zdaniem Goffmana można przyrównać do przedstawienia teatralnego. Społeczne „interakcje” mają więc charakter „występów” poszczególnych jednostek. „Interakcję” definiuje Goffman w omawianym dziele jako sytuację

---

<sup>37</sup> Metaforą tą jako pierwszy posługiwał się Szekspir: „Świat jest teatrem, aktorami ludzie, / Którzy kolejno wchodzą i znikają” (W. Szekspir, *Jak wam się podoba*, tłum. L. Ulrich).

cję, w której jednostki znajdujące się w swojej bezpośredniej fizycznej bliskości wzajemnie oddziałują na swe postępowanie. „Występ” zaś to wszelka działalność jednego uczestnika w danej „interakcji”. Uczestnik, który działa – czyli daje wystąpienie – to „wykonawca”, a ci, przed którymi występuje, to – oczywiście zgodnie z metaforą teatralną – „widownia” lub „publiczność”. Ustalony wzór działania jednostki, który ujawnia się w czasie „występu”, to „rola społeczna”. Jeśli „wykonawca” tę samą „rolę społeczną” odgrywa przed tą samą „widownią” z pewną powtarzalnością w czasie, to prowadzi to do nawiązania się stosunku społecznego. Jako że ludzie obracają się zwykle w kilku kręgach społecznych (dom, praca, szkoła), odgrywają więcej niż jedną „rolę” (dana osoba jest więc na przykład jednocześnie kierownikiem, ojcem, ale też synem, kolegą od środowiska partyjki w tenisa itp.). „Rola” nie wskazuje więc na indywidualne, wewnętrzne „Ja” jednostki, lecz jest obrazem siebie, który jednostka zyskuje w wyniku interakcji społecznej i komunikowania się z innymi ludźmi<sup>38</sup>. Innymi słowy, co wykazali między innymi Baldwin, Cooley i Mead, „jednostka przedstawia się samej sobie jako osoba, którą – jak sądzi – widzą w niej inni” (za: Znaniecki, 1991).

„Dając przedstawienie”, „wykonawca” (lub „zespół wykonawców”) stara się zaprezentować siebie w jak najlepszy sposób – pokazać tylko to, co jest społecznie aprobowane, a ukryć wszelkie niekorzystne informacje, które mogłyby zaszkodzić jego społecznemu obrazowi. Celem „wykonawcy” jest więc jak najlepsze odegranie „roli” i zaprezentowanie swojego wyidealizowanego wizerunku. „Przedstawienie” staje się przez to odbiciem wartości najwyższej cenionych w danym społeczeństwie, co pozwala „rozpatrywać występ – na sposób Durkheima i Radcliffe’a-Browna – jako ceremonię: publiczny wyraz odnowienia i potwierdzenia moralnych wartości wspólnoty” (Goffman, 2000: 65). Można więc ceremonie społeczne – jako formy podtrzymywania ładu społecznego – przyrównywać do obrzędów religijnych, którymi przede wszystkim zajmują się badacze wspomniani przez Goffmana. Goffman zresztą posunie się we wskazywaniu analogii jeszcze dalej w swej późniejszej pracy – *Rytuał interakcyjny* – stawiając tezę, że rytuały świeckie służą okazywaniu szacunku jednostce ludzkiej na podobnej zasadzie, co rytuały religijne, będące wyrazem czci człowieka wobec istot boskich (Goffman, 2006).

Wymóg zaprezentowania „przedstawienia” zgodnego z normami społecznymi i oczekiwaniami „widowni” narzuca „wykonawcy” znaczące ograniczenia. Musi on usztywnić się i stłumić swoje wewnętrzne, ludzkie „Ja”, które kierowane jest różnymi indywidualnymi nastrojami, popędami i słabościami. Musi skupić swój wysiłek na tym, aby w żaden sposób się nie zdradzić z niczym niepożądanym, źle widzianym. Czasem jednak zdarzają się „wpadki” przy pracy – „wykonawca” zazwyczaj przez „mimowolny gest” pokazuje „widowni” coś, czego zdecydowanie nie powinna ona zobaczyć. Może okazać zdenerwowanie głosem,

<sup>38</sup> Według koncepcji interakcjonizmu symbolicznego, z którym zgodne są pewne poglądy Goffmana, jednostka zyskuje koncepcję siebie, obraz siebie i tożsamość dopiero w procesie przyjmowania ról społecznych.

zdradzić swój prawdziwy stosunek do partnera ironicznym śmiechem, zrobić coś nieeleganckiego, na przykład podrapać się czy mlaskać. Tego typu zachowania są zwykle przypadkowe i jednostka zdradza się z nimi nieświadomie – przez nieuwagę, rozkojarzenie itp. Może też zdarzyć się, że za pośrednictwem słów i zachowań niewerbalnych, z których konsekwencji jednostka nie do końca zdaje sobie sprawę, dochodzi do ujawnienia jakichś niewygodnych, kłopotliwych informacji dotyczących samej jednostki lub innych uczestników „interakcji”. Tego typu zdarzenia Goffman, zgodnie z przyjętym zwyczajem językowym, nazywa *faux-pas*. Socjolog proponuje także rozróżnienie: jeśli „wykonawca” przyczynia się do zburzenia obrazu samego siebie – można mówić o „potknięciach” lub „wpadkach”, jeśli zaś „wykonawca” niszczy cudzy obraz – mamy do czynienia z „gafą” lub „nietaktem”. Może się zdarzyć, że jednostka celowo posunie się do zburzenia czyjegoś wizerunku. Tego typu działania Goffman określa mianem „robienie scen”, gdyż w ich wyniku dotychczasowa „interakcja” będzie przerwana, a na jej miejsce pojawia się nowa „scena”, zazwyczaj z nowym układem „ról”. Wszelkie zakłócenia w „interakcjach” Goffman nazywa „incydentami”.

„Przedstawienia” dla „widowni” są rozgrywane na „scenie”, ale poza „sceną” – podobnie jak w teatrze – istnieje jeszcze miejsce, gdzie jednostka może zdjąć „maskę” i zachowywać się swobodnie. Są to „kulisy” (ewentualnie „garderoba”). To tutaj „wykonawca” może się odprężyć i wyjść z „roli”, to tutaj ujawniane są fakty i pojawiają się zachowania niezgodne z wizerunkiem prezentowanym na zewnątrz. „Kulisy” to przestrzeń niedostępna dla „widowni” – to tu „wykonawcy” mogą naradzić się nad strategią, którą zastosują w „przedstawieniu” (na przykład dzieci ustalają szczegóły kłamstwa, które przedstawią matce jako wytłumaczenie znacznego spóźnienia się z powrotem do domu), mogą powiedzieć, co naprawdę myślą na temat „widowni” (na przykład podwładni, którzy grają przed swoim szefem zachwyconych jego pomysłami uległych pracowników, za jego plecami mogą wyszydzać niekompetencje przełożonego), a także zachować się nieformalnie, mniej elegancko (np. przekląć, zjeść coś palcami zamiast nożem i widelcem).

Tytułem podsumowania omówionego powyżej (z uwzględnieniem tylko najbardziej zasadniczych elementów teorii) **modelu dramaturgicznego** społecznej „interakcji” warto podkreślić, że Goffman sam wyraźnie zdaje sobie sprawę z ograniczeń metaforyki teatralnej, zastosowanej w rozprawie *Człowiek w teatrze życia codziennego*. Autor dobitnie zaznacza, że owa metaforyka stanowiła dla niego jedynie rusztowanie do ukazania struktury społecznych kontaktów. I to opis tej struktury był jego celem, nie zaś wskazanie, że elementy teatru wkradają się do życia codziennego (Goffman, 2000). Teatr jest bowiem jedynie iluzją – w przeciwieństwie do codziennej ludzkiej działalności, w której nawet zrytualizowane działania symboliczne (jak uścisk czyjejś ręki) mają bardzo realne konsekwencje. Różnicę między teatrem a życiem codziennym trafnie oddają słowa innego badacza, Jeana Duvignauda:

Sytuacja dramatyczna różni się od sytuacji społecznej, jako że ta druga nadaje realny kształt rolom społecznym, by potwierdzić swą zdolność działania i przekształcić własne struktury,

podczas gdy ta pierwsza przedstawia działanie – nie po to jednak, żeby rzeczywiście działać, lecz by nadać działaniu charakter symboliczny (...). Toteż niezależnie od tego, jak bliskie są sobie ceremonia społeczna i ceremonialność teatru, sytuacje, które tworzą, są zasadniczo różne: w pierwszym przypadku sytuacja napina się, wyrwa ku działaniu, w drugim zaś zamyka w roztrząsaniu, w unaocznianiu (Duvignaud, 2005: 201–202).

## 4.2. Model rytuału interakcyjnego

Część wątków zarysowanych w dziele *Człowiek w teatrze życia codziennego* znajduje kontynuację i uzupełnienie w późniejszej pracy Goffmana – *Rytuał interakcyjny* (*Interaction Ritual. Essays on Face-to-Face Behavior*, pierwsze wydanie w 1967 roku). Socjolog poświęca w niej miejsce omówieniu kolejnego – po dramaturgicznym – modelu interakcji. Jest nim **model rytuału interakcyjnego**, dotyczący wzorów „interakcji”, których funkcją jest zachowanie „twarzy” własnej i „twarzy” partnera kontaktu. „Interakcję bezpośrednią” (czyli „twarzą w twarz”) Goffman definiuje w następujący sposób:

(...) to kategoria zdarzeń, do których dochodzi podczas współobecności i dzięki współobecności. Jej podstawowym materiałem behawioralnym są spojrzenia, gesty, ułożenie ciała i wypowiedzi, jakie ludzie bez przerwy, celowo bądź nie, wnoszą do sytuacji (Goffman, 2006: 1).

W definicji tej szczególnie godne wyróżnienia wydają mi się dwie kwestie: po pierwsze fakt, że uczestnicząc w spotkaniu z drugim człowiekiem, komunikujemy nieustannie<sup>39</sup>, nawet jeśli nie jest to świadome komunikowanie, po drugie, komunikujemy nie tylko za pomocą słów, ale także (niejednokrotnie nawet w większym stopniu) za pośrednictwem różnorodnych zachowań niewerbalnych i gestów.

„Interakcja” jest czymś, czego – żyjąc w społeczeństwie – nie sposób uniknąć. Codziennie wchodzimy w relacje z innymi, a czyniąc to, staramy się trzymać „roli” adekwatnej do danej sytuacji. Z pojęciem „roli” wiąże się kluczowe, zdaniem Goffmana, dla interakcji społecznej pojęcie „twarzy”. „Twarz” definiuje socjolog jako

pozytywną wartość społeczną przypisywaną osobie w danej sytuacji spotkania, gdy inni przyjmą, że trzyma się ona określonej roli. Twarz jest obrazem własnego „ja” naszkicowanym w kategoriach uznanych atrybutów społecznych (...) (Goffman, 2006: 5–6).

Właśnie ze względu na „twarz” – tę odrębną tożsamość jednostki, wizerunek samego siebie – każdy kontakt z drugim człowiekiem niesie ze sobą ryzyko. Jednostka, wchodząc w relacje, liczy, że jej „twarz” zostanie uszanowana przez innych uczestników. Jeśli tak się stanie – „interakcja” przebiega bez zakłóceń i jednostka czuje się w niej dobrze, jeśli jednak „interakcja” nie potwierdzi obrazu

<sup>39</sup> „Nie można nie komunikować się” – taką tezę stawiają też Watzlawick, Beavin i Jackson w pracy z 1967 roku – *Pragmatics of Human Communication* (*Pragmatyka komunikacji międzyludzkiej*).

własnego jednostki, to poczuje się ona zraniona. Jednostka „zachowuje twarz”, gdy „rola”, według której działa, tworzy spójny obraz oraz poparta jest ocenami i dowodami potwierdzenia oraz akceptacji wysyłanymi przez innych uczestników „interakcji”. „Traci twarz”, kiedy „wypadnie z roli” – to znaczy wejdzie w kontakt z innymi, nie trzymając się „roli”, której mogliby się oni po niej spodziewać, lub kiedy „pomyli rolę” – czyli zaprezentuje się w sposób, którego nie da się pogodzić z tym, jak do tej pory odbierali jednostkę inni. Jednostka może też „dostać twarz” – Goffman pisze, że istnieje chińskie wyrażenie „dać twarz”, oznaczające, że inna osoba może danej jednostce umożliwić odgrywanie „roli” skuteczniej, niż odbywałoby się to bez pomocy. Jednostka ma prawo oczekiwać, że inni będą szanować jej „twarz” (współuczestnicy kontaktu z kolei mają prawo oczekiwać, że jednostka wytrwa w „roli” i przy swoim obrazie – przy swej „twarzy”, którą znają, na przykład nie zrobi nic poniżej swojej godności czy uczciwości itp.), ale ma też obowiązek szanować „twarz” innych uczestników „interakcji”. Podstawową zasadą „interakcji” jest więc obustronna akceptacja „twarzy” osób biorących w niej udział.

Tym, co sprawia, że łatwiej jest „utrzymać twarz” swoją oraz okazywać szacunek partnerowi, jest rytualny charakter „interakcji”. „Interakcją” i jej porządkiem kieruje rytuał. Za sprawą określonego systemu, technik, konwencji i procedur „interakcja” może przebiegać we właściwy sposób. Dzięki tym konwencjom wiadomo na przykład, gdzie i kiedy można nawiązać rozmowę, jakie tematy podejmować, a jakich unikać, oraz w jaki sposób okazać zaangażowanie w „interakcję”. Służą temu nie tylko słowa, ale także znaczące zrytualizowane gesty. „Porządek rytualny” „interakcji” jest więc niezbędny do tego, aby jej uczestnicy mogli trzymać się swojej „roli”, a jednocześnie utwierdzać w „roli” swojego partnera kontaktu. Jak pisze Goffman:

Wszelkie społeczeństwa, aby być społeczeństwami, muszą powoływać swoich członków na samokontrolujących się uczestników spotkań. Jednym ze sposobów mobilizacji jednostki do tego zadania jest rytuał – uczy ona się spostrzegawczości, przywiązania emocjonalnego do własnego wizerunku, wyrażania swojego „ja” za pomocą „twarzy”, uczy się też dumy, honoru i godności. Są to elementy zachowania, jakie trzeba wdrożyć jednostce, żeby mieć z niej użytek jako z uczestnika interakcji (Goffman, 2006: 45).

Choć jednostkę trzeba nauczyć stosowania się w „interakcji” do „porządku rytualnego”, to – jak sądzę – fakt, że postępuje ona według niego nie jest tylko kwestią przymusu. Jednostka szybko orientuje się, że rytuał może być przydatny właśnie ze względu na obronę swojej „twarzy” i niebezpieczeństwo jej utraty, które byłoby znacznie większe w „interakcji” nieuporządkowanej. Uspołeczniony rozmówca podchodzi więc do „interakcji” z rytualną starannością, a to, że „interakcja” ma konwencjonalną strukturę, jest czymś pożądanym i pozytywnym właśnie ze względu na potrzebę chronienia „twarzy”. Bezpieczna dla „twarzy” „interakcja”, jak pisze Goffman, składa się z „jednostek rytualnych”. To w nie „wpakowane” są informacje, które między sobą wymieniają uczestnicy spotkania.

Obowiązujące w danym społeczeństwie konwencje grzecznościowe i towarzyskie podpowiadają jednostce, w jaki sposób ma ona utrzymać „porządek rytualny” „interakcji”: przekazać innym właściwy obraz siebie oraz okazać im należyty szacunek. Jeśli jednak jednostka złamie którąś z konwencji, inni podejmą współpracę mającą na celu odbudowę „porządku rytualnego” i podtrzymanie rytuału interakcyjnego. Zapobieganiu lub łagodzeniu „incydentów” (terminu tego używa Goffman już w **modelu dramaturgicznym**) – czyli zdarzeń zagrażających „twarzy” – służą tzw. techniki twarzy. Każda osoba, grupa czy społeczeństwo posiada swój repertuar środków i sposobów ratowania „twarzy”, a sprawność, na którą składa się wiedza na temat „technik twarzy” i umiejętność ich zastosowania w praktyce, określa się zazwyczaj taktem, dyplomacją czy też ogładą towarzyską. „Techniki twarzy” stosuje się w dwóch celach – dla obrony własnej „twarzy” (nastawienie obronne) i dla ochrony „twarzy” innych (nastawienie ochronne). Do podstawowych „technik twarzy” należą „unik” i „naprawa”. „Unik” jest techniką, którą można się posłużyć, zanim doszło do „incydentu” – aby zapobiec „incydentowi”. Jednostka może więc – broniąc swej „twarzy” – zawnoczu wycofać się z niebezpiecznej sytuacji. Może także unikać tematów i czynności, które zburzyłyby jej pozytywny wizerunek, uchylać się od odpowiedzi na krępujące pytania, zmieniać temat lub uciekać się do żartu dla rozładowania napięcia. Na tej samej zasadzie może też chronić „twarz” innych – nie poruszać tematów przykrych bądź niezręcznych dla drugiego, a także unikać kierowania do drugiego takich próśb, o których z góry wie, że jej interlokutor będzie musiał odmówić ich spełnienia<sup>40</sup>. Aby nie doszło do zagrożenia „twarzy” innych, jednostka może ponadto wypowiadać się niejednoznacznie, a nawet posłużyć się kłamstwem<sup>41</sup>.

Jeśli jednak nie uda się zapobiec zajściu zagrażającemu „twarzy” i „incydent” staje się faktem, uczestnicy zmuszeni są podjąć się „naprawy” szkody spowodowanej przez zajście. Podejmują więc ciąg działań, których celem jest przywrócenie „porządku rytualnego”. Goffman wyróżnia cztery fazy „naprawy”:

1. Uczestnicy rzucają wyzwanie – zwracają sprawcy uwagę na niewłaściwość jego zachowania.

2. Sprawca „incydentu” składa propozycję naprawienia szkody. Jego działanie jest istotne, gdyż demonstrując gotowość do „naprawy”, pokazuje on, że w istocie akceptuje reguły, które przed chwilą złamał, a przez to nadaje się na uczestnika rytuału. Innymi słowy – załamanie było chwilowe, nie stanowi zaś stałego, anarchicznego wykroczenia poza „kod rytualny”. W tej fazie sprawca może próbować przekonać uczestników, że zajście nie było zamierzone, lecz przypadkowe. Może tłumaczyć na przykład, że został opacznie zrozumiany, gdyż nie chciał nikogo swoimi słowami naprawdę urazić, a jedynie żartował. Może też dowodzić, że

<sup>40</sup> W ten sposób jednostka chroni nie tylko „twarz” partnera, który źle czułby się zmuszony do odmowy, ale także broni własnej „twarzy”, gdyż uzyskanie odmowy jest kłopotliwe i przykre.

<sup>41</sup> Tego rodzaju kłamstwa grzecznościowe, służące „technikom” obrony i ochrony „twarzy”, kontynuatorzy myśli Goffmana – Brown i Levinson – nazwali później „białymi kłamstwami” (*white lies*) (Brown, Levinson, [1978] 1987).



czyn, którego dokonał, nie wynikał z jego własnej woli, ale został spowodowany przez jakies czynniki zewnętrzne itp. Sprawca może też zaoferować poszkodowanemu (jeśli nie jest nim on sam) rekompensatę albo sobie samemu narzucić pokutę (na przykład umniejszać się przed pozostałymi uczestnikami interakcji).

3. Urażony/urazeni uznają zaproponowaną przez winowajcę rekompensatę za dostateczne zadośćuczynienie winy (na przykład przyjmują przeprosiny). Dopiero to pozwala sprawcy zaprzestać podejmowania kolejnych prób naprawienia szkody.

4. Sprawca okazuje wdzięczność za to, że urażeni odpuścili mu winę (Goffman, 2006).

Powyższy model „naprawy” jest oczywiście modelem idealnym. Codzienna praktyka pokazuje, jak wiele może być odstępstw od takiego modelu – by wymienić tylko dwa: sprawca może się nie poczuwać do winy i nie wystąpić z żadną propozycją rekompensaty, czym jeszcze bardziej pogarsza sytuację; może się zdziżyć też, że poszkodowany nie przyjmie żadnej z proponowanych form rekompensaty – co doprowadzić może do załamania się „interakcji”, a w konsekwencji do zerwania kontaktu.

Ważnymi elementami rytuału interakcyjnego są nie tylko te akty, które służą podtrzymaniu bądź naprawianiu porządku ceremonialnego w kontakcie interpersonalnym. Fundamentalne znaczenie przypisuje Goffman (2006) także ceremonialnym sposobom okazywania szacunku, dzięki którym w świeckiej wielkomięskiej rzeczywistości dochodzi do uświęcania jednostki. Świeckie sposoby okazywania szacunku są więc podobne w swej istocie do obrzędów religijnych – w sferze *profanum* to jednostce należy się cześć, którą w sferze *sacrum* oddaje się siłom wyższym. Okazywanie szacunku przywodzi na myśl gesty poddańcze i rytuały składania hołdu, które podlegający władzy odprawia wobec kogoś, kto tę władzę posiada.

Generalnie, codzienne stosunki międzyludzkie pełne są sytuacji, w których okazujemy szacunek innym. Typowymi sposobami demonstrowania poważania są na przykład powitania, pożegnania, pozdrowienia, komplementy, podziękowania czy przeprosiny. Tego typu działania Goffman nazywa rytuałami statusu lub rytuałami interpersonalnymi, tłumacząc jednocześnie, że terminu rytuał używa dlatego, iż są to działania o charakterze symbolicznym. Istnieją dwa główne typy rytuałów okazywania szacunku: **rytuały unikania** i **rytuały obdarowywania**. **Rytuały unikania** polegają na zachowywaniu dystansu wobec partnera kontaktu, unikaniu przesadnego spoufalania się z nim, a także na szanowaniu jego prawa do prywatności. Stosowanie rytuałów unikania polega więc na przykład na tym, że nie zadaje się partnerowi kłopotliwych pytań oraz nie porusza się w kontakcie z nim tematów, które mogłyby być dla niego bolesne czy upokarzające. **Rytuały obdarowywania** z kolei polegają na obdarzaniu partnera pozytywnymi gestami i słowami. Rytuałami obdarowywania są więc na przykład pozdrowienia, podziękowania, komplementy i gratulacje, a także zachowania polegające na czynieniu partnerowi drobnych przysług. Goffman zauważa, że te dwa typy rytuałów opowiadają temu, co Durkheim (1990) nazwał „obrzędami negatywnymi” (rytuały

unikania) oraz „obrzędami pozytywnymi” (rytuały obdarowywania), którymi jednostka wyraża swój szacunek dla „rzeczy świętych”.

Ważnym elementem rytuału interakcyjnego jest także „autoprezentacja” jednostki – zachowanie, sposób ubierania się i wypowiedzania, za pomocą którego jednostka demonstruje innym, że jest osobą o określonych (społecznie akceptowanych lub nie) cechach. Na „autoprezentację” jednostki składa się także to, w jaki sposób okazuje ona szacunek innym. Okazując szacunek drugiemu człowiekowi, daje się mu ponadto możliwość dobrego zaprezentowania się – między innymi przez sposób, w jaki on ten szacunek przyjmie. Na przykład komplementując kogoś, dajemy mu okazję do tego, aby zaprzeczył, pokazując się przez to jako osoba skromna i pozbawiona próżności.

Wszystkie działania, które składają się na rytuał interakcyjny – „techniki twarzy”, „akty okazywania szacunku”, „sposoby autoprezentacji” – mają podstawowe znaczenie dla stosunków międzyludzkich: pozwalają jednostce utwierdzać się w swoim wizerunku i stanowią narzędzie służące „uświęcaniu” wizerunku innych. Jak pisze Goffman:

Ważne jest, aby postrzegać „ja” jako element ceremonii, obiekt kultu, który trzeba traktować z należytą rytualną powagą i który, jako taki, musi być w odpowiedni sposób prezentowany innym (...). Ten świecki świat nie jest tak niereligijny, jak można by sądzić. Wielu bogów już nie ma, ale sam człowiek uparcie pozostaje istotą boską o wielkim znaczeniu. Porusza się z pewnym dostojeństwem i otrzymuje wiele drobnych darów. Zależy mu na tym, by go czczono, ale jeśli zwrócić się do niego we właściwym duchu, to gotów jest wybaczyć temu, kto go obraził (...) (Goffman, 2006: 95).

Goffman nawiązuje więc także i w ten sposób do myśli Durkheima, wyraźnie wskazując, że w codziennych „interakcjach” to właśnie człowiek jest „rzeczą świętą” i to właśnie jemu – przez rytuały – okazuje się poważanie i względy.

### 4.3. Rozwinięcie myśli Ervinga Goffmana – model grzeczności Penelopy Brown i Stevena C. Levinsona

Koncepcja Goffmana związana z pojęciem „twarzy” została rozwinięta w socjolingwistycznej pracy Penelopy Brown i Stevena C. Levinsona: *Politeness. Some universals in language usage*, wydanej po raz pierwszy w 1978 roku i w całości poświęconej zagadnieniom grzeczności językowej. Centralnym elementem modelu grzeczności Brown i Levinsona stało się pojęcie „twarzy” – badacze nawiązali tu do wprowadzonego przez Goffmana rozróżnienia dwóch aspektów „twarzy”: „twarzy pozytywnej” i „twarzy negatywnej”, i zaproponowali następujące rozumienie owych pojęć:

- „**twarz pozytywna**” symbolizuje prawo do pozytywnego, zintegrowanego obrazu samego siebie czy własnej osobowości, szczególnie zaś prawo do posiadania pragnienia,

aby ten samoobraz był doceniany i akceptowany przez innych („jestem mądry, wielkoduszny, przystojny” itd.)

- „**twarz negatywna**” symbolizuje prawo do własnej przestrzeni życiowej, prawo do niezakłóconego spokoju i swobody poczynań, a zatem prawo do niezależności, nieingerencji i samostanowienia („nie wtrącaj się do mnie”, „pozwól mi mieć własne zdanie” itd.) (Brown, Levinson, [1978] 1987; za: Antas, 2000: 245–246).

Brown i Levinson, wzorem Goffmana, zwrócili uwagę na to, że społeczne interakcje są niejednokrotnie bardzo ryzykowne dla „twarży” – to znaczy może dojść w ich trakcie do „zagrożenia twarzy”. Takie działania, które są atakiem na „twarz” lub grożą jej uszkodzeniem badacze określili mianem „aktów zagrożenia twarzy” (*Face Threatening Acts*). I tak, „twarży pozytywnej” zagrażać mogą takie akty, jak na przykład niezgoda czy nagana, „twarży negatywnej” zaś na przykład rozkazy lub prośby (za: Antas, 2000: 246).

Aby uniknąć „zagrożenia twarzy” lub złagodzić wydźwięk i rozmiar owego „zagrożenia”, społeczeństwa wypracowały wiele strategicznych zachowań o charakterze grzecznościowym. Zdaniem Brown i Levinsona istnieją trzy główne kierunki takich strategicznych zachowań i są one – jak twierdzą badacze – uniwersalne kulturowo. Owe kierunki to:

1. **Grzeczność pozytywna** (*Positive Politeness*) – polegająca na sygnalizowaniu solidaryzowania się z partnerem. Zdaniem Antas ten kierunek grzeczności oparty jest na zasadzie „«mówienia na plus» – mów to, co miłe” (Antas, 2000: 248). Do grzeczności pozytywnej Brown i Levinson zaliczają m.in. takie zachowania strategiczne jak: wykazywanie zainteresowania dla partnera (jego interesów, potrzeb, życzeń); używanie sygnałów o charakterze socjalno-identyfikującym (formy adresatywne, wtrącenia fraz żargonowych, środowiskowych); unikanie niezgody (stosowanie sygnałów potwierdzenia, sygnałów pseudozgody, „białych kłamstw”, wyrażanie opinii asekuracyjnych); obdarowywanie partnera (świadczanie uprzejmości, okazywanie współczucia, zrozumienia, propozycje współpracy).
2. **Grzeczność negatywna** (*Negative Politeness*) – polegająca na powstrzymaniu się od ekspresji. Zdaniem Antas ten kierunek oparty jest na zasadzie „«mówienia na minus» – nie mów tego, co niemiłe” (Antas, 2000: 248). Na grzeczność negatywną składają się np. takie zachowania strategiczne: niebezpośredniość; „mówienie ogródkami”; przeproszanie za własną propozycję, za odmienne zdanie, za ingerencje w koncepcje rozmówcy; przyjmowanie roli dłużnika wobec partnera, ale nie stawianie go w takiej roli.
3. **Grzeczność przez unik** (*Off record*) – która polega na uchylaniu się przed narzuceniem jednoznacznej interpretacji, unikaniem wzięcia odpowiedzialności za jakąś określoną intencję komunikacyjną. Jak pisze Antas, ten kierunek opiera się na „zaleceniu lawirowania między biegunami – nie opowiadaj się wyraźnie” (Antas, 2000: 248). Do strategii grzeczności przez unik należą m.in. następujące: czynienie aluzji; sugerowanie; używanie

pytań retorycznych; bycie dwuznacznym (Brown, Levinson, [1978] 1987: 101–227; za: Antas, 2000: 246–248)<sup>42</sup>.

Można więc powiedzieć, że strategie grzeczności pozytywnej nastawione są przede wszystkim na podtrzymanie i ochronę „twarzy pozytywnej”, strategie grzeczności negatywnej na uszanowanie „twarzy negatywnej” interlokutora, strategie grzeczności przez unik zaś mogą służyć zarówno jednemu, jak i drugiemu aspektowi „twarzy”. W podziale tym zobaczyć można także nawiązanie do wyróżnianych przez Goffmana (2006) dwóch typów rytuałów okazywania szacunku – grzeczność pozytywna odpowiada rytuałom obdarowywania, zaś grzeczność negatywna i grzeczność przez unik – wyróżnionym przez socjologa rytuałom unikania.

Wybór określonego kierunku grzeczności i określonej strategii grzecznościowej determinowany jest zdaniem Brown i Levinsona trzema czynnikami. Są to:

- dystans społeczny pomiędzy uczestnikami kontaktu – w relacjach symetrycznych;
- stosunek władzy pomiędzy uczestnikami kontaktu – w relacjach asymetrycznych;
- wymogi panujące w określonej kulturze (Brown, Levinson, 1987: 74, tłum. B.D.).

Istotne jest także to, w jaki sposób oceniane jest ryzyko zagrożenia „twarzy” partnera w danej sytuacji. Brown i Levinson, na co wskazuje Soshana Blum-Kulka (2001), mówią w związku z tym jeszcze o dwóch skrajnych strategiach. Są to:

- strategia komunikowania wprost (*bald on record*) – jeśli ryzyko „zagrożenia twarzy” jest niewielkie lub jeśli ludzie mają wystarczające powody, aby usprawiedliwić zignorowanie ryzyka, można się wyrażać dosłownie i bezpośrednio komunikować swoje intencje – jest to strategia charakterystyczna dla relacji asymetrycznych, w których czasem wymogi grzeczności mogą zostać zawieszane;
- wycofanie się (*opting out*) – jeśli ryzyko „zagrożenia twarzy” jest zbyt duże i koszty takiego „zagrożenia twarzy” mogą być dla sprawcy zbyt wysokie, decyduje się on w ogóle nie zabierać głosu w danej sprawie (za: Blum-Kulka, 2001).

Niezwykle istotna dla rozwoju teorii grzeczności rozprawa Brown i Levinsona, poprzedzająca koncepcję pragmatyki grzeczności w ujęciu Geoffreya Leecha (1983), była pierwszą obszerną pracą poświęconą tylko i wyłącznie zjawisku grzeczności językowej. Poprzedzające ją badania grzeczności nie miały bowiem charakteru systematycznego, grzecznością zajmowano się w nich raczej na marginesie innych badań związanych z językową i niejęzykową działalnością człowieka, co dotyczy zarówno badań Grice’a i jego koncepcji zasady kooperacji wraz z jej maksymami konwersacyjnymi ([1975] 1980), jak i badań Goffmana, skupionych przede wszystkim na omówionych powyżej modelach interakcji „twarzą w twarz”.

<sup>42</sup> Praca Brown i Levinsona *Politeness. Some universal in language usage* nie ukazała się dotychczas w języku polskim. Powyższy podział kierunków i strategii grzeczności przytaczam, sugerując się tłumaczeniem autorstwa Antas (2000).

## 5. Gra

### 5.1. Rozrywki, rytuały, gry – koncepcja Erica Berne’a

Dlaczego ludzie odczuwają potrzebę kontaktowania się z innymi i nawiązywania relacji społecznych? Co skłania ich do tworzenia więzi i budowania trwałych związków? Po co mówią: „dzień dobry”, pytają: „co słyhać?” i dlaczego niejednokrotnie nie poprzestają na samym: „dzień dobry”, ale angażują się w głębsze i bardziej skomplikowane stosunki społeczne? Jedną z wielu możliwych odpowiedzi na te pytania jest koncepcja Erica Berne’a<sup>43</sup> (1999, 2000), psychologa analizującego główne formy kontaktów interpersonalnych – od działań, przez rytuały, rozrywki, gry, aż po najcenniejszą – intymność.

Zdaniem Berne’a kształtowanie się stosunków społecznych jest wynikiem działania trzech ludzkich popędów. Są to kolejno: „głód bodźców”, „głód bycia dostrzeganym i uznawanym” oraz „głód struktur”. Najbardziej podstawowy jest „głód bodźców” (lub odczuć). Tego, jak ważne jest jego zaspokojenie, dowodzi przykład niemowląt, które – pozbawione opieki – popadają stopniowo w otępienie. Najkorzystniejsze są oczywiście bodźce fizyczne, ale te gwarantuje tylko bliska intymność z matką (w okresie niemowlęctwa i dzieciństwa) oraz intymna więź z drugim człowiekiem (w okresie dorosłości). Ponieważ w codziennych relacjach trudno o taki stopień intymności oraz taki charakter bodźców, jak w przypadku dziecięcej relacji z matką, ludzie nauczyli się zadowalać bardziej subtelными bodźcami dotykowymi (jak „podanie ręki”), a nawet zastąpili bodźce o charakterze dotykowym ich formami symbolicznymi (na przykład „pomachanie ręką”, „skinienie głową”).

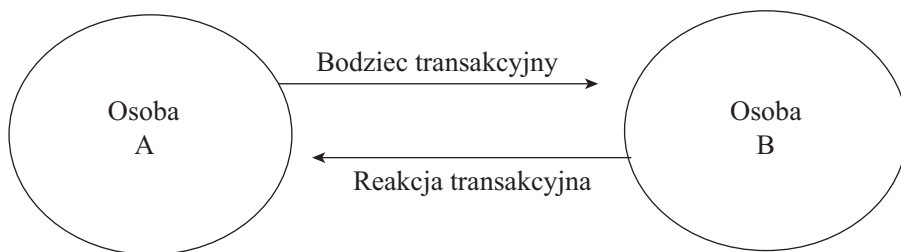
Słowo (ale także i gest!) okazuje się odgrywać niebagatelną rolę w zaspokajaniu drugiego z wymienionych przez Berne’a popędów – „głodu bycia dostrzeganym i uznawanym”. Dla określenia wszelkich aktów zwracania uwagi na obecność innej osoby psycholog używa terminu „głaskanie”, przejętego ze sfery kontaktów dotykowych. Rodzic głaskaniem fizycznym wyraża akceptację i uznanie dla dziecka, w dorosłym życiu zaś wzajemnie „głaszczemy” się za pomocą

---

<sup>43</sup> Przedstawiam koncepcję Erica Berne’a uzupełnioną o uwagi będące wynikiem dyskusji na ten temat w zespole Zakładu Teorii Komunikacji UJ.

mowy i – jak twierdzi Jean Aitchison – owo „głaskanie”, wspomagające codzienne kontakty, jest jedną z najważniejszych funkcji języka (Aitchison, 2002: 91). Dla Berne’a jest więc „głask” podstawową jednostką funkcjonowania społecznego, a wymiana „głasków” tworzy transakcję – jednostkę działań społecznych.

## TRANSAKCJA



Transakcja składa się z pojedynczego bodźca („głask”) i pojedynczej reakcji („głask”), a nazwa „transakcja” wskazuje na to, że każda ze stron, angażując się w kontakt, czerpie z niego jakąś korzyść. Wszystko, co dzieje się pomiędzy dwójkiem ludzi, można podzielić na serie pojedynczych transakcji. Berne wyróżnia dwa typy transakcji: komplementarne i skrzyżowane. Transakcje komplementarne zachodzą wtedy, gdy reakcja transakcyjna jest właściwą i oczekiwaną odpowiedzią na bodziec transakcyjny. Transakcje przypominają łańcuchy – każda reakcja staje się z kolei następnym bodźcem. W przypadku transakcji komplementarnych komunikacja przebiega gładko i może zachodzić niemal bez końca. Przykładem transakcji komplementarnej może być rozmowa powitalna:

(Nr 1-MW)

A: Witaj!

B: Cześć!

A: Jak się masz?

B: Świetnie, dziękuję. A ty?

A: Dobrze. Co u twojej córki?

B: Właśnie zaczęła studia...

itd.

Uczestnicy tej rozmowy wypełniają rytuał przez wykonywanie oczekiwanych w tym rytuale kroków w rozmowie. Transakcja toczy się dzięki temu bez zakłóceń, ale wyobraźmy sobie, że ostatnie dwie kwestie wyglądałyby w następujący sposób:

A: Dobrze. Co u Twojej córki?

B: Męska reprezentacja w siatkówce odnosi sukcesy, a w Iraku jest coraz bardziej niebezpiecznie!

Odpowiedź B nie ma charakteru reakcji komplementarnej, nie jest zgodna z wzorcem niniejszego rytuału, i relacja zostaje przerwana. Transakcji komplementarnych zwykle się spodziewamy w zrytualizowanych i schematycznych sytuacjach, np. towarzyskich czy zawodowych.

Drugim typem są transakcje skrzyżowane, w których reakcja transakcyjna jest niezgodna z oczekiwaniem. W takim przypadku komunikacja przerywa się. Można wyróżnić dwa podtypy transakcji skrzyżowanych:

a) transakcje manipulacyjne, na przykład gdy jedna ze stron kontaktu próbuje w trakcie rozmowy przeforsować swój interes, na przykład skłonić partnera do zrobienia lub powiedzenia czegoś, co nie jest zgodne z tematem rozmowy lub przedmiotem spotkania. Oto przykład:

(Nr 2-MW)

A: Mogłabyś mi podać przepis na tę pyszną sałatkę z kaparami, którą robisz?

B: Tak, a co szykuje się jakieś przyjęcie w sobotę?

A: Nie, robię teraz, nie pamiętam, co tam dodawałaś.

B: A co robisz w sobotę?

A: Nic szczególnego. Dodaje się majonez?

B: To może w sobotę, skoro jesteś wolna, popilnujesz nam Michasia, a my z Maćkiem wyskoczmy do kina? Nigdzie ostatnio nie wychodzimy!

Transakcja skrzyżowana o charakterze manipulacyjnym może się pojawić nie tylko wtedy, gdy jeden z rozmówców próbuje wykorzystać drugiego do własnych celów. Może też zająć w sytuacji, gdy partner próbuje chronić swoją „twarz”. Oto przykład:

(Nr 3-MW)

A: Jak często chodzisz do spowiedzi? Kiedy ostatnio byłaś?

B: Chyba coś przypala mi się w kuchni. Sprawdzę.

Odpowiedź przewrotna lub odpowiedź pytaniem na pytanie, a także zmiana tematu czy ucieczka w żart i inne – to sposoby na to, by uniknąć odpowiedzi na niewygodne pytanie, na przykład zbyt intymne. Pozwalają one chronić swoją „twarz” w taki sposób, by nie narazić jednocześnie na szwank „twarzy” partnera (atakami na „twarz” partnera mogłaby być na przykład stwierdzenie: „Co cię to obchodzi?!”).

b) transakcje niekompetentne – ich przykładem są sytuacje, kiedy partner nie rozpozna właściwie intencji przekazu nadawcy lub rozpozna rytuał, w którym powinien wziąć udział i zrozumie przekaz, ale nie będzie umiał właściwie zareagować werbalnie lub niewerbalnie. Przykładem pierwszej sytuacji jest następująca transakcja:

(Nr 4-MW)

A: Nie wiesz, gdzie w tym mieście można się napić dobrej kawy? (intencją A jest uzyskanie informacji na temat okolicznych kawiarni)

B: Nie jestem zainteresowana randką, mam kogoś (mylne rozpoznanie intencji; B odczytuje intencję A jako próbę flirtu, zaproszenie do wspólnego wyjścia).

Ciekawym przykładem drugiego typu sytuacji – transakcji, w których uczestnik zwykle rozpoznaje rytuał, ale jego kompetencja komunikacyjna w danym zakresie może nie być wystarczająca, aby umiał odpowiednio zareagować na bodziec transakcyjny, są dziecięce „przezywanki” oraz pewne elementy gwary więziennej. W dziecięcych „przezywankach” wygrywa ten, kto najdłużej broni się i odbija kierowane do niego wyzwiska. Ten zaś, komu brakuje zgodnej z rytuałem „przezywania” odpowiedzi, przegrywa, pozostając z prześmiewczym przewiskiem. A oto przykład łańcucha „przezywanek”:

(Nr 5, za: Oryńska, 1991: 70–71)

A: [przezvisko]

B: Kto się przezywa, ten tak samo się nazywa!

A: Przezvisko się odwraca i do właściciela wraca!

B: Właściciel choruje i przezvisk nie przyjmuje!

A: Właściciel wyzdrowiał – przezviska przyjmował!

itd.

Innym przykładem są więzienne „bluzgi” – czyli słowa tabu szkodzące temu więźniowi, do którego zostały skierowane (powodujące, że staje się on „nieczysty”, „sfrajerowany”) – które można unieszkodliwić, unieważnić lub odrzucić w stronę nadawcy tylko za pomocą formuły słownej, zgodnej z więziennym rytuałem „bluzgania”:

(Nr 6, za: Oryńska, 1991: 70–71)

A: Zakapowałeś – wpada ci sybirski z bakami (co oznacza: „Jeśli zdradziłeś – zostaniesz uznany za homoseksualistę biernego”)

B: „Z kiciorem” („kiciorować” – zaprzeczać, unieważniać, unieszkodliwiać) lub:

B: „Ze zwrotem” (odrzucenie od siebie i obciążenie „bluzgiem” przeciwnika)

A: „Z abarotem” (odrzucenie od siebie i obciążenie „bluzgiem” znów B)

B: „Z kołowrotem do ciebie”

itd.

Transakcja komplementarna jest więc w powyższych przypadkach warunkowana znajomością rytuału „przezywania” lub rytuału „bluzgania”, a kompetencja komunikacyjna uczestnika interakcji polega na umiejętności podania odpowiedniej riposty.

Co ciekawe, Berne zwraca uwagę na fakt, że potrzeby człowieka zaspokajają nie tylko „głaski” pozytywne, ale w pewnych sytuacjach mogą temu służyć także „głaski” o charakterze negatywnym. Psycholog przytacza pogląd Levine’a, który dowodzi, że jakikolwiek kontakt, jakikolwiek sygnał zauważania drugiego – na-



wet o treści negatywnej – jest lepszy niż brak kontaktu i obojętność. Innymi słowy, lepiej być bitym i obrażanym niż w ogóle niedostrzeganym, co potwierdzają na przykład stosunki między więźniami w zakładach karnych. Z braku „głasków” pozytywnych – takich jak akty powitań i pozdrowień czy akty komplementowania i gratulowania – zaspokajając „głód bycia dostrzeganym” mogą więc „głaski” negatywne, jak obelgi i inwektywy.

Trzecim rodzajem popędu, który wpływa na kształtowanie się stosunków interpersonalnych, jest „głód struktur”. To właśnie ta potrzeba skłania ludzi do zrzeszania się i tworzenia organizacji oraz do porządkowania i strukturalizowania czasu, co ma zapobiegać nudzie i poczuciu bezczynności. Zdaniem psychologa istnieje sześć głównych form strukturalizowania czasu: **procedury**, związane z aktywnością fizyczną; **rytuały** i **rozrywki**, charakterystyczne dla wymiany rytualnej; **gry** i **intymność**, mające charakter indywidualnych transakcji; oraz **wycofanie**. Wycofanie jest graniczną formą strukturalizowania czasu, polegającą na tym, że ludzie, choć przebywają ze sobą, jawnie nie komunikują się – jednostka pozostaje sama ze sobą w kręgu własnych myśli. Graniczny charakter ma także intymność. Jest ona najdoskonalszą formą strukturalizowania czasu i tylko ona w pełni zaspokaja „głód bodźców”, „głód uznania” i „głód struktur”. Jest ona jednocześnie formą najrzadszą i najtrudniejszą do osiągnięcia. Polega na kontaktach szczerych i otwartych, pozbawionych ukrytych motywów i wolnych od gier. Intymność pojawia się wtedy, gdy słabną konwencje i społeczne modelowanie, a do głosu dochodzą wzajemnie akceptowane indywidualne potrzeby (często instynktowne).

Najprostszy formami działalności społecznej według Berne’a (1999; 2000) są procedury (zwane też pracą), związane z aktywnością fizyczną człowieka. Procedurą jest na przykład pilotowanie samolotu, przeprowadzanie operacji chirurgicznej – procedur trzeba się więc nauczyć. Stanowią one bezpieczną (w sensie społecznym) formę strukturalizowania czasu i są zwykle transakcjami typu Dorosły – Dorosły.

Aby wyjaśnić powyższe stwierdzenie (Dorosły – Dorosły), przerwę w tym miejscu omawianie kolejnych form strukturalizacji czasu i przybliżę podstawową dla analizy transakcyjnej koncepcję „stanów ego”. „Stan ego” zdaniem Berne’a (1999; 2000) to spójny system uczuć i myśli, który manifestuje się odpowiednimi zespołami zachowań. Psycholog wyróżnia trzy główne typy „stanów ego”:

- **Rodzic** – ukształtowany został pod wpływem rodziców i jest próbą naśladowania wzorów rodzicielskich. Stan Rodzica odpowiada przede wszystkim za czynności rutynowe i pilnuje, aby nasze zachowania były zgodne z tradycją oraz normami obyczajowymi itp. Ten „stan ego” może przybierać formę Rodzica naturalnego, Rodzica opiekuńczego lub Rodzica krytycznego.
- **Dorosły** – to „stan ego”, w którym jednostka obiektywnie ocenia swoje otoczenie, korzysta z doświadczeń, analizuje i ocenia możliwości skutecznego radzenia sobie z rzeczywistością. Dorosły odpowiedzialny jest przede wszystkim za pracę – czyli za wykonywanie procedur.

- **Dziecko** – to stan, w którym człowiek myśli, czuje, działa tak jak wtedy, kiedy był dzieckiem. Jest to pod pewnymi względami najbardziej wartościowa część osobowości każdego człowieka: spontaniczna oraz twórcza i radosna. Ten „stan ego” może przyjmować postać Dziecka naturalnego, Dziecka przystosowanego lub Dziecka zbuntowanego (Berne 1999; 2000).

Dorosły odpowiada za poprawne i rezultatywne wykonywanie procedur, natomiast kolejna forma strukturalizowania czasu – rytuały – koordynowana jest przez Rodzica. Rytuał „jest stereotypowym ciągiem prostych transakcji komplementarnych zaprogramowanych przez zewnętrzne czynniki społeczne” (Berne, 2000: 27). Twórca analizy transakcyjnej wskazuje na dwa typy rytuałów – rytuały nieformalne (jak na przykład codzienne powitania, gratulacje), które mogą w szczegółach podlegać różnym wariacjom (między innymi w zależności od środowiska i od relacji między partnerami), ale ich zasadnicza forma pozostaje niezmienną; oraz rytuały formalne – ceremonie (pogrzeb, powitanie królowej), których forma nie jest dowolna, a ich przebieg jest niemal całkowicie przewidywalny (na przykład ustalony przez protokół dyplomatyczny).

Wiele rytuałów ma charakter serii „głasków” przydzielanych sobie wzajemnie przez partnerów kontaktu. Partnerzy uczestniczący w rytuale zwykle wiedzą, ile „głasków” powinni między sobą wymienić, aby ich wymiana rytualna przebiegła w prawidłowy sposób. Berne podaje następujący przykład „rytuału 8 <<głasków>>” (po cztery ze strony każdego z partnerów):

(Nr 7, za: Berne, 2000: 28)

1A: Cześć. (Serwus, Dzień dobry)

1B: Cześć. (Serwus, Dzień dobry)

2A: Ciepło dzisiaj, nie? (Jak się masz?)

2B: No. Ale może padać. (Dobrze, a Ty?)

3A: No to się trzymaj. (W porządku)

3B: Wpadnę do Ciebie.

4A: Na razie.

4B: Na razie.

Jeśli któryś z partnerów zmieni nagle liczbę „głasków” kierowanych do interlokutora, ten z pewnością natychmiast to zauważy i zacznie zastanawiać się nad przyczyną zmiany. Jeśli dostanie zbyt mało „głasków”, może zinterpretować to jako sygnał ochłodzenia stosunków, jeśli dostanie ich nieoczekiwanie dużo, może podejrzewać partnera o próbę ingracyjnego<sup>44</sup> przygotowywania gruntu do tego, aby móc partnera za chwilę poprosić o jakąś przysługę.

Charakterystyczną cechą rytuałów jest ich stereotypowość. Z chwilą rozpoczęcia pierwszej transakcji ciąg dalszy rytuału toczy się już w ustalony, przewi-

<sup>44</sup> Termin „ingracja” wprowadził po raz pierwszy Jones (1964), określając w ten sposób zachowania strategiczne, mające na celu wkupienie się w łaski odbiorcy i uzyskanie sobie jego przychylności po to, aby później osiągnąć dzięki temu własne korzyści, na przykład zwiększyć szanse na spełnienie prośby kierowanej do odbiorcy. Temat ingracji rozwijam szerzej w dalszej części pracy.

dywalny sposób do samego końca (przynajmniej jeśli chodzi o te rytuały, które przeprowadzane są zgodnie z tradycją i zwyczajami społecznymi oraz nic ich nie zakłóca). Berne wskazuje na jeszcze jedną właściwość rytuałów – nie służą one przekazywaniu istotnych informacji, ale są raczej znakami wzajemnego dostrzegania się partnerów kontaktu.

Kolejna forma strukturalizacji czasu, na którą wskazuje badacz, to rozrywki. Nie są one co prawda tak przewidywalne jak rytuały, ale często mają charakter półrytualny i cechują się powtarzalnością. Berne definiuje rozrywkę jako

ciąg półrytualnych, prostych transakcji komplementarnych koncentrujących się wokół materiału określonej kategorii. Jej podstawowym celem jest strukturalizacja pewnego przedziału czasu. Początek i koniec tego okresu wyznaczają procedury i rytuały (2000: 31).

Rozrywki uprawia się często na przyjęciach i spotkaniach towarzyskich. Mają one formę swobodnych pogaduszek lub poważnych dyskusji. Rozrywki polegają więc głównie na rozmowach na społecznie akceptowalne tematy (niestanowiące tabu, nieporuszające kwestii zbyt intymnych) w społecznie akceptowalny sposób (Berne, 1999). Rodzaje rozrywek są determinowane głównie przez takie czynniki, jak: płeć, wiek, stan cywilny, pozycja społeczna czy majątkowa rozmówców. Można wyróżnić wśród nich na przykład takie kategorie: „Babskie sprawy” (np. rozmowy o ubraniach i kosmetykach, o relacjach damsko-męskich, chwalenie się potomstwem i jego osiągnięciami itp.), „Męskie tematy” (np. rozmowy o nowościach motoryzacyjnych, dyskusje na tematy sportowe, chwalenie się podbojami), „Inne tematy” (np. chwalenie się pozycją materialną i społeczną, obmawianie innych za ich plecami itp.).

Ponadto charakter rozrywek mają także rozmowy o chorobach, kłopotach, przeradzające się w licytowanie się, kto ma gorzej, kto jest bardziej cierpiący, komu przytrafiają się większe nieszczęścia itp. Jak pisze Berne:

Ludzie lubią pokazywać swe zbiory uczuć innym, rozprawiać o tym, kto ma więcej „lepszyc” gniewów, ran, uczuć winy, lęków itd. W istocie wiele salonów staje się salami wystawowymi, w których bywalcy pyszną się swymi talonami: „I myślisz, że twoja żona jest nierozsądna?! W takim razie posłuchaj tego!”, czy „Wiem, co masz na myśli. Znacznie mniej wystarczyłoby, żeby mnie zranić (przerazić). Weźmy na przykład wczoraj...” albo też „Byłeś zmieszany (czułeś się winny, czułeś się nieswojo)?! Ja zapadłbym się po prostu pod ziemię!” (Berne, 1999: 182).

Rozrywki, poza tym że są okazją do wymiany głasków oraz sposobem na wypełnienie czasu, stanowią także narzędzie selekcji społecznej: dostarczają one kryterium doboru znajomych i mogą prowadzić do zawiązania się przyjaźni.

Zarówno rytuały, jak i rozrywki (choć te ostatnie są mniej zrytualizowane) są elementami wymiany rytualnej, gwarantują więc w większym (rytuały) lub mniejszym (rozrywki) stopniu bezpieczeństwo i przewidywalność komunikacji. Jeśli zaś dodamy do tego, że Berne twierdzi, że nie pełnią one funkcji przekazywania informacji (zwłaszcza rytuały), ale funkcję dostrzegania drugiego i wyrażania dlań akceptacji oraz funkcję budowania więzi między ludźmi, zauważalne stają

się związku między poglądami psychologa a koncepcją „więzi fatycznej” Bronisława Malinowskiego. Malinowski pisze:

Zwykle wyrażenie grzecznościowe<sup>45</sup>, używane zarówno przez dzikie plemiona, jak i w europejskim salonie, pełni taką funkcję, że znaczenie słów jest dla niej niemal całkowicie nieistotne. Pytania o zdrowie, uwagi na temat pogody, stwierdzenia o pewnych, w najwyższym stopniu oczywistych stanach rzeczy, wszystko to stanowi przedmiot wymiany<sup>46</sup> dokonywanej nie w celu przekazania informacji, nie po to, aby w takiej sytuacji zespałać ludzi w działaniu, a także z pewnością nie w intencji wyrażenia jakiegokolwiek myśli (Malinowski, 2003b: 172).

Badacz wskazuje na doniosłą rolę, którą język odgrywa w budowaniu stosunków społecznych. Rozmowa „oliwi społeczne tryby”. Nawet jeśli nie ma się nic ważnego do powiedzenia, ważne jest mówienie dla samego mówienia, bowiem buduje ono między ludźmi „więź fatyczną”. O tym, jak ważną funkcję we wzajemnych relacjach i budowaniu więzi pełnią słowa, przekonują nas także te momenty, w których zapada niezręczna cisza:

(...) Milczenie innej osoby nie jest dla zwykłego człowieka czynnikiem uspokajającym, lecz wprost przeciwnie, czymś alarmującym i niebezpiecznym. Obcy, który nie umie mówić językiem dzikiego plemienia, jest dla wszystkich jego członków naturalnym wrogiem. Dla prymitywnego umysłu, czy to wśród dzikich, czy w naszych niewykształconych warstwach społecznych, małomówność oznacza nie tylko niezyczliwość, ale wręcz zły charakter. Bez wątplenia, wraz z cechami narodowymi ulega to znacznym zmianom; ogólna zasada pozostaje jednak prawdziwa. Przełamanie milczenia i wspólnota słów to pierwszy akt ustalania solidarnościowych więzi, które dopełnia się przez przełamanie chleba i wspólny posiłek. Zarówno współczesne wyrażenie angielskie „Nice day today”, jak i melanezyjskie „Skąd przybywasz?” potrzebne są do przezwyciężenia dziwnego, nieprzyjemnego napięcia, jakie odczuwa człowiek w obliczu czyjegoś milczenia (Malinowski, 2003b: 173).

Ilustracją powyżej cytowanych słów Malinowskiego może być też zanotowane przeze mnie zwierzenie studentki:

(Nr 8-MW)

Czasem, kiedy jedziemy z mężem do mojej rodziny, spotyka nas dość niemiła sytuacja. Tam spotkanie rodzinne to znaczy – siedzenie przy stole. Mówi się wtedy o księdzu, o sąsiadach, o tym, kto umarł, a kto ostatnio chrzczył dziecko. Kiedy nie odzywamy się wcale (nie wiemy, co mówić, nie znamy tych ludzi, o których mowa!), to w pewnym momencie zostajemy wyproszeni od stołu. A ja potem od matki słyszę, że jestem przemądrzała i że się wywyższam. I to wszystko dlatego, że nic nie mówię.

Rytualne formuły oraz pogaduszki pełnią zdaniem Malinowskiego funkcję społeczną. Przez wymianę słów rodzi się więź, którą antropolog nazywa „współuczestnictwem fatycznym” (*phatic communion*). Rozmowa, jako „współuczestnictwo fatyczne”, nie służy komunikowaniu myśli, ale jej celem jest ustalenie

<sup>45</sup> Według Berne’a – „głask” (B.D.).

<sup>46</sup> Według Berne’a – wymiana rytualna (B.D.).

osobistej więzi między ludźmi. Wobec tego wyrażenia użyte w funkcji fatycznej nie muszą nieść z sobą żadnej informacji poza tą, że nadawca dostrzega i akceptuje swojego partnera.

Pogaduszki (rozrywki) wiążą się też z charakterystyczną tendencją, którą można zaobserwować w zachowaniach człowieka:

(...) rozważając funkcję mowy w zwykłych formułach towarzyskich, dochodzimy do jednego z podstawowych aspektów ludzkiej natury, przejawiających się w społeczeństwie. U wszystkich istot ludzkich występuje dobrze znana tendencja do gromadzenia się, do przebywania razem i do znajdowania przyjemności we wzajemnym towarzystwie" (Maliński, 2003b: 172–173).

Ludzie lubią gawędzić, nawet gdy nie mają sobie nic istotnego do powiedzenia, gdyż w ten sposób budują atmosferę towarzyskości i wzajemnej akceptacji. Społeczne rytuały i pogaduszki, których jednostkami są „głaski”, to – jak zauważa Jean Aitchison – ekwiwalent wzajemnego iskania się, można je nazwać nawet „słownym iskaniem” (Aitchison, 2002: 91). Tego typu wyrażenia i rozmowy – „głaski”, formuły o funkcji fatycznej, przejawy „słownego iskania”, w których brak niemal zupełnie rzeczowych informacji i których treść jest banalna i w kółko „przerabiana” – Morris nazywa *grooming talk* – „gadanina oporządzająca”, wskazując tym samym także na korzenie tego typu zachowań w pierwotnych czynnościach pielęgnacyjnych (za: Eibl-Eibesfeldt, 1987).

Powracam znów do koncepcji Berne’a. Kolejną formą strukturalizowania czasu są gry, które, podobnie jak intymność, psycholog zalicza do grupy działań o charakterze transakcji indywidualnych. Znaczące stosunki społeczne najczęściej przybierają właśnie postać gier. Grę definiuje Berne jako „serię komplementarnych transakcji ukrytych prowadzących do dobrze określonego, dającego się przewidzieć wyniku” (2000: 37). „Ukrycie” oznacza, że gracz – inicjator gry udaje, że robi coś, a w rzeczywistości robi coś zupełnie innego. Potocznie mówiąc, gra jest „serią posunięć z pułapką albo «sztuczka»” (2000: 37). Gry różnią się od pozostałych sposobów strukturalizowania czasu dwoma czynnikami: „ukrytą jakością” oraz „wyplątą”. Wszystkie pozostałe formy są szczerze, każda gra jest natomiast w swoim założeniu nieuczciwa, a przynajmniej oparta na podstępie i może być przyczyną konfliktu lub spowodować dramatyczne skutki. Berne wskazuje na konieczność odróżnienia gier od operacji. Operacja jest transakcją prostą (lub zestawem transakcji) podejmowaną w wyraźnym celu. Zarówno intencje podejmującego operację, jak i jego cel są znane i jawne dla obu partnerów kontaktu. Gra – zewnętrznie – udaje zestaw operacji, ale na końcu okazuje się, że te operacje były w istocie manewrami – nieuczciwymi posunięciami w grze. Na przykład kiedy A zadaje B pytanie, ponieważ rzeczywiście chce się czegoś dowiedzieć – jest to operacja. Ale gdy A zadaje B pytanie, wiedząc z góry, że B nie zna odpowiedzi, i robi to, aby wykazać niewiedzę B i ośmieszyć go – mamy do czynienia z grą. W grze wyróżnia się następujące elementy składowe: „cel gry”, „stany ego” zaangażowane w grę, „posunięcia”, czyli „kroki w grze” oraz „reakcję na grę”. Ogólnym „celem gry” jest uzyskanie

„wypłaty”. Inicjujący grę może przez grę wymusić działania korzystne dla siebie, podnieść poczucie własnej wartości (na przykład przez poniżenie drugiego lub wymuszenie komplementów), zrzucić z siebie winę na partnera lub wymusić współczucie czy troskę itp. To, czego rzeczywiście oczekuje w charakterze „wypłaty”, stanowi oczywiście „cel ukryty”. Na zewnątrz natomiast gracz pokazuje „cel jawny”, akceptowalny społecznie, ale w istocie będący tylko zwodniczą przykrywką. „Celem jawnym” może być na przykład chęć przeprowadzenia kulturalnej rozmowy o podróżach, „celem ukrytym” wykazanie, że interlokutor nigdzie nie był, niczego nie widział i nic ciekawego nie ma do powiedzenia. Często w grze zaangażowane są więcej niż dwa „stany ego”. Nadawca może skierować do odbiorcy komunikat na poziomie Dorosły do Dorosłego: „Wiem, że to dla ciebie zbyt trudne, aby zamknąć ten projekt w ciągu następnych dwóch miesięcy”, mając tylko na uwadze rzeczowe zasygnalizowanie odbiorcy, że zdaje sobie sprawę z realiów i obiektywnie je ocenia (wie, że to trudny projekt, i wie, że potrzeba więcej czasu). Może też wysłać taki komunikat tylko na pozór do Dorosłego, ale w istocie liczyć na to, że na apel odpowie Dziecko: „Co, ja nie dam rady?! Oczywiście, że to zrobię, żeby ci udowodnić, że potrafię”. W ten sposób nadawca bez naciskania może uzyskać zakończenie projektu w czasie, który mu najbardziej odpowiada. „Posunięcia” to kroki, które w grze podejmuje każdy z graczy. To jednostka podobna „głaskom” w rytuale. Wytrawni gracze wraz z każdą grą doskonałą swą technikę – poznają i zapamiętują kroki skuteczne, eliminują jałowe „posunięcia”, zmierzając do tego, aby uzyskać swój cel przy jednoczesnym minimalnym wkładzie wysiłku. Na przykład uczą się, że aby uniknąć wypełniania domowych obowiązków, nie muszą tracić energii na obszernie opowiadanie o tym, jak ciężki był ich dzień w pracy, ale wystarczy, że padną na fotel, westchną i śpią: „Padam z nóg”. Ostatnia składowa to „reakcja na grę”. W grę zaangażowane są conajmniej dwie osoby, jednak role partnerów nie są identyczne. Cele i przebieg gry określa jej inicjator. To on narzuca drugiej osobie udział w grze i to on w wyniku skutecznego przeprowadzenia gry może uzyskać „wypłatę”. Nie oznacza to jednak, że ten, któremu gra zostaje narzucona, nie ma żadnych możliwości działania. Jeśli zauważy, że ktoś próbuje wciągnąć go w swoją grę, może: po pierwsze, **odmówić grania**, czyli odrzucić daną grę, a tym samym „obciąć” „wypłatę” inicjatorowi gry. W takiej sytuacji inicjator może jeszcze usilniej zabiegać o kontynuowanie gry, a wobec stanowczej odmowy grania – nawet „wpaść w rozpacz”. Na przykład żona opowiada mężowi o zagranicznych podróżach swoich koleżanek, o romantycznych kolacjach i drogich prezentach, które otrzymują one od swoich partnerów życiowych. Liczy na to, że mąż podchwyci jakiś pomysł, na przykład złoży obietnicę wspólnych wakacji w tropikach. Mąż tymczasem słuca, ale nie reaguje. Wywołuje to gwałtowny odzew żony: „Ty mnie już w ogóle nie kochasz, nie chcesz nigdzie się ze mną pokazywać, bo się mnie wstydzisz!” (MW). Po drugie, może podjąć **antygrę**, czyli tak poprowadzić grę, aby jej inicjator zdemaskował się, ujawnił swój ukryty cel. Na przykład mężowi, który skarży się na złe samopoczucie, ból głowy, żołądka i inne potworne dolegliwości i robi to

tylko po to, aby wymusić na drugiej osobie współczucie i uwagę, żona proponuje domową wizytę lekarza. Wtedy on, obawiając się zdemaskowania przez osobę trzecią, na propozycję reaguje następująco: „Starczyłoby, żebyś zrobiła mi herbatę i trochę mi pomasaowała obolałe plecy!” i w ten sposób ujawnia swoje prawdziwe intencje (MW).

Berne wymienia tylko te dwa typy „reakcji na grę”, ale wydaje się, że można jeszcze wskazać trzeci typ reakcji: **przeforsowanie własnej gry**. Polega ono na udawaniu, że gra się w grę, którą narzucił inicjator, ale w rzeczywistości dąży się do uzyskania własnych korzyści, symulując zapewnienia o zrealizowaniu korzyści inicjatora gry. I tu kolejny przykład: dziewczyna skwapliwie przyjmuje pomoc kolegi w przedmiotach ścisłych – rozwiązywanie zadań domowych, przygotowania do testów itp. Wie, że jej kolega jest słaby w przedmiotach humanistycznych, więc pomagając jej, liczy on na to, że koleżanka odwdzięczy się mu w tej dziedzinie: napisze pracę z historii. Dziewczyna sygnalizuje swoją gotowość do pomocy, ale kiedy zbliża się czas „wypłaty” stwierdza, że zdąży już napisać pracę tylko dla siebie (MW). Kolega prowadzi grę polegającą na pomaganiu koleżance w przedmiotach ścisłych po to, by ona w przyszłości odwdzięczyła mu się swoją pomocą. Z kolei grą dziewczyny jest udawanie, że zamierza w przyszłości spłacić swój dług wdzięczności, i jak najdłuższe korzystanie z pomocy chłopaka, a potem – po uzyskaniu swojej „wypłaty” – pozostawienie go z niczym.

Berne dowodzi, że gry mają znaczenie czworakiego rodzaju: **historyczne** – tzn. są przekazywane są z pokolenia na pokolenie; **kulturowe**: różnorodność gier jest zależna od danej kultury, klasy społecznej itp.; **społeczne**: ludzie wypełniają swoje życie grami głównie dlatego, że boją się intymności – otwarcia i bezpośredniości, a z kolei rozrywki z czasem stają się dla nich zbyt nudne; **osobiste**: ludzie wybierają na przyjaciół, kolegów i najbliższych osoby, które grają w te same gry co oni.

## 5.2. Gra i zabawa – ludyczny wymiar kultury

„Kultura ludzka powstaje i rozwija się w zabawie i jako zabawa” – pisze Johan Huizinga (1985: 7), dopatrując się w zabawie oraz grze podstawy i czynnika budującego kulturę i strukturę społeczną. Zabawą i jej specyficzną odmianą – grą – przeniknięte są pierwotne formy ludzkiego współżycia, zabawa przejawia się w rozmaitych, z pozoru zupełnie „niezabawowych”, sferach ludzkiej działalności – prawo, komunikacja, rzemiosło, sztuka, gospodarka, handel, wojna tkwią korzeniami w zabawie. Zdaniem Huizingi zabawa tym bardziej wpisuje się w sferę kultury, im większe wartości fizyczne, intelektualne, moralne i duchowe można jej przypisać i im bardziej „przydatna jest dla wzmocnienia intensywności życia jednostki”. Myśl Huizingi, upatrująca w zabawie – grze czynnik kulturotwórczy,

czyli postrzegająca ją w kategoriach działania społecznego, sprawiła, że od lat 40. XX wieku zaczęto zabawę – grę traktować jako model, który znajduje odbicie niemal we wszystkich interakcjach międzyludzkich. Postrzeganie relacji interpersonalnych w kategoriach gry pojawia się między innymi w teoriach Goffmana i Berne’a, dlatego omawiając koncepcję Huizingi (oraz inne koncepcje dotyczące zabawy), pozwolę sobie w niniejszym podrozdziale wskazać, w których punktach styczna jest ona z koncepcją gier podstępnych w ujęciu, jakie proponuje Berne.

Biorąc pod uwagę cechy formalne, Huizinga definiuje zabawę – grę w następujący sposób:

(...) można więc, reasumując, nazwać zabawę czynnością swobodną, którą odczuwa się jako „nie tak pomyślaną” i pozostającą poza zwykłym życiem, a która mimo to może całkowicie zaabsorbować grającego; czynnością, z którą nie łączy się żaden interes materialny, przez którą żadnej nie można osiągnąć korzyści, która dokonuje się w obrębie własnego określonego czasu i własnej określonej przestrzeni, czynnością przebiegającą w pewnym porządku według określonych reguł i powołującą do życia związki społeczne, które ze swej strony chętnie otaczają się tajemnicą lub przy pomocy przebrania uwydatniają swoją inność wobec zwyczajnego świata (1985: 28).

Huizinga podkreśla fakt, że zabawa – gra jest czynnością swobodną, gdy natomiast zostaje komuś odgórnie narzucona, przestaje być zabawą. Toczy się ją nie dla korzyści materialnych, ale dla przyjemności, dla zadowolenia z uczestniczenia w niej – ma więc charakter ludyczny. Ważnym składnikiem zabawy – gry jest element napięcia, dzięki któremu gracz angażuje się w nią. Owo napięcie wynika z faktu, że w grze wystawiono na próbę cechy i zdolności gracza – siłę fizyczną, spryt, odwagę, intelekt itd. Zabawa – gra ma swoje własne reguły i gracze muszą ich przestrzegać, gdyż przekroczenie owych reguł niweczy całe przedsięwzięcie. Gracza, który niszczy zabawę – grę, Huizinga określa mianem „popsuj-zabawa” i odróżnia go od fałszywego gracza. Fałszywy gracz to ten, który udaje, że gra i tylko pozornie akceptuje reguły danej gry. Istotnym elementem zabawy – gry, zwłaszcza jeśli zaangażuje się w nią kilka rywalizujących ze sobą osób, jest „wygrana”. „Wygrana” polega na okazaniu przewagi w danej grze, lecz przewaga ta rozszerza się i przenosi także na obszary spoza gry. Wygrywając grę, wygrywa się więc jednocześnie znacznie więcej, np. uznanie, szacunek, sławę, które są trwałymi skutkami zwycięstwa. Huizinga pisze:

Walczy się, żeby być pierwszym pod względem siły lub zręczności, wiedzy lub bogactwa, hojności lub szczęścia, pochodzenia lub ilości dzieci. Walczy się przy pomocy sił własnego ciała, przy pomocy broni, rozumu albo pięści, okazując przepych, przy pomocy wielkich słów, przechwałek, puszenia się, urągania, przy pomocy kubka do gry w kości, wreszcie też przy pomocy podstępów lub oszustwa (1985: 81).

Wydaje się, że powyższe słowa Huizingi niezwykle dobrze pasują do zaproponowanej potem koncepcji Berne’a i zawierają w sobie opis cech charakterystycznych, które można przypisać także rozrywkom i grom podstępnym definiowanym zgodnie z myślą twórcy analizy transakcyjnej. Punktem wspólnym jest tu przede wszystkim wskazanie, że gra może się opierać na podstępnie lub oszustwie – dla



Huizingi jest to tylko opcjonalny wyznacznik zabawy – gry, dla Berne’a zaś jest to obligatoryjny wyznacznik gry podstępnej. Charakter walki o pierwszeństwo mają zarówno liczne gry podstępne, jak i rozrywki opisywane przez psychologa – np. przelicytowywanie się w sukcesach lub kłopotach (czasem chodzi bowiem o pierwszeństwo w byciu najbardziej nieszczęśliwym i najdotkliwiej doświadczanym przez los). Narzędziem gier podstępnych, według Berne’a, jest przede wszystkim działanie językowe – mogą to więc być między innymi „wielkie słowa, przechwałki, puszenie się, urąganie” (o których pisze także Huizinga), ale również wiele innych aktów mowy: groźby, wyrzuty, narzekania, skargi, komplementy itd. Podobieństwo między koncepcją Huizingi a koncepcją Berne’a zauważam także w kwestii reguł określających gry i konsekwencji wynikających z ich nieprzestrzegania. To, co Huizinga nazywa „końcem gry”, wynikającym ze złamania jej reguł, w moim przekonaniu odpowiada „odmowie grania”, o której pisze Berne. „Popsuj-zabawa” to u Berne’a gracz, który nie daje się wciągnąć w grę podstępną i w ten sposób decyduje o tym, że dopiero co rozpoczęta przez agensa gra podstępna zostaje przerwana. Natomiast „fałszywy gracz” Huizingi podobny jest temu graczowi, który – według Berne’a – prowadzi „antygrę”, to znaczy udaje, że gra, ale robi to tylko po to, aby zdemaskować prawdziwe intencje swojego przeciwnika. W jeszcze większym stopniu „fałszywy gracz” przypomina takiego gracza, który udaje, że gra w grę podstępną przeciwnika, ale tak naprawdę przeforsowuje swoją grę podstępną, która jemu, a nie przeciwnikowi ma przynieść korzyści.

Różnice między koncepcją Huizingi i Berne’a dotyczą zaś kwestii dowolności podjęcia gry. Huizinga dowodzi, że zabawa – gra, która nie jest swobodna, ale narzucona, przestaje być zabawą. Mówi ponadto, że zdarzają się sytuacje, w których w zabawę – grę zaangażowana jest tylko jedna osoba, a inni uczestnicy nie są konieczni. Berne natomiast zakłada, że gra podstępna wymaga co najmniej dwóch osób, nie można grać tylko z sobą samym, a poza tym gra podstępna jest dowolnie przyjmowana tylko przez tego, kto ją inicjuje. Drugiemu z graczy zostaje ona odgórnie narzucona i jest on do niej przymuszony, chyba że zdobędzie on świadomość tego, że ktoś próbuje z nim grać. Różnica między ujęciem zabawy – gry Huizingi a gry podstępnej według Berne’a polegałaby więc na tym, że w pierwszym przypadku każdy z graczy wie, że gra w tę samą grę i według tych samych reguł, w drugim zaś przypadku graczowi wmanipulowanemu w grę podstępną wydaje się, że wie, w jaką grę gra, tymczasem gra w zupełnie coś innego.

Na koniec tego porównania koncepcji Huizingi i koncepcji Berne’a warto wyróżnić – zasadniczą i główną – wspólną cechę zabaw – gier i gier podstępnych: zarówno jedne, jak i drugie stanowią sposób na wypełnianie czasu oraz budowanie struktur społecznych i tworzenie relacji międzyludzkich.

Kontynuację myśli Johana Huizingi można dostrzec w „teorii gry i zabawy” zaproponowanej przez Rogera Cailloisa (2005). Podobnie jak Huizinga, widzi on kulturotwórcze znaczenie gier i zabaw. Najistotniejsze i najbardziej złożone przejawy kultury mają zdaniem Cailloisa charakter struktur zabawowych, które z czasem potraktowano serio, przetworzono w instytucje oraz w systemy norm

prawnych i nabrały cech struktur kategoriowych. Gry zabawowe przeistoczyły się w ważne i trwałe gry społeczne dzięki regułom. To reguły sprawiły, że zabawa przybrała charakter instytucjonalny i stała się narzędziem kształtowania kultury i stosunków międzyludzkich. Tezy, według której gry i zabawy leżą u podstaw społecznego bytowania i społecznej działalności człowieka, dowodzić może także to, że podstawy i bodźce skłaniające nas do podejmowania gier są tożsame z postawami i bodźcami, dla których podejmujemy „niezabawową” aktywność społeczną. Badacz wymienia m.in. następujące postawy i bodźce: chęć udowodnienia swej wartości; upodobania do prowokowania, do ustalania rekordu czy też do przewyżczania trudności; czerpanie przyjemności z doznawania lub budzenia lęku; chęć zmierzenia z kimś innym swoich sił fizycznych, sprytu bądź też pomysłowości; poczucie obowiązku przestrzegania reguł i norm prawnych lub też pokusa przekraczania ich i łamania.

Jak pisze Caillois, niektóre ze wskazanych przez niego bodźców cieszą się społeczną akceptacją (na przykład ustanawianie norm prawnych), inne wręcz przeciwnie (na przykład budzenie lęku). Poszczególne bodźce mogą też wykluczać się wzajemnie, dlatego oczywiste jest, że decydują one o podejmowaniu odmiennych działań społecznych i mogą być zaspokajane przez odmiennie typy gier i zabaw. Caillois wyróżnia cztery podstawowe kategorie gier:

- 1) **agon** – gry i zabawy mające charakter zawodów, czyli walki toczonej w warunkach sztucznie stworzonej równości szans (na przykład igrzyska sportowe);
- 2) **alea** – gry o zwycięstwo nad losem, a nie nad konkretnym osobowym przeciwnikiem (na przykład gra w kości);
- 3) **mimicry** – gry i zabawy polegające na czasowym przyjęciu świata umownego i fikcyjnego; w tych grach człowiek sam staje się postacią wymyśloną i zachowuje się stosownie do tego (na przykład bale maskowe, gry typu RPG<sup>47</sup>);
- 4) **ilinks** – gry i zabawy dążące do oszołomienia, upojenia i osiągnięcia stanu, w którym rzeczywistość na chwilę traci swe prawa (na przykład trans tańeczny, upojenie alkoholowe).

Caillois wskazuje na jeszcze jedną ważną cechę gier i zabaw – swoją pełnię zyskują dopiero jako działania o charakterze interakcyjnym, czyli dopiero wtedy, gdy budzą oddźwięk i współdziałanie: „(...) w istocie większość gier i zabaw składa się niejako z pytania i odpowiedzi, wyzwania i riposty, prowokacji i reakcji na nią, z uczestniczenia w zespole lub napięciu. Potrzebna jest obecność innej osoby, jej uwaga i życzliwość (...)” (2005: 170).

---

<sup>47</sup> RPG to skrót od *Role Play Games*, co tłumaczone jest na język polski jako „gry fabularne”. Istotą gier fabularnych jest odgrywanie ról postaci w wymyślonym świecie, który prezentuje graczom osoba prowadząca grę. Fikcyjni bohaterowie kreowani przez graczy uczestniczą tam w wyobrażonych przygodach, a przebieg akcji jest regulowany za pomocą zasad zawartych w podręczniku do określonej gry fabularnej.

Gra i zabawa – podobnie jak inne działania o charakterze społecznym – są czymś, co wydarza się między ludźmi i zakłada współuczestnictwo. Owo współuczestnictwo sprawia z kolei, że gra, mimo posiadania reguł, nie jest czymś w pełni przewidywalnym. Nie jest prostym zbiorem reguł i nie przybiera postaci łańcucha poszczególnych ruchów – posunięć w grze, ale raczej jest kombinacją tych dwóch czynników (reguł i ruchów), dającą niemalże nieskończenie wiele możliwych przebiegów i rezultatów końcowych. Posunięcia w grze nie mogą toczyć się torem z góry ustalonym i zaplanowanym jeszcze przed rozpoczęciem gry, gdyż na posunięcia jednego uczestnika wpływają cały czas posunięcia drugiego. Ta niezwykle ważna właściwość jest widoczna zarówno w grach ludzycznych, jak i w grach podstępnych, a przede wszystkim również w grze językowej, rozumianej zgodnie z ujęciem Wittgensteina.

Interesującym przyczynkiem teorii „zabaw i gier” są uwagi Richarda Schechnera (2000). W pracy *Przyszłość rytuału* stawia on tezę, że zabawa i rytuał „stanowią komplementarne, etologicznie uwarunkowane zachowania, które u istot ludzkich, pojawiają się nieustannie przez całe życie” (Schechner, 2000: 33). Można więc sądzić, że Schechner wskazuje na dwie odmienne strony ludzkiej aktywności – spontaniczną i zmienną, która jest związana z zabawą, oraz stroną sformalizowaną i unormowaną, której – jako sposób działania i zachowania się – najbardziej odpowiada rytuał.

Zdaniem Schechnera zabawa, o której w teoriach naukowych mówi się, że jest radosna oraz że jest formą wypoczynku, jest w swej istocie niebezpieczna i łączy się z nią często twórcze kłamstwo i oszukiwanie. Nawet jeśli zabawa jest igraszką, to polega głównie na „igraniu z ogniem”. Na oznaczenie takiej szczególnie niebezpiecznej i ryzykownej zabawy Schechner wprowadził termin „ciemna gra”. Sądzę, że zakres zjawisk, które obejmuje on tym pojęciem, częściowo pokrywa się z grami podstępnymi omawianymi przez Berne’a<sup>48</sup>. Zdaniem Schechnera „ciemna gra” może być jawna, czyli wszyscy uczestnicy mogą sobie zdawać sprawę z udziału w niej, ale może też się rozgrywać niemal całkowicie na ślepo – to znaczy, inni uczestnicy, poza inicjatorem, mogą nie wiedzieć o tym, że grają. Przykładem „ciemnej gry” może być sytuacja, w której dana osoba niebezpiecznie przechyla się przez barierkę balkonu położonego bardzo wysoko nad ziemią, co wiąże się z ryzykiem zagrożenia zdrowia lub nawet życia i właśnie owo ryzyko powoduje u tej osoby swoistą ekscytację i przyjemność. Jeśli zaś osoba robi to na oczach kogoś, z kim łączy ją bliskie więzi emocjonalne, ekscytację zwiększa jeszcze świadomość, iż niebezpieczne zachowanie budzi określoną emocjonalną reakcję obserwatora – na przykład niepokój. Oczywiście „ciemne gry” mogą mieć charakter znacznie bardziej rozbudowany i skomplikowany niż w przedstawionym przykładzie. Charakterystyczną cechą „ciemnej gry” jest to, iż nie ogłasza się zwykle ani jej początku, ani też końca. „Ciemna gra” może mieć, jak pisze Schechner, charakter „prywatny” – to zna-

<sup>48</sup> Jednakże nie z „grami konstruktywnymi”, o których pisze Berne (2000).

czy można ją rozgrywać tylko z sobą samym – tak jak w powyższym przykładzie, przez balustradę można przechylać się tylko po to, by czerpać przyjemność z własnej ekscytacji i niepokoju. Ale atrakcyjność „ciemnej gry” dla jej inicjatora zwiększa się znacząco wtedy, gdy zostają w nią zaangażowani inni uczestnicy, zwykle osoby emocjonalnie związane z inicjatorem. Swoimi zachowaniami inicjator gry celowo prowokuje określone reakcje emocjonalne wciągniętych w grę osób i to właśnie owe reakcje, na przykład niepokój, przerażenie, niesmak czy też oburzenie, stanowią rodzaj „wypląty” – czyli korzyści, którą z „ciemnej gry” czerpie inicjator. Rezultatem „ciemnej gry” jest zaś często konflikt pomiędzy uczestnikami, poczucie bycia oszukanym, którego doświadczają osoby wciągnięte w „ciemną grę”, a także zniszczenie relacji. Widać więc tu wyraźne punkty wspólne „ciemnej gry” w ujęciu Schechnera i gry podstępnej opisywanej przez Berne’a.

Z kolei jeśli porównamy koncepcję Schechnera z omawianą wcześniej koncepcją zabawy – gry w ujęciu Huizingi, to należy odnotować zasadniczą różnicę w poglądach obu badaczy: Huizinga widzi w zabawie czynnik kulturotwórczy i budujący, Schechner natomiast postrzega ją jako działanie destabilizujące i podkreśla przede wszystkim ryzyko i niebezpieczeństwo, które jest z nią związane, a więc wskazuje, że ten rodzaj aktywności człowieka ma swoje „ciemne” strony oraz może mieć negatywne konsekwencje.

### 5.3. Gra językowa w ujęciu Ludwiga Wittgensteina

Późna filozofia Ludwiga Wittgensteina, zwłaszcza jego poglądy zawarte w *Dociekaniach filozoficznych*, opublikowanych po raz pierwszy w 1953 roku, są wyrazem nowego i znacznie różniącego się od teorii współczesnych filozofowi sposobu postrzegania natury języka. We wspomnianej pracy Wittgenstein postuluje bowiem, że znaczenie słów kryje się w sposobie ich użycia, nie zaś w miejscu, jakie zajmują one w strukturze języka. „Cóż więc oznaczają wyrazy tego języka? – Jakżeż miałyby się to ujawnić, jeżeli nie w sposobie ich użycia?” – pisze Wittgenstein (2005: 13), kwestionując tym samym teorię znaczenia, którą można nazwać „asocjacyjną” czy też „mentalistyczną”, a według której znaczeniem słowa jest „coś w umyśle (*in mente*), co słowu towarzyszy, a mogłoby istnieć także bez niego: jakiś skojarzony ze słowem twór duchowy – myśl, «obraz wewnętrzny» czy inne zjawisko psychiczne – który przez to słowo wzbudzany jest w świadomości” (za: Wolniewicz, *Wstęp do Dociekań filozoficznych*, 2005: XXI–XXII). Wyrazy przyrównuje Wittgenstein do narzędzi: „Pomyśl o narzędziach w skrzynce z narzędziami: jest tam młotek, są obcęgi, piła, śrubokręt, całówka, garnek do kleju, klej, gwoździe i śruby. – Jak różne są funkcje tych przedmiotów, tak różne są też funkcje wyrazów” (Wittgenstein, 2005: 13). Funkcją podstawową wyrazów

nie jest więc nazywanie<sup>49</sup>, ale pobudzanie do działania – słowo to instrument, za pomocą którego ludzie oddziałują wzajemnie na swe zachowanie: „W praktyce posługiwania się językiem jedna strona wykrzykuje słowa, a druga według nich działa” – pisze Wittgenstein (2005: 11). Język jest więc zjawiskiem społecznym, a jego podstawowa funkcja polega na koordynowaniu działań członków społeczeństwa, którzy posługują się danym językiem. Proces używania słów przyrównuje filozof do gry i wprowadza do swojej koncepcji określenie gra językowa:

Systemy komunikacyjne (...) będziemy określać jako gry językowe. Są one w mniejszym lub większym stopniu pokrewne temu, co nazywamy grami w zwykłym języku. Za pomocą takich właśnie gier uczą się swojego pierwszego języka dzieci, a opisywane tutaj gry posiadają nawet ów właściwy sobie charakter rozrywki. Nie traktujemy jednak gier językowych, które opisujemy, jako niepełnych fragmentów jakiegoś języka, ale jako kompletne języki same w sobie, kompletne systemy ludzkiej komunikacji (Wittgenstein, 1998: 133).

Wittgenstein podaje różnorodne określenia gry językowej, żadne z nich jednak nie pełni funkcji ostatecznej i skończonej definicji tego terminu. Gry językowe określa więc filozof między innymi jako „systemy komunikacyjne”, jako „kompletne języki same w sobie” oraz „kompletne systemy ludzkiej komunikacji”. Wskazuje też, że są to „sposoby używania znaków prostsze niż ten, w jaki sposób używamy znaków naszego wysoce złożonego języka codziennego” oraz wiąże ze sposobami, za pomocą których dziecko uczy się języka ojczystego (za: Wołos, 2002: 38–39). Ponadto Wittgenstein zapowiada, iż terminu gry językowe używał też będzie do określenia języka prymitywnego oraz będzie w ten sposób nazywać „całość złożoną z języka i czynności, w które jest on wpleciony” (Wittgenstein, 2005: 11–12). Można zauważyć także, iż grę językową postrzega filozof jako proces, pisze on bowiem, że „(...) gra językowa polega na powtarzających się w czasie aktach grania (...)” (1993: par. 519).

Z teorii Wittgensteina można więc wyprowadzić uogólnioną definicję gry językowej. Czyni to Marta Wołos – według niej Wittgensteinowska gra językowa to:

- kompletny system ludzkiej komunikacji;
- złożony z języka i czynności, w które jest on wpleciony;
- polegający na powtarzających się w czasie aktach grania;
- przedstawiający sposób, w jaki form języka w rzeczywistości używa się w życiu (Wołos, 2002: 42).

W ujęciu Wittgensteina język to nieprzebrana mnogość gier językowych, które składają się łącznie na ludzki „sposób życia”, nie zaś byt teoretyczny, w którego badaniu nie uwzględnia się tego, kto i w jakim celu się nim posługuje. Wittgensteina interesuje język w takiej postaci, w jakiej się on rzeczywiście przejawia, bowiem postrzega on język jako zjawisko „czasowe i przestrzenne”, nie zaś jako „pозaczasową i pozaprzestrzenną chimerę” (Wittgenstein, 2005: 71–72). O istocie języka decyduje więc nie jego struktura, ale sposób jego istnienia, ów sposób

<sup>49</sup> Jak pisze Wojciech Sady (1984), Wittgenstein odchodzi od postrzegania zdań jako obrazów na rzecz rozumienia zdań jako narzędzi.

istnienia zaś polega na używaniu języka przez ludzi. **Gry językowe** odzwierciedlają mentalność i „sposoby życia” danego społeczeństwa. Znaczy to, że w języku postrzeganym w kategoriach gier językowych, które podejmują ludzie, odbijają się – niczym w lustrze – ustalone wzorce zachowań, normy podzielane przez członków grupy społecznej:

Łatwo można wyobrazić sobie język, który składałby się tylko z rozkazów i z meldunków z placu boju. – Albo język składający się jedynie z pytań i jakiegoś wyrazu potaknięcia i zaprzeczenia. I mnóstwo innych. – A wyobrazić sobie jakiś język, znaczy wyobrazić sobie pewien sposób życia (Wittgenstein, 2005: 16).

Uczestnicząc w tych samych grach językowych, ludzie dzielą jeden „sposób życia”. Dzielenie owego jednego „sposobu życia” wymaga zaś wspólnej podstawy u wszystkich użytkowników. Jest nią tak zwana „wiedza wspólna” (*background knowledge*) – gra językowa może się rozgrywać tylko między ludźmi, którzy przynależą do tej samej wspólnoty kulturowej. Gry językowe mają nie tylko charakter działań językowych, ale także działań społecznych – granie językowe to granie społeczne. Przez grę człowiek uczestniczy w życiu społecznymi i w tym sensie pojęcie gra językowa łączy się z pojęciem „formy życia”<sup>50</sup>, dotyczącym sytuacji i zdarzeń, z których składa się życie. Gry językowe i „formy życia” są z sobą ściśle powiązane, przechodzenie bowiem z jednej gry językowej w drugą pociąga za sobą także przeobrażenie się „form życia”.

Związek gier językowych z działaniami społecznymi pozwala doszukiwać się podobieństwa między grami językowymi a zabawami – grami, które opisywał Huizinga w dziele *Homo ludens*. Wittgenstein pisze zresztą, iż gry językowe to systemy komunikacyjne, które są pokrewne temu, co określa się mianem gier w sensie potocznym, wobec czego komunikację międzyludzką, według filozofa, można opisywać w kategoriach gry, wskazując na następujące wspólne elementy obu tych zjawisk: **gracze, umiejętność grania, przestrzeń gry, pionki (narzędzia gry), posunięcia, reguły i strategie oraz cel i stawka gry** (za: Wołos, 2002).

Pierwszym elementem są **gracze**. Model Wittgensteina, podobnie jak większość modeli komunikacji (np. model Jakobsona czy model Bühlera), zakłada udział dwóch uczestników w grze językowej. To właśnie oni są graczami i mają w kontakcie określone role do odegrania (nadawca i odbiorca), a ich celem jest wypełnienie określonych zadań. Istotne jest nie tylko to, jakie czynności wykonują gracze (na przykład mówienie), ale także jaką wiedzę i jakie doświadczenia posiadają i dzielą. W związku z tym zaś, aby między graczami mogło dojść do możliwie najpełniejszego porozumienia komunikacyjnego, powinni należeć do tej samej wspólnoty kulturowej, czyli posiadać wiedzę wspólną (dzielić wspólnie tzw. *background knowledge*).

Gracze należący do jednej wspólnoty kulturowej mogą wybierać spośród wspólnego repertuaru gier (mogą na przykład decydować się na wspólne narzeka-

<sup>50</sup> „Formy życia” w niektórych polskich tłumaczeniach Wittgensteina występują jako synonim „sposobów życia”.

nie, doradzanie sobie lub też plotkowanie czy złożenie donosu), lecz muszą także posiadać **umiejętność grania**. Jest to drugi element wspólny grom językowym i grom w ogóle. Zdaniem Wittgensteina **umiejętność grania** nie ma charakteru umiejętności wrodzonej (tak jak jest to w przypadku kompetencji językowej według teorii Chomsky'ego), ale jest wyuczona. Gier językowych człowiek uczy się w dzieciństwie – albo tylko podpatrując przykłady w zachowaniach dorosłych, albo dzięki wpajaniu dziecku określonych reguł (na przykład dotyczy to gier językowych związanych z zasadami *savoir-vivre*'u). Owa nauka przypomina, według Wittgensteina, „tresurę”:

(...) Doniosłość rozważań nad grami językowymi bierze się oczywiście z tego, iż gry językowe stale funkcjonują. A zatem ich doniosłość polega na tym, że **ludzi można wywić<sup>51</sup>**, by w taki właśnie sposób reagowali na dźwięki (Wittgenstein, 1999: 171–172).

Nauka gier językowych polega przede wszystkim na uczeniu się sposobów zachowania i sposobów reakcji. Umiejętność ta polega na znajomości każdej, możliwej w danej grze sytuacji – polega na biegłości postępowania w określony sposób w procesie komunikacji. Umiejętność grania zasadza się więc nie na sprawności polegającej na umiejętności generowania i rozumienia zdań oraz oceniania ich pod względem gramatyczności bądź niegramatyczności (jak w przypadku kompetencji językowej), ale na umiejętności skutecznego działania za pomocą słów i gestów. „Umiejętność grania” zakłada zatem nie tylko znajomość gier, wiedzę na temat repertuaru gier i strategii w grach, ale przede wszystkim zdolność do zastosowania tej wiedzy w praktyce. Przypomina więc ona raczej to, co w etnografii mówienia Hymes nazywa kompetencją komunikacyjną (ewentualnie kompetencją komunikatywną). Zdaniem Hymesa użytkownik języka, by się sprawnie porozumiewać, musi posiadać nie tylko wiedzę o regułach budowania zdań, ale także umieć dostosować te zdania do rozmaitych sytuacji społecznych. W każdej wspólnocie istnieje określony system aktów mowy, a użytkownicy języka mają wiedzę zarówno o typach, jak i sposobnościach mówienia. Wiedza na temat form porozumiewania się oraz rozumienie poszczególnych słów występujących w danym przekazie nie jest jeszcze wystarczającym warunkiem skutecznej komunikacji. Aby skutecznie przekazać swoją intencję komunikacyjną lub trafnie odczytać intencję komunikacyjną interlokutora, trzeba bowiem umieć się odnieść do wiedzy pozajęzykowej, informującej o sytuacji i zależnościach, w jakich ten przekaz występuje (Hymes, 1980). Kompetencja komunikacyjna polega więc na wchodzeniu w interakcje i dobieraniu zachowań komunikacyjnych tak, aby były one dostosowane do sytuacji mówienia i gwarantowały realizację celu. Jest więc ona umiejętnością działania językowego, czyli – mówiąc językiem Wittgensteina – umiejętnością grania językowego.

Kolejny, trzeci, element wspólny grom językowym i grom w ogóle to **prze-strzeń gry**. Gra toczy się w określonym miejscu i czasie oraz wymaga określonych przedmiotów (rekwizytów). Ale w jej przestrzeni sytuują się także sami gracze oraz ich zachowania (zarówno werbalne, jak i niewerbalne), a także ich

<sup>51</sup> Wyróżnienie moje – B.D.

intencje i doświadczenia językowe. Ale to jeszcze nie wszystko, bowiem Wittgenstein pisze:

Do gry językowej ze słowami „On ma bóle” należy – chciałoby się rzec – nie tylko obraz zachowania się, lecz także obraz bólu. Albo: nie tylko wzorzec zachowania się, lecz także wzorzec bólu. – Powiedzieć, że: „Obraz bólu pojawia się w grze językowej wraz ze słowem «ból», byłoby nieporozumieniem. Wyobrażenie bólu nie jest obrazem; tego wyobrażenia nie da się zastąpić w grze językowej niczym, co nazwalibyśmy obrazem. – Wprawdzie w pewnym sensie wyobrażenie bólu w grze językowej pojawia się, ale nie jako obraz (Wittgenstein, 2005: 146).

Słowa te dowodzą, iż w przestrzeni gry Wittgenstein włącza również wyobrażenia, a więc fragmenty przestrzeni mentalnej graczy. Zdaniem Wołos świadczy to o nowatorskim podejściu filozofa, do gry językowej bowiem wnosi on także cały bagaż przeżyć i doświadczeń graczy, na które uwagę lingwistów zwrócił dopiero niedawno kognitywizm (Wołos, 2002: 47).

Czwartym elementem wspólnym dla gier językowych i gier innego typu są **pionki w grze**. Według Wittgensteina w grach językowych – na podobieństwo pionków i figur w grach planszowych – są nimi słowa (za: Wołos, 2002). Słowa stanowią narzędzia gier językowych i dopiero w poszczególnych grach nabierają sensu. Nie istnieje więc coś takiego jak abstrakcyjny i trwale przypisany słowom sens, o ich znaczeniu bowiem – o czym już wspominałam – decyduje użycie. Podobnie jest na przykład z figurami w grze w szachy, gdzie podstawowym kryterium ich rozróżniania jest funkcja, jaką pełnią, a objaśnianie znaczenia poszczególnych figur polega na mówieniu, w jaki sposób należy się nimi posługiwać. Według Wittgensteina o znaczeniu słów decyduje kontekst użycia. Dwa słowa miałyby to samo znaczenie, gdyby były używane idealnie w ten sam sposób. I odwrotnie – tak samo brzmiące słowa (nawet tak samo brzmiące całe zdania) mogą mieć różne znaczenie w zależności od kontekstu i od gry językowej, której są narzędziami. A jako że istnieje niezliczona możliwość różnorodnego użycia słów, także gry językowe stanowią zbiór otwarty – pewne gry z czasem zanikają, wychodzą z użycia, a na ich miejsce powstają nowe. Wittgenstein pisze o tym w następujący sposób:

Lecz ile jest rodzajów zdań? Stwierdzenie, pytanie i rozkaz? – Istnieje niezliczona ich ilość: niezliczona ilość sposobów użycia tego wszystkiego, co zwiemy „znakiem”, „słowem”, „zdaniem”. I mnogość ta nie jest czymś stałym, raz na zawsze danym; powstają bowiem, można rzec, nowe typy języka, nowe gry językowe, a inne stają się przestarzałe i idą w zapomnienie (2005: 20).

Jest to więc proces, którego ostrych granic i końca nie sposób wyznaczyć.

Wittgenstein, wykraczając poza wąskie rozumienie języka, nieuwzględniające płaszczyzny niewerbalnej, wskazuje ponadto, że narzędziami gier językowych mogą być oprócz słów<sup>52</sup> także takie znaki, jak gest, mina, ruch, postawa,

<sup>52</sup> W ujęciu Marty Wołos pionkami – czyli narzędziami – są jedynie słowa, a niewerbalne i parawerbalne znaki uznaje ona za posunięcia w grze. Ponieważ przyjmuję, że znaki niewerbalne są w takim samym stopniu częścią języka jak słowa, takie ujęcie nie wydaje mi się słuszne i proponuję rozszerzyć kategorię „pionków”.



intonacja, dźwięki paralingwistyczne itp. To właśnie te czynniki często decydują o odmienności dwóch gier językowych, wskazując przy tym, że słowa identyczne pod względem brzmienia i pisowni pełnią odmienne funkcje. Czytamy w *Dociekaniach filozoficznych*:

Na czym polega ta różnica między meldunkiem lub stwierdzeniem „Pięć płyt” a rozkazem „Pięć płyt!”? – Cóż, na roli, jaką wypowiedzenie tych słów pełni w grze językowej. Ale i ton, jakim zostaną wypowiedziane, będzie pewnie inny, a także mina i jeszcze to i owo. Można sobie jednak również wyobrazić, że będzie taki sam – gdyż rozkazy i meldunki mogą być wypowiadane w rozmaitych tonach, i z rozmaitymi minami – i że różnica leży jedynie w użyciu. (Zapewne słów „stwierdzenie” i „rozkaz” moglibyśmy też używać dla oznaczenia gramatycznej formy zdań i intonacji, tak jak „Czy pogoda nie jest dziś wspaniała?” nazywamy pytaniem, choć użyte zostało jako stwierdzenie.) Można by wyobrazić sobie język, w którym wszystkie stwierdzenia miałyby postać pytań retorycznych; albo każdy rozkaz – postać pytania: „Czy zechciałbyś to zrobić?”. Być może rzekłoby się wtedy: „To, co powiedział, ma postać pytania, ale w rzeczywistości jest rozkazem” – tzn. w praktyce języka pełni funkcję rozkazu (Wittgenstein, 2005: 19).

Nośnikiem intencji zawartych w grach językowych są więc nie tylko słowa, ale i zachowania niewerbalne – a o znaczeniu jednych i drugich decyduje sposób ich użycia.

Wittgensteinowska teoria gier językowych poprzedza pragmatyczną teorię aktów mowy. Jako przykłady gier językowych Wittgenstein podaje twierdzenie, dziękowanie, zadawanie pytań, życzenie, przeklinanie, rozkazywanie itp. W koncepcjach Austina i Searle’a tego typu działania językowe noszą miano aktów mowy lub aktów illokucyjnych. Zasadniczą różnicę między Wittgensteinowską koncepcją a teorią aktów mowy stanowi podejście do problemu wielości i różnorodności działań językowych. Wittgenstein wskazuje nieskończoną mnogość gier językowych i podkreśla niezliczoną liczbę sposobów użycia znaku, słowa, zdania, a fakt, że często nie dostrzegamy owej mnogości, tłumaczy w następujący sposób: „Nie uświadamiamy sobie niesłychanej różnorodności codziennych gier językowych, gdyż szata naszego języka wszystko ujednotolica. Tym co nowe (spontaniczne, «specyficzne») jest zawsze jakaś gra językowa” (Wittgenstein, 2005: 314). Inaczej rzecz wygląda w koncepcji Searle’a, który przyznaje co prawda, że różnorodność użycia języka jest ogromna, ale twierdzi przy tym: „Wydaje mi się jednak, że liczba rzeczy, jakie możemy zrobić za pomocą aktów illokucyjnych, jest ograniczona” (Searle, 1999: 231).

Jeśli zaś mowa o podobieństwach między koncepcją Wittgensteina a poglądami samego tylko Austina, to trzeba powiedzieć, że podobnie jak to jest u autora *Dociekań filozoficznych*, także teoria Austina dostrzega siłę oddziaływania nie tylko słów, ale także środków niewerbalnych, jak mimika czy gest, oraz środków parawerbalnych, jak ton głosu czy głośność mówienia itp. Według Austina aktem mowy może być zarówno zdanie, jak i pojedyncze słowo, a także gest<sup>53</sup>. Mało

<sup>53</sup> Antas i Majewska (2006) zwracają uwagę na to, że w typologię aktów mowy można więc „wpisać” także skonwencjonalizowane akty zachowań niewerbalnych.

tę, wskaźnikiem intencji danego aktu mowy może być nieraz jedynie intonacja, z którą ów akt został nadany. Te obserwacje Wittgensteina i Austina w zasadzie nie znalazły oddźwięku w teoriach współczesnych im i nieco późniejszych badaczy języka. Searle, kontynuator myśli Austina, właściwie „zagubił” myśl swego poprzednika i akt mowy postrzegał tylko w kategoriach działania werbalnego. Dopiero stosunkowo niedawno w badaniach nad językiem i komunikacją pojawiły się głosy zbieżne z poglądami autora *Traktatu logiczno-filozoficznego*. Dostrzeżono mianowicie, że język stanowi system wielu różnych powiązanych ze sobą komponentów mających wartość komunikacyjną, słowa zaś są tylko jednym ze składników językowej ekspresji – obok gestów, mimiki, intonacji itd. David McNeill dowiódł, iż znaczenie wypowiedzi jest współtworzone zarówno przez znaki werbalne, jak i niewerbalne, wobec czego: „gesty są integralną częścią języka, tak samo jak słowa, frazy, zdania – gesty i język są jednym systemem” (McNeill, 1992: 2; za: Załazińska, 2006: 84). O tym, że na moc illokucyjną danego aktu mowy składają się często komponenty niewerbalne, pisze między innymi Dul:

Jednakże tworząc wypowiedź, używamy równolegle do słów (bądź w ich zastępstwie) także innych znaków – paralingwistycznych, prozodycznych czy kinetycznych (...). Wszelkie pomocnicze kody mowy (...) składają się wraz ze słowem na siłę illokucyjną wypowiedzi, w której wszelkie pozawerbalne elementy odgrywają niekiedy dominującą rolę (...) (1993: 284).

Zestawiając koncepcję gry językowej Wittgensteina z teorią aktów mowy Austina, trzeba jednak odnotować fakt – na co zwraca uwagę Marta Wołos (2002) – że „gra językowa” jest pojęciem szerszym niż akt mowy. Akt mowy rozumiem jako: „rzeczywiste językowe lub konwencjonalne niejęzykowe (rytualne komunikacyjne dla danej kultury) działanie mające określony i projektowany cel pragmatyczny oraz zamierzone bądź niezamierzone skutki perlokucyjne” (Antas, Majewska, 2006: 57) i sądzę, że zawiera się on w grze językowej, definiowanej – tak jak proponuje to Wittgenstein – jako „kompletne systemy ludzkiej komunikacji” (Wittgenstein, 1998: 133) czy „całość złożona z języka i z czynności, w które jest on wpleciony” (Wittgenstein, 2005: 12). Akt mowy jest więc tym, co stanowi pojedyncze posunięcie w Wittgensteinowskiej grze językowej, czyli jest to pojedynczy akt grania, skończony w czasie przejaw aktywności jednego z graczy (za: Wołos, 2002).

**Posunięcia** to kolejny po pionkach, piąty już element wspólny dla gier językowych i gier w ogóle. Zdaniem Wittgensteina posunięcia w grze językowej powinny być tak dobierane, aby drugi gracz nie miał problemu z ich odczytaniem. Kryterium wyboru posunięć jest więc ich odczytywalność: „czyż nie wszystko jedno, co tu powiemy, jeśli tylko w konkretnym wypadku unikniemy nieporozumień?” – pisze filozof (Wittgenstein, 2005: 38). Można więc wskazać tu znów analogię między teorią Wittgensteina a teorią aktów mowy, w której dany akt mowy oceniany jest pod względem swojej fortunności bądź niefortunności. Skuteczność danego aktu mowy byłaby więc tym, czym według autora *Dociekań filozoficznych* jest odczytywalność danego posunięcia w grze. Wskaźnikiem, który

sygnalizuje, że dane posunięcie zostało odczytane zgodnie z intencją gracza, jest reakcja współgracza. Samo uczynienie ruchu – czyli wykonanie posunięcia – nie przesądza jeszcze o jego rezultacie: „Między rozkazem<sup>54</sup> i wykonaniem go<sup>55</sup> leży przepaść. Wypełnić ją musi zrozumienie. Dopiero zrozumienie mówi, że mam zrobić to. Rozkaz – to tylko dźwięki, smugi atramentu” (Wittgenstein, 2005: 182). Podobnie – w przypadku aktów mowy – o tym, czy dany akt mowy był skuteczny, informuje dopiero jego rzeczywisty skutek perlokucyjny, który jest sygnalizowany werbalnie, zachowaniowo lub też łącznie – werbalnie i zachowaniowo.

Czynnikiem konstytutywnym dla wszystkich gier są **reguły**. Jest to więc szósty wspólny element dla gry językowej i gier innego typu. Zdaniem Wittgensteina ludzie mogą podejmować gry, które na początku nie mają żadnych reguł, ale owe reguły tworzą się i tak w toku gry – jako uzasadnienie dla kolejnych, wykonywanych przez graczy posunięć. Ucząc się nowej gry, człowiek poszukuje w niej reguł – jeśli sobie je przyswoi, będzie mógł powtarzać schemat danej gry w innych sytuacjach. Tak więc to właśnie dostrzeżenie reguł pozwala uznać, że umiemy grać. Nauka reguł gry odbywa się na różne sposoby – Wittgenstein pisze o tym w następujący sposób:

Reguła ma być pomocą w nauce gry. Podaje się ją uczniowi, ćwicząc z nim jej zastosowania. – Bądź też jest ona narzędziem w samej grze. Albo: reguła nie ma zastosowania ani w nauce gry, ani w samej grze; nie występuje też w spisie reguł. Uczymy się grać, patrząc, jak grają inni (Wittgenstein, 2005: 43).

Stosowanie reguł w grach językowych jest zdaniem filozofa wynikiem wcześniejszej „tresury”. Reguły gier językowych są oparte na umowie. Są nam one narzucone, a ponieważ reguł uczą nas inni lub też uczymy się ich, podpatrując zachowania innych, to nie mają one charakteru indywidualnego. Zatem gry – zdaniem Wittgensteina – są zrytualizowanymi ciągami czynności (posunięć) i grając, po prostu powielamy te ciągi, kierujemy się regułą niejako bezrefleksyjnie:

Wszystkie przejścia są już właściwie dokonane – znaczy: nie mam żadnego wyboru. Reguła raz opieczętowana określonym znaczeniem wytycza linie swego zastosowania przez całą przestrzeń (...). Gdy kieruję się regułą, to nie wybieram. Regułą kieruję się ślepo (Wittgenstein, 2005: 125).

Gracz nie musi sobie nawet uświadamiać reguł i może nawet nie umieć wyjaśnić, dlaczego działa zgodnie z daną regułą. Doskonałym tego przykładem są zwłaszcza różnorodne gry językowe o charakterze grzecznościowym, motywowane panującymi w danym społeczeństwie obyczajami. Postępujemy zgodnie z regułami gier, zwykle nie dociekając, dlaczego należy grać w nie w ten, a nie inny sposób, ale gdybyśmy zadali sobie pytanie o powód danego postępowania w takiej grze, to zapewne pierwsza odpowiedź, która przysłababy nam na myśl, to: „Bo tak trzeba/należy/wypada”.

<sup>54</sup> „Posunięcie” – przypis B.D.

<sup>55</sup> Reakcja na „posunięcie” – przypis B.D.

Gry językowe z założenia wykluczają więc spontaniczność. Nie oznacza to jednak, że gracz nie ma możliwości dokonania wyboru strategii, którą kieruje się w grze. Jeśli jednak ową strategię zmienia, to znaczy, że zaczyna kierować się inną regułą, a tym samym przechodzi do innej gry językowej (Wittgenstein, 1999: 354).

Ostatnim elementem wspólnym wszystkim grom, także grom językowym Wittgensteina, jest **cel i stawka**, dla których gry są rozgrywane. Wittgenstein co prawda nie pisze, na czym dokładnie polega wygrana w grach językowych, sądzę jednak, że jeśli na grę językową patrzymy jak na „kompletne systemy ludzkiej komunikacji” (Wittgenstein, 1998: 133), to można by uznać za jej naczelny cel porozumienie się jej uczestników i zbudowanie więzi komunikacyjnej. W tak pojętej grze nie chodziłoby więc o zwycięstwo jednego z graczy i pokonanie drugiego, ale o to, by sukces, dzięki uczestnictwu w grze językowej, odnieśli obaj gracze<sup>56</sup>. To znaczy – im lepsza, bardziej wartościowa gra językowa tym więcej zyskują na niej obaj gracze, i odwrotnie – jeśli w grze jeden z graczy chce pozbawić czegoś swojego partnera i umniejszyć jego wygraną, to w konsekwencji stracą na tym obaj. Celem i stawką gry językowej jest więc jakość komunikacji, a przez to, że gry językowe są powiązane także z „formami życia”, celem i stawką jest także jakość owych „form życia” – wartość społecznych sytuacji, w których człowiek uczestniczy.

Na koniec warto poruszyć jeszcze jeden problem, na który zwraca uwagę Wittgenstein. Jest to kwestia podobieństwa gier językowych. Można zapytać, czy wobec różnorodności i wielości gier istnieje coś, co byłoby wspólne w równym stopniu im wszystkim? Autor *Dociekań filozoficznych* nie bierze pod uwagę takiej możliwości. Nie ma jednego wspólnego elementu, który przejawiałby się w każdej bez wyjątku grze językowej – twierdzi Wittgenstein, ale dodaje przy tym, że:

są one natomiast rozmaicie ze sobą spokrewnione. Ze względu na to pokrewieństwo, czy też te pokrewieństwa, nazywamy je wszystkie „językami” (...). Przypatrz się np. kiedyś temu, co nazywamy „grami”. Chodzi mi tu o gry typu szachów, gry w karty, w piłkę, gry sportowe itd. Co jest im wszystkim wspólne? – Nie mów: „Muszą mieć coś wspólnego, bo inaczej nie nazywałyby się «grami»” – tylko patrz, czy mają coś wspólnego. – Gdy im się bowiem przypatrzysz, to nie dojrzyś wprawdzie niczego, co byłoby wszystkim wspólne, dostrzeżesz natomiast podobieństwa, pokrewieństwa – i to cały ich szereg (...). A wynik tych rozważań brzmi: Widzimy skomplikowaną siatkę zachodzących na siebie i krzyżujących się podobieństw, podobieństw w skali dużej i małej. Podobieństw tych nie potrafię scharakteryzować lepiej niż jako „podobieństwa rodzinne”, gdyż tak właśnie splatają się i krzyżują rozmaite podobieństwa członków jednej rodziny: wzrost, rysy twarzy, kolor oczu, chód, temperament itd., itd. – Będę też mówić „gry” tworzą rodzinę (Wittgenstein, 2005: 50–51).

Pokazałam w tym rozdziale różne, czasem bardzo od siebie odległe, koncepcje rozumienia gry: od gier jako działań społecznych o charakterze podstępny i manipulacyjnym w ujęciu zaproponowanym przez Berne’a, przez gry badane przez Huizingę i kontynuatorów jego myśli, czyli gry ludyczno-agonalne, będące działaniami społecznymi o funkcji kulturotwórczej, po gry językowe w koncep-

<sup>56</sup> W tym sensie „gra językowa” podobna byłaby grom ludycznym polegającym na współpracy, a nie na rywalizacji i współzawodnictwie.

cji Wittgensteina, mające charakter językowych działań społecznych i odbijające społeczne „sposoby życia”. Poszczególne koncepcje wskazują na odmienne cele, dla których podejmowane są owe różne rodzaje gier. W gry podstępne badane przez Berne’a gra się przede wszystkim dla osiągnięcia jakichś własnych korzyści kosztem drugiego człowieka, a także dlatego, że rytuały i rozrywki, ze względu na ich stałą przewidywalność i schematyczność, nie zaspokajają ludzkiej potrzeby urozmaicenia społecznego czasu. Gry ludyczno-agonalne podejmowane są między innymi dla rozrywki oraz w celu sprawdzenia swych cech i zdolności we współzawodnictwie z innymi. Gry językowe Wittgensteina są sposobem na stworzenie wspólnoty działania i nawiązanie więzi komunikacyjnej z drugim człowiekiem. Wszystkie te bardzo różnorodne gry stanowią doskonałą ilustrację tezy o „podobieństwie rodzinnym”. Trudno jest bowiem wskazać jeden ich wspólny element (charakterystyczny tylko dla nich i niepodzielany z innymi rodzajami czynności), można za to doszukiwać się licznych ich podobieństw: wszystkie one zakładają istnienie graczy, wymagają umiejętności grania, polegają na wykonywaniu odpowiednich w danym momencie posunięć, są oparte na regułach. Różnorodność owych gier dowodzi ponadto uniwersalności modelu gry, wiele najistotniejszych przejawów życia społecznego człowieka ma bowiem właśnie charakter gry. A skoro gry są rozmaite i bardzo nieraz różnią się między sobą, oczywiste wydaje się, że należy mówić o rozmytych granicach pojęcia gry czy – by odwołać się do koncepcji Lakoffa – o radialności kategorii gry.

Wykazana przez Wittgensteina zasada „podobieństwa rodzinnego” stanowi w gruncie rzeczy fundament wszelkich procesów kategoryzacyjnych, gdyż, o czym pisze Tabakowska (1995), ludzki proces poznawczy zasadza się w dużej mierze na porównywaniu, czyli szukaniu cech łączących lub różniących dane elementy. Ową „cechą łączącą” która sprawia, że bardzo różnorodne przecież działania postrzegamy jako należące do wspólnej kategorii gier, jest to, iż wszystkie one przedstawiają się nam jako formy interakcyjnych zachowań społecznych. Charakter interakcji społecznych mają wszak zarówno niewinne i beztroskie dziecięce zabawy – gry w „berka” czy w „klasy”, jak i intelektualnie skomplikowana karciana gra dorosłych – brydż, także gry związane z rywalizacją i walką fizyczną, jak boks, a wreszcie wyrafinowane językowe gry perswazyjno-manipulacyjne. Tym zaś, co łączy wszystkie te rodzaje gier, są gry językowe, granie językowe jest bowiem niezbędnym elementem wszelkich form interakcji społecznej. Granie językowe jest graniem społecznym – od chwili wejścia w kontakt z drugim człowiekiem gramy językowo. Gra językowa przenika więc, a przy tym warunkuje, wszystkie rodzaje społecznej działalności człowieka. Do gier językowych prowadzą się więc wszystkie rozmaite rodzaje gier; podczas gdy inni badacze zajmowali się poszczególnymi typami „gier” – jak gry ludyczne czy gry podstępne, to właśnie jedynie Wittgenstein podjął się opisu istoty samego grania.



CZĘŚĆ II  
WSPÓŁCZESNE POLSKIE  
RYTUAŁY INTERAKCYJNE.  
ANALIZA





Codzienna aktywność człowieka w świecie stawia przed nim konieczność wchodzenia w relacje z innymi ludźmi. Nawiązywanie, podtrzymywanie oraz pogłębianie więzi, a także chronienie jej w sytuacjach interakcyjnego zagrożenia i odbudowywanie, jeśli została zerwana, dokonywane jest w interpersonalnych kontaktach w głównej mierze za pomocą języka. Język pełni ważną funkcję także w tworzeniu i obronie swego publicznego wizerunku oraz podtrzymywaniu i chronieniu wizerunku publicznego innych – jest więc narzędziem istotnym z punktu widzenia „technik i strategii ochrony twarzy”. Wreszcie dzięki językowi możliwe jest osiągnięcie założonych sobie w kontakcie celów pragmatycznych. Społeczna działalność człowieka, niezależnie od formy, jaką przyjmuje, wiąże się więc z „graniem językowym”. Sprawność poruszania się w świecie oraz skuteczność w realizowaniu własnych intencji i umiejętność właściwego odczytywania intencji współuczestnika kontaktu są powiązane ze sprawnością posługiwania się nieograniczonym bogactwem różnorodnych „gier językowych”. Podstawową zdolnością człowieka – jako istoty społecznej – wydaje się więc zdolność stosownego „znalezienia się” w interakcyjnym rytuale, na tę zdolność zaś składa się wiele elementów – znajomość scenariuszy zachowań i rytualnych formuł językowych oraz świadomość tego, w jakich sytuacjach są one przydatnym narzędziem – co można za ich pomocą osiągnąć i jaki skutek perlokucyjny przynoszą.

Kiedy człowiek opuszcza swoją samotną sypialnię i spotyka drugiego człowieka, od razu wchodzi w interakcyjne gry: wita się z domownikami, z dozorcą na schodach wymienia zdawkowe fatyczne narzekanie na pogodę, na ulicy poucza rowerzystę, który niemal potracił go, nieostrożnie przejeżdżając przez pasy, w pracy zmienia się z pouczającego z wyższością użytkownika dróg w uniżonego podwładnego, musi bowiem usprawiedliwić się przed podwładnym z niewykonanego w terminie zadania, a zaraz potem jest „równym gościem” – pociesza kolegę, który przyłapał żonę na zdradzie, i doradza mu, co powinien zrobić w tej sytuacji. Można by tak wymieniać w nieskończoność... Gry językowe, które każdy człowiek podejmuje, są jednocześnie, by odwołać się do myśli Wittgensteina – jego „sposobami życia”, różnymi w zależności od jego intencji, wyznaczonych sobie celów, a także od funkcji, jaką pełni, oraz od typu kontaktu, jaki podejmuje, i od tego, z kim gra.

Gry językowe bowiem nie rodzą się w próżni, ale wymagają jakiegoś „tu i teraz”, w którym mogłyby być zakorzenione, oraz powstają w zderzeniu jednostki z inną jednostką i jej grami językowymi. Stojąc przed lustrem, człowiek nie musi być grzeczny, nie musi na przykład stosować strategii umniejszania samego siebie przez odgrywanie fałszywej skromności – chyba że ćwiczy rolę, w któ-

rej kolejnego dnia wystąpi. Może oczywiście dialogować sam z sobą, ale sędzę, że wtedy mówi do siebie niejako w imieniu kogoś drugiego, patrząc na siebie z zewnątrz i starając się obiektywnie, z dystansu ocenić swoje zachowanie. Gry językowe realizują się w pełni we współuczestnictwie – pojedynczy człowiek dostraja w nich wtedy swe strategie do drugiego człowieka, manipuluje intencjami i celami, mając na uwadze to, co mówi i robi druga osoba, i tak kierując interakcją, aby osiągnąć maksymalne korzyści – czy to dla siebie, na przykład gdy stosuje taktyki manipulacyjne i ingracyjne, czy to dla partnera, na przykład świadcząc mu przysługi czy prawiąc grzeczności. Często ma też na względzie korzyści obu stron kontaktu – gdy stara się wzmocnić więź interpersonalną. To w kontakcie z drugim człowiekiem uczy się grać w gry językowe.

Fakt, że może istnieć nieskończona liczba gier językowych, nie oznacza przecież, że każda z tych gier jest inna, oraz że rządzi się innymi zasadami i prowadzi za każdym razem do odmiennych rezultatów. Gry językowe są powtarzalne – gry, w które gramy my-sami, są jednocześnie grami, w które gramy my-wszyscy, to znaczy pojawiają się w danej kulturze i można je często obserwować u większości członków danego społeczeństwa. Są czymś, co niejednokrotnie określa ich zbiorową tożsamość i oddaje ich zbiorowy charakter (tak jak na przykład skłonność do wspólnego narzekania jest specyficzną cechą polskiego społeczeństwa). Gumperz pisze o tym następująco:

członkowie wszystkich społeczeństw posiadają pewne utarte sposoby porozumiewania się, które postrzegają jako odrębne całości odmiennie od innych typów dyskursu, cechujące się specjalnymi regułami mowy i zachowań niewerbalnych (Gumperz, 1972: 17; za: Wierzbicka, 1999a: 229).

Gry językowe – „sposoby życia” – są więc kulturowo zróżnicowane, są niejednokrotnie „utartymi sposobami porozumiewania się”, to znaczy, że mogą mieć i zwykle mają charakter skonwencjonalizowany, są zdarzeniami o charakterze rytualnym, toczą się według schematów i społecznie zaakceptowanych scenariuszy, które nabywamy wraz z uczeniem się samego języka – w procesie socjalizacji. W praktyce okazuje się więc, że nawet najbardziej wyrafinowane cele można osiągnąć za pomocą zrytualizowanych środków.

Powtarzalność gier językowych ma jeszcze jedną właściwość – dzięki niej, czyli dzięki częstemu uczestniczeniu w określonych tych samych grach językowych, człowiek uczy się, jak uczynić swoje działania językowe bardziej skutecznymi – zdobywa wiedzę na temat tego, w które gry warto grać – jakie są ich konsekwencje i czy są przydatnym narzędziem do osiągania celów, które sobie założył. Dowiaduje się, jaki jest ich wpływ na interakcję z drugim człowiekiem – czy budują, czy też może niszczą więź. Grając, uważny, komunikacyjnie świadomy gracz pilnie śledzi skutki swoich posunięć w grze i wycofuje się szybko, gdy dostrzeże, że są one niebezpieczne lub prowadzą w innym kierunku, niż sobie to zaplanował i niż jest to korzystne dla niego oraz dla relacji.

Analizie tak rozumianych gier językowych jako „sposobów życia”, w których jednostka często sięga po skonwencjonalizowane strategie zachowań i zrytualizo-

wane środki językowe, poświęcam drugą część tej rozprawy. W kolejnych podrozdziałach omówię wybrane językowe rytuały, strategie grzecznościowe i gry komunikacyjne, które składają się na codzienny rytuał interakcyjny – poczynając od działań, które służą nawiązywaniu więzi, przez takie, które więzi zagrażają i mogą ją zniszczyć, po takie, które tę więź obudowują lub pogłębiają. Interesować mnie będą mechanizmy tworzenia relacji interpersonalnych i osiągania choćby minimalnych założonych sobie celów komunikacyjnych. Zwrócę uwagę na te czynniki, które sprawiają, że dane zrytualizowane językowe czy też skonwencjonalizowane niejęzykowe zachowania są skuteczne lub wręcz przeciwnie. Przy analizie poszczególnych zdarzeń komunikacyjnych interesować mnie będzie nie tylko intencjonalność danego aktu, zastosowanego przez uczestnika kontaktu, ale także jego odbiór – możliwość rozszyfrowania owej intencji przez odbiorcę oraz moc perlokucyjna rytuałów i „gier językowych”, które podejmuje człowiek w kontakcie z drugim człowiekiem.

Analiza ta będzie dla mnie także pretekstem do poszukiwania odpowiedzi na pytanie o to, dlaczego zwykle wolimy pozostać w rytuale i stosować skonwencjonalizowane, a przy tym sprawdzone strategie działań, a także odpowiedzi na pytanie o to, kiedy jednak potrzebujemy złamać rytuał i w związku z tym decydujemy się na podjęcie działań komunikacyjnie bardziej ryzykownych (przez to, że wykraczających poza społecznie utarty scenariusz zachowania w danej sytuacji) oraz jaki może to mieć skutek dla kontaktu interpersonalnego.



# 1. Nawiązywanie więzi interpersonalnej – rytuał wymiany fatycznej

Przejawy rytualności w codziennych zachowaniach komunikacyjnych człowieka są już widoczne w pierwszych słowach, którymi rozpoczyna on kontakt z drugą osobą. Mam tu na myśli akty powitań oraz pojawiające się po nich pytania fatyczne<sup>57</sup>, dotyczące ogólnej sytuacji interlokutora. Językowe akty powitań mają w zasadzie charakter rytualizmów skostniałych. To samo zresztą dotyczy niewerbalnych zachowań, które im towarzyszą, a nawet mogą je w pewnych sytuacjach zastępować, na przykład gdy kontakt werbalny jest utrudniony. Można oczywiście wybierać spośród kilku odmiennych formuł językowych – „Witam”, „Dzień dobry”, „Siema” – oraz spośród kilku rodzajów skonwencjonalizowanych aktów powitalnych zachowań niewerbalnych („podać dłoń”, „ucałować w policzek” czy „pomachać”). Wszystkie te formuły i skonwencjonalizowane zachowania mieć mogą swoje formy wariantywne (na przykład „Witam serdecznie” obok „Witam” czy lekkie „skinienie głową” obok głębokiego „ukłonu”), ale w rzeczywistości wybór jest bardzo ograniczony, także dlatego że zależy od typu sytuacji – oficjalna bądź nieoficjalna, od typu kontaktu – rodzinny, towarzyski, neutralny lub specjalistyczny<sup>58</sup>, a także od dystansu dzielącego partnerów i charakteru łączącej ich więzi. W praktyce wąski repertuar środków powitania zawęża się więc jeszcze bardziej w konkretnej sytuacji pragmatycznej. Podobnie jest jeśli chodzi o pojawiające się po aktach powitania pytania fatyczne i odpowiedzi na nie. Choć repertuar tego typu zachowań językowych nie jest raz na zawsze zamknięty i użytkownicy języka dodają do niego nowe elementy, na przykład przez zabiegi słowotwórcze: „Co słyhać” czy zapożyczenia z dzieł literackich: „Co tam panie w polityce?” oraz wykazują pewną pomysłowość, na przykład na pytanie: „Jak się czujesz?”, odpowiadają: „Lepiej niż za dziesięć lat”, to jednak najczęściej sięgają po formuły najbardziej typowe. W zgromadzonym przeze mnie materiale najczęściej pojawiającymi i powtarzającymi się zwrotami są: „Co słyhać (u ciebie)?”, „Co (tam) u ciebie?” „Jak tam?”, „Jak tam w pracy/

---

<sup>57</sup> Terminu „pytania fatyczne” używam za Antas (2000).

<sup>58</sup> Typologię kontaktów, w której wyróżnia się kontakt rodzinny, towarzyski, neutralny oraz specjalistyczny, zaproponowali Awdiejew, Labocha i Rudek (1980).

domu/szkole?”, „Jak leci?”, „Jak się czujesz?”. Także odpowiedzi nie wykraczają poza rytuał i nie łamią konwencji, coraz bardziej chyba powszechnej także i wśród rodzimych użytkowników języka, polegającej na tym, by odpowiadać zdawkowo i ze wskazaniem na pozytywny, a przynajmniej neutralny układ rzeczy: „W porządku”, „Wszystko dobrze”, „Bardzo dobrze”, „Po staremu”, „Bez zmian”, „Nic nowego”, „Jakoś leci”.

Bezpieczeństwo interakcji polega przede wszystkim na tym, że wiemy, co w danej chwili powiedzieć, i wiemy, jak na nasze słowa zareaguje partner kontaktu – czyli wiemy, jaki rezultat perlokucyjny najprawdopodobniej osiągniemy za pomocą danego aktu. Owo poczucie bezpieczeństwa jest szczególnie istotne w pierwszej fazie kontaktu – w rytuale wymiany fatycznej, kiedy rozpoczynamy kontakt z drugim człowiekiem. Wobec tego, aby czuć się w tej fazie bezpiecznie i już na początku zagwarantować sobie ewentualną możliwość przejścia do kolejnych faz kontaktu, w rytuale wymiany fatycznej sięgamy po formuły zrytualizowane i skonwencjonalizowane, a więc przewidywalne. Wykraczanie poza stereotyp byłoby po pierwsze ryzykowne, po drugie zaś w tej fazie kontaktu nie chodzi o to, o czym się mówi i czy mówi się oryginalnie, ale chodzi o sam kontakt, czyli samo nawiązywanie i podtrzymywanie relacji, dokonujące się za pomocą mówienia. Formuły pojawiające się w tej części kontaktu pełnią funkcję fatyczną, a więc według Malinowskiego charakteryzują się tym, że znaczenie słów w nich użytych jest niemal całkowicie nieistotne. Zamierzony rezultat – nawiązanie „fatycznej więzi” – można więc osiągnąć za pomocą najbardziej typowej formuły z repertuaru powitań i wymiany fatycznej, formuły, którą użytkownik ma niejako „pod ręką”. Dlatego gdy pada pytanie: „Co słyhać”, repliką na nie jest zwykle coś w rodzaju: „W porządku”, gdyż pytany doskonale zdaje sobie sprawę z tego, że uczestniczy w rytuale wymiany fatycznej i nikt nie wymaga od niego, aby udzielał szczegółowego sprawozdania z kilku ostatnich tygodni swojego życia. Mało tego – sądzę, że uczestnik kontaktu fatycznego uświadamia sobie, że brak udzielenia choćby najbardziej zdawkowej informacji na postawione przez interlokutora pytanie fatyczne nie zaburzy relacji, i dlatego często na takie pytanie reaguje nie informacją od siebie, ale również pytaniem fatycznym – niejako odbija je do swego interlokutora. Ilustruje to następujący przykład:

(Nr 9-GiRK)

A: Cześć, co słyhać u Was?

B: Cześć, co tam u ciebie?

A: No ciężko, ciężko...

B: Co się dzieje?

A: Ciężka sesja...

Osoba B, zamiast udzielić informacji na pytanie fatyczne, które postawiła osoba A, sama od razu zadaje tego typu pytanie – można powiedzieć: odbija je w stronę pytającego. W rezultacie, w tej wstępnej fazie rytuału interakcyjnego – w rytuale wymiany fatycznej tylko osoba A jest stroną, która udziela informacji

na fatyczne pytanie, narzekając: „No ciężko, ciężko”. Osoba B żadnych informacji na pytanie fatycznie nie udziela, a osoba A wcale nie nalega, aby jednak padła odpowiedź o charakterze informacyjnym. Sądzę też, że osoba A nie ma powodów, aby przypuszczać, że odpowiedź nie padła celowo, a osoba B zamierza coś przed A zataić. Pytania fatyczne są przecież najbezpieczniejszymi pytaniami w interakcji – zwykle nikt nie próbuje weryfikować, czy dana na nie odpowiedź jest szczerą, czy też nie. Adresat takiego pytania może więc spokojnie posłużyć się kłamstwem grzecznościowym i odpowiedzieć zgodnie z obowiązującą konwencją „Wszystko dobrze”, nawet choćby nic mu się ostatnio w życiu nie układało. Próbę weryfikacji szczerości obudzić może dopiero wyraźna inkongruencja między treścią komunikowaną werbalnie a przekazem niewerbalnym. Na przykład widząc, że interlokutor mówi: „Wszystko jest wspaniale” trzęsącym się głosem i ze łzami w oczach, partner kontaktu może podjąć działania zmierzające do odkrycia rzeczywistego nastroju swojego rozmówcy, ale wykracza to już poza wstępny dla danego kontaktu rytuał wymiany fatycznej.

Wracając jeszcze do powyższego przykładu – brak odpowiedzi ze strony osoby B – nie zaburza i nie przerywa kontaktu między partnerami – „fatyczna więź” zostaje nawiązana, istotne jest bowiem, że w ogóle padły najpierw formuły powitań, a potem fatyczne pytania. Te dwa elementy wystarczają, aby rytuał wymiany fatycznej uznać za pełny i skuteczny, to znaczy pozwalający uczestnikom przejść do kolejnego etapu, czyli w tym przypadku do rytuału narzekania na sesję egzaminacyjną. Istotne jest jednakże to, że aby można było w ogóle narzekać, musiał najpierw właśnie zaistnieć i zostać przeprowadzony choćby najkrótszy rytuał wymiany fatycznej.

Uczestnicy rytuału wymiany fatycznej bardzo dobrze wiedzą, że na zdawkowe pytanie należy udzielić zdawkowej odpowiedzi – jest to wymóg grzecznościowy. Z kolei niegrzecznie byłoby „zarzucić” partnera na przykład pełną drastycznych szczegółów relacją z przebytej niedawno choroby – chyba że uczestnik kontaktu ma pewność, że zadane na wstępie pytanie nie miało charakteru fatycznego, ale było pierwszym krokiem w grze we „wspólne narzekanie i przelicytowywanie się w doznanych nieszczęściach”. Mając na uwadze znaczenie fatyczności w kontaktach interpersonalnych, Leech stwierdził, że może ona być jedną z maksym grzeczności, i wprowadził ją jako maksymę fatyczności (*Phatic Maxim*), sytuującą się na obrzeżach pragmatyki i grzeczności językowej (za: Antas, 2000: 271).

Być może właśnie ze względu na zdawkowość komunikatów fatycznych, a także stereotypowość formy i skonwencjonalizowanie ich treści badacze języka, począwszy od Malinowskiego, twierdzą, że zwroty pełniące funkcję fatyczną, takie na przykład jak akty powitań, zawierają co najwyżej ślad informacyjności (na przykład Grodziński, 1977; 1980; Huszcza, 1996). Zdaniem Malinowskiego wyrażenia językowe użyte w funkcji fatycznej nie służą przekazywaniu informacji i nie są używane w celu wyrażania naszych myśli. Jedyna informacja, jaką mogą zawierać, to to, że nadawca dostrzega partnera i akceptuje go jako uczestnika dalszego kontaktu interpersonalnego (Malinowski, 2003a; Pisarkowa, 2000). Sądzę

jednak, że nie można do końca się zgodzić z poglądem, że jedyną informacją wynikającą z komunikatów fatycznych jest to, że nadawca zauważył partnera i godzi się na kontakt z nim, tak jak nie jest jedyną intencją nadawcy, by za pomocą formuł fatycznych po prostu nawiązać kontakt. Wskazuje na to Grzegorzycykowa, pisząc, że rola formuł fatycznych polega nie tylko na informowaniu o chęci nawiązania więzi z drugim człowiekiem, ale akty fatyczne są często nadawane także z innymi intencjami, intencje te zaś mogą być ukryte (Grzegorzycykowa, 1991).

Jeżeli przyjmujemy, że w akcie mowy wyróżnić można trzy rodzaje intencji:

- intencję zamierzoną;
- intencję wyrażoną;
- intencję odebraną (zrozumiałą) (za: Awdiejew, 1987: 139).

to sędzę, że intencją wyrażoną danego aktu fatycznego jest z reguły chęć nawiązania kontaktu oraz okazania partnerowi, że mówiący dostrzega go i wyodrębnia spośród innych. Taka intencja wyrażona często się pokrywa z intencją zamierzoną i odebraną. To znaczy partner nadaje dany akt fatyczny jedynie z intencją nawiązania kontaktu (jest to jego intencja zamierzona i zarazem intencja wyrażona) i właśnie tak intencję tę odbiera współuczestnik interakcji. Nadawca aktu fatycznego nie ma innych intencji poza nawiązaniem kontaktu, to znaczy nawiązanie kontaktu nie jest środkiem do celu, ale celem samym w sobie. Najprostszym tego przykładem może być sytuacja, gdy partnerzy kontaktu spotykają się na ulicy, witają, zadają sobie pytania fatyczne, żegnają się i odchodzą każdy w swoją stronę. Tak dzieje się w poniższym przykładzie:

(Nr 10-MW)

A: Dzień dobry!

B: No cześć!

A: Co u ciebie?

B: Nic nowego. A jak ty?

A: W porządku.

B: Biegnę, bo mam zajęcia. To widzimy się w piątek na imprezie u Baški. Pa!

A: No leć. Do zobaczenia!

W pewnych natomiast sytuacjach intencja wyrażona różni się od intencji zamierzonej – maskuje rzeczywistą intencję uczestnika kontaktu, jak w poniższym przykładzie:

(Nr 11-MW)

A: Halo! Bartek? Mówi Marcin.

B: Witaj.

A: Co tam u ciebie? Wszystko dobrze?

B: Żadnych nowości. Dużo pracy.

A: A co u Kasi?

B: Dobrze, dziękuję.

A: Zdrówko wam dopisuje?



B: Nie narzekamy.

A: Ja właściwie to dzwonię, bo mam do ciebie taką sprawę. Nie miałbyś pożyczyć paru złotych na trzy miesiące mniej więcej?

W powyższym przykładzie osobie A zależy nie tyle na tym, aby nawiązać kontakt z partnerem i przesłać mu komunikat w rodzaju: „Dostrzegam cię i akceptuję jako partnera, i okazuję ci to w ten sposób, że pytam o twoje sprawy”, ale przede wszystkim na tym, aby przez nawiązanie więzi przygotować odpowiedni grunt pod prośbę. Stworzenie „fatycznej więzi” nie jest celem samym w sobie, ale środkiem do celu. Tak użyte formuły wymiany fatycznej mają więc w sobie intencję podwójną – jedna z nich zaś (nawiązanie więzi – intencja wyrażona) pozostaje na usługach drugiej (przygotowanie adresata do bardziej przychylnego przyjęcia prośby – intencja zamierzona). Na korzyść osoby A zadziała oczywiście taki układ rzeczy, w którym odbiorca nie połączy ze sobą faktów – to znaczy nie uzna, że nadawca wyraża zainteresowanie jego osobą tylko po to, aby za chwilę łatwiej uzyskać to, co jest dla niego głównym celem w kontakcie. Innymi słowy, dla osoby A korzystna będzie taka sytuacja, w której intencja odebrana będzie tożsama z intencją wyrażoną, intencja zamierzona pozostanie zaś ukryta. Sądzę więc, że fatyczność może być czasem używana jako narzędzie ingracyjne, za którego pomocą nadawca przygotowuje sobie odpowiednie pole do późniejszego uzyskania od odbiorcy działań korzystnych dla nadawcy.

Oto inny przykład sytuacji, w których nawiązanie „fatycznej więzi” jest dla nadawcy środkiem do zjednania sobie odbiorcy:

(Nr 12-GiRK)

A: Witam, kogo widzę, cześć Ania (całuje C w policzek).

C: Cześć, no cześć.

A (zwraca się do B): Michał, jak ja ciebie dawno nie widziałam. Co u ciebie słychać? Ania, jak na studiach?

C: Bardzo dobrze, wszystko w porządku.

A: Zakochani, widzę, jesteście.

C: Tak, bardzo.

A: Michał, słuchaj, pamiętasz, jak kiedyś mówiłam ci o moich kłopotach z komputerem?

B: Uhm.

A: No właśnie, właśnie. Miałbyś kiedyś chwilę czasu, po zajęciach może?

B: A co się dzieje?

A: Bo ten komputer ciągle mi się psuje.

Wymiana fatyczna bezpośrednio poprzedza w powyższej sytuacji prośbę, którą osoba A kieruje do osoby B. Celem A jest przede wszystkim załatwienie interesu – uzyskanie od B pomocy w naprawie komputera. Osoba A zdaje sobie jednak sprawę z tego, że od razu na początku kontaktu nie może przedstawić swej prośby, warunkiem wstępnym wszelkich kontaktów bowiem – niezależnie od tego, jaki cel im przyświeca – jest przeprowadzenie rytuału wymiany fatycznej. Dopiero

potem można przejść do działania – poprosić o coś, zaproponować coś partnerowi, zapytać o radę itp. Aby zapewnić sobie pragmatyczny sukces, osoba A musi więc, choćby tylko dla pozorów, zachować minimum grzeczności i zaproponować partnerowi krótką rytualną wymianę pytań i odpowiedzi fatycznych.

Rytuał wymiany fatycznej, nawet jeśli intencją tego, kto go zainicjował, jest coś więcej lub coś zupełnie innego niż tylko chęć okazania partnerowi, że nadawca dostrzega go i interesuje się nim, nie może zostać w rytuale interakcyjnym pominięty – bez niego przejście do kolejnych faz kontaktu jest niemożliwe. Trudno na przykład poprosić o coś, gdy nie nawiązało się przed tym z partnerem choćby minimalnej więzi lub przynajmniej nie podjęło się prób nawiązania takiej więzi. Usilne próby nawiązania „więzi fatycznej” prezentuje kolejny przykład:

(Nr 13-MW)

Sytuacja rozgrywa się w poczekalni przed gabinetem dentystycznym.

A: Ale jest opóźnienie okropne, prawda?

B: Owszem (nie odrywając oczu znad książki).

Długa przerwa.

A: Zaczęło padać. Ojej, pani chyba nie ma parasola...

B: Mam blisko do domu (nadal znad książki, nie patrząc w ogóle na A).

Przerwa.

A: A u pani coś poważnego z zębkiem?

B: Nie wiem. Okaze się.

Przerwa

A: Przepraszam, czy piątką jest refundowana?

B: Nie mam pojęcia.

Przerwa

A: Chciałam zapytać, czy nie przepuściłaby mnie pani w kolejce, bardzo się spieszę i jeszcze to opóźnienie...

B: Przykro mi, ja też już dawno powinnam być w domu, a nie chcę zupełnie zrezygnować.

A: Aha, no trudno.

Od tej chwili A nie próbuje już nawiązywać rozmowy z B, choć obie osoby siedzą jeszcze przez jakiś czas razem w poczekalni.

W powyższym przykładzie osoba A stara się nawiązać kontakt z osobą B, jednakże kolejne próby, które w tym celu podejmuje, okazują się bezskuteczne. Nie udaje się stworzyć nici porozumienia aktem narzekania na opóźnienie. Nieskuteczna okazuje się też konstatacja pogodowa, do której osoba B dołącza akt sugerujący troskę o partnera: „Ojej, pani chyba nie ma parasola”. Na obie te próby osoba B reaguje jedynie zdawkową odpowiedzią, nie dającą osobie A żadnego punktu zaczepiania i kontynuowania rozmowy dalej w tym samym temacie. Mało tego osoba B, swoim zachowaniem – to znaczy skupieniem na lekturze i nienawiązywaniem kontaktu wzrokowego z osobą A, wyraźnie sygnalizuje, że nie ma ochoty na nawiązanie relacji i rozmowę. Osoba A nie zważa jednak na te

sygnały i podejmuje kolejne próby – okazuje zainteresowanie osobie B pytaniem: „A u pani coś poważnego z zębkiem?”, które to pytanie jest chyba zbyt bezpośrednie na takim etapie znajomości, a raczej nieznanomości interlokutorów. Następnie osoba A zwraca się do partnera z prośbą o informacje. Osoba B reaguje na oba te akty podobnie – wyraża swoją niewiedzę i tym sposobem ucina temat, zanim zdążył się on rozwinąć. Osoba A zaprzestaje więc wreszcie podejmowania kolejnych prób nawiązania więzi, ale mimo niepowodzenia decyduje się skierować do osoby B prośbę. Osoba B odmawia bezpośrednio, gdyż osoba A nie jest dla niej nikim bliskim i nie musi się obawiać, że zbyt kategoryczna odmowa popsuje relację – trudno bowiem w tej sytuacji mówić o istnieniu jakiegokolwiek więzi między partnerami. Osobie A nie udało się owej więzi stworzyć, gdyż osoba B, wyraźnie niechętna ewentualnemu kontaktowi, ani razu nie dała jej takiej możliwości.

Partnerzy, którzy daną interakcję inicjują przede wszystkim po to, by przedstawić swoją prośbę i uzyskać od interlokutora jej spełnienie lub choćby obietnicę jej spełnienia, stosują wtedy w rytuale wymiany fatycznej często znacznie więcej formuł fatycznych niż zwykle – to znaczy więcej formuł fatycznych niż wtedy, gdy kontakt nie jest nastawiony na osiągnięcie konkretnego osobistego celu i nie wymaga przez to szczególnego zaskarbiania sobie łask interlokutora. Tę znamieną tendencję ilustrowała sytuacja numer 11. Przykładem może być też następująca wymiana:

(Nr 14-GiRK)

A: Witaj, Wojtek.

B: Cześć.

A: Co słysząc u ciebie?

B: Wszystko w porządku.

A: W porządku tak? Fajnie, że znalazłeś dla mnie chwilę.

B: Nie ma problemu.

A: Fajnie się spotkać, prawda? Mam do ciebie takie pytanie, czy gdybym miała do ciebie jakąś prośbę, to byłbyś mi w stanie pomóc?

Powyższy przykład pokazuje, że fatyczność jest dla nadawcy także środkiem do oswojenia własnego napięcia i niepewności związanej z koniecznością poproszenia partnera o przysługę. Sposób, w jaki osoba A formułuje swoją prośbę: „Mam do ciebie takie pytanie, czy gdybym miała do ciebie jakąś prośbę, to byłbyś mi w stanie pomóc?” – a więc niebezpośrednio, pytaniem upewniając się wcześniej, czy prośba ma szansę być spełniona i od tego uzależniając jej przedstawienie, czyli zawieszając chwilowo swoją prośbę (użycie trybu przypuszczalnego) – wskazuje na to, że partner czuje napięcie i ma potrzebę asekurowania się. Niepewność i napięcie są także widoczne w sposobie, w jaki osoba A uczestniczy we wstępnej rytualnej wymianie fatycznej – powtarza w formie pytania odpowiedź osoby B: „Wszystko w porządku, tak?”, a wyrażając swoje pozytywne odczucia związane ze spotkaniem, zwraca się do partnera z prośbą o potwierdzenie: „Fajnie się spotkać, prawda?”. Sądząc więc, że w tym przypadku fatyczność stanowi nie tylko

element strategii pozyskania przychylności odbiorcy, ale jest przede wszystkim istotna dla samego nadawcy, który dzięki niej daje sobie czas na przygotowanie do podjęcia ryzykownego z punktu widzenia „twarzy” działania, jakim jest prośba.

Oczywiście może się tak zdarzyć, że odbiorca się zorientuje, że intencją zamierzoną danej formuły fatycznej jest przygotowanie odpowiedniego gruntu pod interes i, co więcej, zdecyduje się on dać do zrozumienia swemu interlokutorowi, że przejrzał jego rzeczywiste zamiary, więc od tej pory można już grać w otwarte karty. Poniższe dwa przykłady ilustrują taką sytuację, w której odbiorca wręcz demaskuje rzeczywiste intencje swego interlokutora. Na tak otwartą demaskację może sobie jednak pozwolić ten, kto czuje, że zajmuje mocniejszą niż jego partner pozycję w relacji i wie, że interlokutor jest od niego zależny w jakiś sposób: albo ze względu na charakter relacji, jak w kontakcie typu dziecko – rodzice czy podwładny – pracodawca, albo ze względu na to, że interlokutor zaraz będzie go o coś prosił, czym ustawi się przynajmniej na moment w niższej pozycji. Zobaczmy następującą sytuację:

(Nr 15-MW)

A: Janek! Stary! Wieki cię nie widziałem! Jak się cieszę! Co tam, co tam u ciebie? Mów!

B: A ty co? Jaki masz do mnie interes, że się tak wylewnie witasz, co? Wal prosto z mostu.

A: Mówiłeś mi kiedyś, że twój kuzyn szuka samochodu dostawczego do kupienia...

Fakt, iż w takiej sytuacji jak powyższa, intencją odebraną przez interlokutora jest próba przygotowania gruntu pod akt prośby, spowodowany jest, jak sądzę, tym, że interlokutor dostrzega nadmiar fatyczności w porównaniu z tym, ile tej fatyczności jest zwykle w kontakcie z tym samym właśnie partnerem. Berne zwraca uwagę na to, że rytuał wymiany „głasków” – czyli aktów zauważania partnera – ma dla każdego kontaktu przebieg zwykle ściśle określony i powtarzający się za każdym razem w niezmienionej formie. Znaczy to, iż wiemy, że spotykając się z daną osobą musimy wymienić tylko po jednym „głasku”, z inną zaś wymieniamy zawsze po pięć „głasków”. Z reguły określających ten rytuał zdają sobie sprawę zwykle w równym stopniu obaj partnerzy danego kontaktu. Jeśli rytuał przebiega zwyczajowo, bez zmian, fatyczność służy podtrzymaniu więzi, ale też informuje partnerów o tym, że w relacji nic się nie zmieniło. Jeśli zaś osoba, z którą wymieniamy jedynie powitalne: „Dzień dobry”, mijając się na korytarzu wspólnego miejsca pracy, nagle zaczyna się interesować naszym samopoczuciem i zdrowiem naszej rodziny, jest to niewątpliwie naddatek „głasków” – nadmiar fatyczności – i niebezpiecznie doszukujemy się w zachowaniu partnera intencji innych niż czysto fatyczne i grzecznościowe. Partner, który został obdarzony większą liczbą „głasków”, niż oczekiwał, zada sobie pytanie w rodzaju: „Czego on ode mnie chce?” lub nawet wyrazi swoją ciekawość głośno. Z kolei ten, kto otrzyma mniej „głasków” niż zwykle, będzie się zastanawiał: „Co takiego się stało lub co takiego zrobiłem, że traktuje mnie

nagle chłodniej?” lub ewentualnie bezpośrednio zapyta o to partnera kontaktu, aby jak najszybciej naprawić relację i przywrócić wcześniejszy kształt rytuału. Oto kolejne przykłady sytuacji, w których jeden z uczestników zauważa, że w zwyczajowym rytuale zaszła zmiana:

(Nr 16-MW)

A: Ciocia! Wróciłaś! Dzień dobry!

B: Dzień dobry!

A: Jak podróż, jak zwiedzanie? Wszystko dobrze?

B: W porządku, a jeśli chodzi o prezenty, to dla ciebie już leży na biurku u ciebie.

A: Dziękuję! (biegnie do swojego pokoju).

(Nr 17-MW)

A: Cześć.

B: A, dzień dobry (obojętnym tonem głosu).

A: A co ty taki poważny? Nawet nie spytasz, jak mi poszło wczoraj?

B: Czemu mi nie powiedziałaś, że jest zerówka z historycznej? Też bym się chętnie zapisała, a teraz już nie ma miejsc.

A: Nie wiedziałem, nie pomyślałem, że cię to w ogóle interesuje.

Przedstawione powyżej sytuacje dobrze ilustrują wrażliwość uczestnika kontaktu na wszelkie zmiany zachodzące w rytuale wymiany fatycznej. Może tego nie sygnalizować otwarcie, ale zapewne zauważy on nagły nadmiar lub niedobór „głasków” – czyli zmianę o charakterze ilościowym, a także odnotuje fakt, iż serdeczny uścisk ręki został nagle zastąpiony przez nieznaczące skinienie głowy – czyli dostrzeże zmianę o charakterze jakościowym. Jeśli chodzi o relacje interpersonalne, bywamy bowiem dość wnikliwymi obserwatorami, a tym, co szczególnie zwraca naszą uwagę, jest przede wszystkim brak wymaganych lub spodziewanych zachowań fatycznych i grzecznościowych – jak pisze Tomiczek, relacjonując pogląd Haralda Weinricha: „Nie ten rzuca się w oczy (...), kto w pewnych okolicznościach nas przeprosza (np. za potrącenie w zatłoczonym tramwaju), lecz ten kto tego nie uczynił” (Tomiczek, 1992: 24).

W tym miejscu chcę powrócić do zasygnalizowanego wcześniej problemu informacyjności aktów pełniących funkcję fatyczną. Sądzę, że wyrażenia o funkcji fatycznej (zarówno akty językowe, jak i skonwencjonalizowane akty zachowań niewerbalnych) mogą pełnić również funkcję informacyjną. Przekazują nie tyle informacje na temat świata zewnętrznego, ile informacje związane z płaszczyzną relacji interpersonalnych. Nie chodzi więc o to, że gdy na przykład wieczorem, po skończonych zajęciach wychodzę z budynku uczelni i spotykam studentkę, która mówi do mnie: „Dobry wieczór”, to otrzymuję za pośrednictwem tej formuły informację na temat pory dnia. Dzięki temu „dobry wieczór” dowiaduję się natomiast, że tego dnia spotykamy się po raz pierwszy. Akt ten jest dla mnie poza tym informacją nie tylko o tym, że oto ktoś mnie dostrzega, ale mówi mi też o tym, że jest to ktoś, kogo i ja znam, oraz że jest to ktoś, z kim łączą mnie określone

relacje społeczne. Z tych informacji zaś mogę wyciągnąć kolejne – jeśli skojarzę, że studentka należy do grupy, z którą akurat tego dnia miałam już zajęcia, będę widzieć, że na tych zajęciach jej nie było – zwykle bowiem spotykając kogoś kolejny raz tego samego dnia, nie powtarzamy już aktu powitania. W rytuale ponownego spotkania tego samego dnia sygnałem wzajemnego zauważania się będzie na przykład uśmiech, lekkie skinienie głową czy też – rzadziej i między osobami pozostającymi ze sobą w relacji symetrycznej – wypowiedź w rodzaju: „Mamy dziś do siebie szczęście”, „Znowu na siebie wpadamy” itp.

Przykładem na to, w jaki sposób wypowiedzi i zachowania o funkcji fatycznej przekazują informacje na temat relacji interpersonalnej, są przedstawione wyżej sytuacje, w których uwagę partnerów przyciąga zmiana w rytuale wymiany fatycznej. Z fatycznego – językowego i niejęzykowego – zachowania interlokutora drugi uczestnik kontaktu może bowiem wyciągnąć informację typu: „Zaraz mu będę do czegoś potrzebny”, „Chyba mi czymś zawinił i zaraz zacznie przeproszać”, „Chyba się na mnie gniewa”, „Wygląda na to, że czymś go uraziłem”, „Ma ochotę sprawić, aby nasze relacje stały się bardziej bliskie”, „Chce zwiększyć dystans między nami”.

Informacje dotyczące relacji interpersonalnych przekazywane w trakcie wymiany fatycznej dotyczą także emocjonalnego ustosunkowania się do osoby partnera. Przywitać można się serdecznie, ale także obojętnie, a nawet i w taki sposób, że partner poczuje się urażony. Oto przykład:

(Nr 18-MW)

A: Cześć!

B: Ach, to ty (wypowiedziane tonem, który implikuje: „Ach, to ty niestety”). Cześć (znów ton niechętny). Wejdz, proszę (brzmiające jak: „Wejdz, jeśli koniecznie musisz”).

A: Skoro nie chciałeś mnie widzieć, to trzeba mnie było nie zapraszać.

B (zauważywszy reakcję osoby A, reflektuje się): Nieee, no co ty. Byłem czymś zajęty i stąd to moje roztargnienie.

Sposób powitania oraz następujące (lub nie) po nim pytania fatyczne i inne fatyczne formuły (na przykład konstatacje pogodowe) są często informacją o tym, jak postrzegam partnera, a także jak postrzegam go w relacji ze mną samym. Fatyczność informuje bowiem o statusie społecznym i dystansie między partnerami. To znaczy w sposobach powitań i pożegnań, w fatycznych pytaniach (a nawet w tym, czy w ogóle pojawią się we wstępnej fazie interakcji) wyrażamy informacje o tym, że czujemy się równi wobec partnera lub też że jesteśmy od niego ważniejsi albo że to on jest od nas ważniejszy i zajmuje uprzywilejowaną pozycję. Na przykład można sobie wyobrazić taką sytuację:

Portier: Dzień dobry, panie prezesie.

Prezes: A witam, witam, panie Nowak. I co tam u pana?

Portier: Dziękuję, dobrze. Już daję klucz do gabinetu.

itp.

Trudniej już jednak przyjąć, że owa wstępna wymiana rytualna mogłaby wyglądać następująco:

Portier: Dzień dobry, panie prezesie.

Prezes: A witam, witam, panie Nowak. I co tam u pana?

Portier: Dziękuję, dobrze. A co u pana prezesa słychać ostatnimi czasy?

Na fatyczne pytanie pozwoli sobie raczej partner o równorzędnym lub wyższym statusie w porównaniu ze swoim interlokutorem, partner o statusie niższym zaś po-przezanie zwykle na otwierającej kontakt formule powitalnej oraz – jeśli zostanie mu zadane pytanie fatyczne – na udzieleniu na nie konwencjonalnej odpowiedzi.

Bywa, że akty fatyczne przekazują drugiemu informację na przykład o tym, że szacunek, który wyraża się za pomocą zrytualizowanych aktów grzecznościowych i skonwencjonalizowanych zachowań niewerbalnych jest czymś więcej niż wymagane grzecznościowe minimum, a także, że wynika nie tyle z konwencji, ile z rzeczywistych odczuć nadawcy. Ilustruje to następująca sytuacja, o której opowieścią podzieliła się ze mną Pani Profesor Jolanta Antas:

(Nr 19)

Zdarzenie to miało miejsce zimą roku 2006, akurat w okresie, kiedy w Polsce były mrozy sięgające 20 stopni. Takiego bardzo mroźnego dnia na ulicy, nieopodal Wydziału Polonistyki UJ, idącą na zajęcia Panią Profesor mijął jej student. Chłopak dostrzegł Panią Profesor z daleka i jeszcze będąc w pewnej odległości od niej, zdjął, nie zważając na mróz, ciepłą, naciągniętą wcześniej po oczu czapkę. Gdy zbliżył się dostatecznie do Pani Profesor, skłonił się i powiedział: „Dzień dobry”, a następnie odszedł dalej w swoim kierunku. Gdy Pani Profesor, której uwagę zwrócił ten wyrażający szczególny szacunek gest zdjęcia nakrycia głowy, w dodatku wykonany w tak niekorzystnych warunkach pogodowych, odwróciła się za studentem, zobaczyła, że ten z powrotem nakłada czapkę.

Student z powyższego przykładu dowiódł większego zaangażowania się w rytuał powitania, niż wymagałoby tego minimum grzecznościowe. Mógł powitać jedynie słowem oraz gestem skinienia głową, tymczasem – aby okazać szczególny szacunek – zdecydował się na rzeczywiste działanie (zdjęcie czapki), nie zważając przy tym na to, że dla niego samego zdjęcie czapki na silnym mrozie będzie bardzo nieprzyjemne.

Warto odnotować jeszcze, że zdarza się, iż w wymianie rytualnej, pozornie nieodbiegającej od konwencji typu: „Co u ciebie” – „Wszystko dobrze”, przekazywane są jeszcze inne informacje niż te, które dotyczą relacji interpersonalnej i więzi między partnerami. Myślę tu o takich informacjach, które zdradzają, jak naprawdę mówiący postrzega swoją sytuację czy samopoczucie. Ilustrują to następujące przykłady:

(Nr 20-MW)

A: Cześć.

B: Hej.

A: I jak tam u ciebie?

B: No wszystko w porządku, a u ciebie?

A: No **w sumie** też...

B: Ale coś cię gnębi?

A: Wiesz, **w sumie** mam taki drobny problem. Zawaliłam już kolejne kolokwium z fonetyki, poprawkowe. Ty chyba mi kiedyś mówiłaś, że znasz kogoś, kto jest w tym świetny, może by mi pomógł?

(Nr 21-MW)

A: Marcin! Hej! Co słyhać?

B: **Na ogół** w porządku.

A: Na ogół?

A: Bo jak mnie czasem obłożą papierkową robotą, to się wściekam.

W powyższych sytuacjach osoby, którym zadaje się pytanie fatyczne, odpowiadają na nie zgodnie z obowiązującą konwencją. A raczej – właściwie zgodnie z obowiązującą konwencją, gdyż choć komunikują pozytywny stan rzeczy, to w strukturze wypowiedzi pojawiają się wyrażenia „w sumie”, „na ogół”, które modyfikują sens wypowiedzi i wskazują na to, że mówiący ma (lub jak w ostatnim przypadku – miewa) jakiś problem – to znaczy „całkiem w porządku” u niego nie jest. Sądzę, że wypowiedzi o takim charakterze spowodowane są tym, że nadawca znajduje się między dwoma sprzecznymi formami nacisku. Z jednej strony wie, że powinien się podporządkować konwencji i nie przedstawiać od razu we wstępnej fazie kontaktu swojego problemu (zwłaszcza, że zdaje sobie sprawę, iż pytanie kierowane do niego nie było pytaniem mającym na celu uzyskanie rzetelnej, zgodnej z prawdą informacji), z drugiej zaś strony rzeczywista sytuacja, w jakiej się znajduje, nie jest dla niego korzystna, ma on problem, który zresztą chce w dalszej części przedstawić swemu interlokutorowi. Wydaje się więc, że to faktyczny stan mentalny uczestnika kontaktu (świadomość problemu i przygnębienie związane z problemem) rzutuje na wypowiedź i powoduje naruszenie jej struktury – wywołuje nieznaczne odstępstwo od konwencji odpowiadania na pytania fatyczne.

Sądzę, że tego typu wyrażenia jak „w sumie”, „na ogół”, które Jadłowski (1976: 20–22) zalicza do grupy modulantów sytuujących, są wskaźnikami presupozycji zawartej w wypowiedzi. Presupozycja ta zaś mogłaby brzmieć następująco: „Istnieje pewne zastrzeżenie, aby powiedzieć <jest dobrze>”.

Modulanty, które pojawiły się w przykładach numer 20–21, modyfikują zasadniczą treść przekazu i mają charakter asekuracyjny, sądzą więc, że można je uznać za wyrażenia językowe określane angielskim terminem *hedges* (zwrócił na nie uwagę George Lakoff). Brown i Levinson piszą o *hedges* następująco:

W literaturze (przedmiotu) *hedge* jest partykułą, słowem lub frazą, która modyfikuje zakres odniesienia predykatu, czyniąc go częściowym albo prawdziwym tylko w pewnym sensie, albo bardziej prawdziwym i pełniejszym, niż można było tego oczekiwać (Brown, Levinson, 1987: 145; za: Antas, 2000: 267).



W przypadku podawanych przeze mnie przykładów wyrażenia typu „w sumie” czynią treść przekazu prawdziwą tylko w pewnym sensie (ogólnym). Z kolei przykładem, w którym treść przekazu jest podkreślana szczególnie i dodatkowo wzmacniania, może być następująca wymiana:

(Nr 22-MW)

A: Co tam u ciebie? W porządku?

B: A, **wręcz** bardzo dobrze. Dziękuję.

A: To słyszę, że są jakieś rewelacje. Pochwal się, nie każ mi tego z ciebie wyciągać.

B: Nooo, zakochana jestem, jak nie wiem co!

W wypowiedzi będącej repliką na konwencjonalne pytanie pojawia się modulant z klasy afektantów – „wręcz” – nadający słowom walor emocjonalny. Jest więc nie tylko „w porządku”, ale jest także „bardzo w porządku”. Odpowiedź ta, przez to że wykracza poza ramy czysto zdawkowej formułki, skłania nadawcę pytania fatycznego do wyjścia poza rytuał wymiany fatycznej i pobudza do poszukiwania dalszych informacji na temat sytuacji interlokutora.

Brown i Levinson zjawisko *Hedges Performatives* (to termin przejęty przez badaczy od Robin Lakoff), czyli „performatywnych asekurantów”, łączą ze strategiami grzeczności negatywnej – są to dla nich takie wyrażenia, których zadaniem jest osłabianie kategoryczności sądów bądź nakazów, mogących stanowić zagrożenie dla „twarzy” partnera kontaktu (Brown, Levinson, 1978: 145–172; za: Antas, 2000: 266). Dla terminu *Hedges Performatives* Tomiczek proponuje polski odpowiednik w postaci: „wyrażenia osłabiające eksplikację” (Tomiczek, 1992: 22), Antas z kolei wskazuje, że rola owych wyrażen polega czasem także na wzmacnianiu sądu, na przykład: „Jesteś **prawdziwym** przyjacielem” (przykładem takiego wzmocnienia sądu jest także przytaczana przeze mnie wymiana numer 21), dlatego zdaniem badaczki lepiej mówić o *hedges* jako „wyrażeniach osłabiających lub wzmacniających eksplikację” lub po prostu jako o „wyrażeniach asekurujących” czy „asekurantach” (2000: 267). Antas wspomina także o jeszcze innym sposobie tłumaczenia angielskiego terminu *hedges*, zaproponowanym przez Tomasza Krzeszowskiego, a mianowicie: „mówienie ogródkami”, co wskazuje na to, że jest to mówienie nie wprost, mówienie aluzyjne (2000: 268).

W przytaczanych przeze mnie przykładach „wyrażenia asekurujące” nie mają oczywiście na celu zmniejszenia ryzyka zagrożenia „twarzy” interlokutora oraz w przeciwieństwie do wyrażen tego typu używanych w strategiach grzecznościowych nie muszą być stosowane świadomie<sup>59</sup>, ale sądzę, że z samą grzecznością

<sup>59</sup> A wręcz wydaje mi się, że mają charakter przypadkowy i niezamierzony, choć nie można wykluczyć sytuacji, w których partner już w wymianie fatycznej zaczyna stosować taktykę, polegającą na tym, że mówi, iż wszystko jest „właściwie w porządku”, ale to jego „właściwie”, wsparte jeszcze odpowiednią intonacją i mimiką, na przykład wyrażającą przygnębienie, ma tak naprawdę zmotywować odbiorcę aktu do dotarcia do dręczącego interlokutora problemu, a w konsekwencji do udzielenia mu wsparcia.

są w pewien sposób związane. To znaczy – wskazują na dylemat ujawniający się czasem w codziennych interakcyjnych zachowaniach człowieka – dylemat między grzecznością a szczerością. W tym przypadku bowiem konwencja wymaga zakomunikowania pozytywnego stanu rzeczy, szczerość zaś skłania do tego, aby jednak zasugerować dany problem.

Uważny partner zapewne wychwyci w odpowiedzi swego interlokutora ową asekurację towarzyszącą formule „wszystko w porządku” (bądź innym jej wariantom). Ilustrują to podane wcześniej przykłady numer 20, 21, 22. Ale może zdarzyć się i tak, że działając schematycznie, pozostanie do samego końca w konwencji rytualnej wymiany fatycznej. Ilustruje to kolejny przykład:

(Nr 23-GiRK)

A: Jak się czujesz?

B: Noo, **w miarę** dobrze już (powiedziane bez energii, błado).

A: No to super! (powiedziane entuzjastycznie)

Osoba A, przygotowana na standardową wymianę fatyczną otwierającą kontakt, nie zwraca uwagi (być może celowo i świadomie) ani na treść werbalnego przekazu osoby B (wyrażenie „w miarę”, które presuponuje, że samopoczucie jest mniej niż dobre), ani na to, co osoba B komunikuje niewerbalnie – tonem głosu niewyrażającym dobrego samopoczucia. Replika osoby A nie przystaje do odpowiedzi, której udzieliła osoba B, za to w pełni mieści się w wymogach rytuału wymiany fatycznej. Jeśli jednak osoba B liczyła na wyjście poza rytuał fatyczny i wzbudzenie swoją odpowiedzią rzeczywistego zainteresowania partnera, to takim komunikatem może się poczuć dotknięta.

Sądzę, że waga aktów powitań – werbalnych i niewerbalnych – oraz znaczenie otwierającej kontakt wymiany fatycznej wykracza daleko poza to, że służą one sygnalizowaniu dostrzeżenia partnera i umożliwiają nawiązanie z nim kontaktu. Znacząco wpływają one na późniejszy przebieg całej interakcji, choćby ułatwiając osiągnięcie celów zaplanowanych na potem przez któregoś z uczestników, a także wpływają na relację z partnerem w ogólności, nie tylko w danym momencie, co widoczne jest na przykładzie rytuałów powitań tak przeprowadzonych, że stały się one źródłem informacji o szczególnym szacunku wobec partnera, wykraczającym poza wymogi etykiety lub odwrotnie – o szczególnej niechęci żywionej do współuczestnika kontaktu. Rytuał wymiany fatycznej często przecież nie urywa się, ale przechodzi płynnie w kolejne fazy rytuału interakcyjnego, wobec czego już to, co między dwoma osobami wydarzyło się na samym początku spotkania, znacząco wpływa na dalszy jego przebieg, niejednokrotnie warunkując skuteczność działań podejmowanych przez uczestników kontaktu.

## 2. Ochrona więzi interpersonalnej – strategie zapobiegające niszczeniu więzi i zagrożeniu „twarzy” a rytuał proszenia, rytuał odmawiania i rytuał chwilowego przerwania kontaktu

Podjmując kontakt z drugim człowiekiem, podejmujemy jednocześnie ryzyko – nasza „twarz”, ów starannie pielęgnowany wizerunek społeczny, wartość niezwykle ceniona, ale także bardzo krucha, w społecznych interakcjach narażona jest na liczne zagrożenia. Niebezpieczny dla „twarzy” może być już sam wstępny etap interakcji – rytuał wymiany fatycznej. Zachowanie znajomej osoby, która dostrzega nas, ale nie odpowiada na nasze „dzień dobry”, traktujemy bowiem jako atak na naszą „twarz pozytywną”. Podobnie, kiedy sami pominiemy rytuał wymiany fatycznej w sytuacji, gdy ktoś tego od nas oczekiwał, możemy się spodziewać, że ucierpi na tym nasz dobry wizerunek społeczny. Ryzyko zagrożenia „twarzy” zwiększa się jeszcze w kolejnych fazach kontaktu interpersonalnego, polegających na podejmowaniu działań komunikacyjnych bardziej złożonych niż samo powitanie i wymiana pytań oraz odpowiedzi fatycznych. Konsekwencje dokonanego „aktu zagrożenia twarzy” są daleko idące – grożą nie tylko utratą dobrogo własnego wizerunku lub wizerunku partnera, ale powodują także naruszenie, a nawet całkowite zniszczenie, więzi interpersonalnej między interlokutorami. Wobec tego znaczną część energii uczestnicy kontaktu poświęcają w interakcji na takie zachowania, zabiegi oraz strategie, które pozwalają ochronić więź i utrzymać dobrą relację, a jednocześnie umożliwiają osiągnięcie własnego celu pragmatycznego – a więc zapewniają obustronny sukces komunikacyjny.

W niniejszym podrozdziale przyjrzą się właśnie takim strategiom i zachowaniom, głównie językowym, które mają na celu zapobiec „incydentowi” i nie dopuścić do zaskodzenia czyjemuś publicznemu wizerunkowi. Omówię tu też takie sytuacje, w których uczestnik kontaktu wie, że jego działanie werbalne bądź niewerbalne będzie atakiem na „twarz” partnera – dotyczy to na przykład aktów

niezgody, aktów odmowy w przypadku „twarzy pozytywnej” czy aktów proszenia w przypadku „twarzy negatywnej”, a jednak z jakichś powodów nie chce tego działania zaniechać, woli za to złagodzić jego negatywny wydźwięk, dołączając do niego na przykład akty uzasadniania.

Aby zapobiec „incydentowi” lub poprzedzić akt, który może w jakiś sposób szkodzić interlokutorowi (na przykład angażując go w jakieś działania lub ingerując w jego prywatne sprawy), uczestnicy kontaktu sięgają chętnie po rytualny akt przepraszenia. Wydaje się, że użycie performatywu „przepraszam” jest nawet częstsze w sytuacjach, gdy nadawca dopiero się przymierza do dokonania aktu stanowiącego ewentualne zagrożenie dla „twarzy” odbiorcy, niż w sytuacjach, gdzie „twarz” odbiorcy została już naruszona i trzeba to naprawić oraz odbudować relację.

Sądzę, że to właśnie owo asekuracyjne „przepraszam”, pojawiające się w sytuacjach, w których nie doszło jeszcze do żadnego przewinienia, zapewniło Polakom opinię społeczeństwa poddańczo grzecznego, skłonnego do nadmiernego przepraszenia i chętniej niż inne społeczeństwa przyjmującego postawę „kajającego się sługi”. Zwraca na to uwagę Antas, która dowody potwierdzające polską postawę „kajającego się i gotowego do skwapliwych tłumaczeń” dostrzega w liczbie, zakresie i częstotliwości przepraszeń stosowanych przez rodzimych użytkowników języka (Antas, 2002: 257–258). O polskiej skłonności do częstego przepraszenia pisze – w perspektywie porównania z kulturą amerykańską – także Laura Klos Sokol. Doskonałą ilustracją tej tendencji jest sytuacja, którą zaobserwowała badaczka:

W pewnym biurze byłam świadkiem następującej sceny: do pokoju, w którym siedziałam, zajrzał jakiś Polak i zapytał: „Przepraszam, czy mogę na sekundę przeszkodzić?”. Kiedy uzyskał przyzwolenie, powtórzył jeszcze raz „przepraszam” i przeszedł do omawiania jakiejś bardzo pilnej sprawy ze swoim szefem. Trwało to około 5 sekund. Gdy skończył, powiedział z przejęciem: „Jeszcze raz przepraszam, że przeszkodziłem”. Miałam wrażenie, że mniej więcej tyle samo czasu zajęło mu przepraszenie za to, że przeszkodził, co samo załatwienie sprawy. Wyglądał na tak zakłopotanego, że miałam ochotę wziąć go za rękę i uspokoić, że naprawdę nic się nie stało (Klos Sokol, 1994: 59).

Rozbudowane akty przepraszeń, którymi nadawca poprzedza wypowiedź prezentującą właściwy cel spotkania lub na przykład telefonu, są najbardziej chyba charakterystyczne dla relacji asymetrycznych. Przeprasza oczywiście osoba o niższym statusie. Nie oznacza to jednak, że są one wymaganym elementem rytuału interakcyjnego między partnerami o nierównym statusie, a co więcej, partner o statusie wyższym bardzo często w ogóle ich nie oczekuje. Ilustruje to następujący przykład:

(Nr 24-MW)

Student wchodzi do gabinetu profesora, zatrzymuje się tuż za progiem i nieśmiałym głosem mówi:

Student: Panie Profesorze, ja przepraszam, że tak pana łączywie i znienacka nachodzę, bardzo przepraszam, ale chciałbym poprosić o radę w sprawie mojej pracy licencjackiej...

Na co słyszy:

Profesor: Nie musi mnie pan przecież przepraszać, tym bardziej że przychodzi pan na dyżur, ja tu właśnie dla państwa jestem i to jest czas także dla pana!

Nadmierne przepraszanie studenta wynikało zapewne z jego obawy przed byciem posądzonym o narzucanie się drugiemu. Sytuacja (dyżur dla studentów) i rola, w jakiej w danym momencie występuje profesor (jako nauczyciel akademicki będący w pracy, a nie np. ojciec rodziny na urlopie), decydują o tym, że zachowanie studenta wydaje się nadmiarem grzeczności, czyli grzecznościową przesadą. Tego typu strategia jest już bardziej uzasadniona w sytuacji, gdy na przykład student czy podwładny dzwoni do swego profesora lub przełożonego do domu, ingerując tym samym w sferę prywatną i w jego prywatny czas. Ale i tu strategia „nadmiernego przepraszania” staje się rodzajem grzecznościowej pułapki, w którą wpada nadawca:

(Nr 25-MW)

Moja uczennica, której w ramach korepetycji pomagałam przygotować się do egzaminu maturalnego, zadzwoniła kiedyś do mnie i tak rozpoczęła rozmowę:

Uczennica: Ja panią bardzo, bardzo przepraszam, że dzwonię. Przepraszam, że w ogóle pozwoliłam sobie zadzwonić. Przecież tylko zajmuję pani czas i na pewno przeszkadzam. Przepraszam. Ale czy ja w ogóle mogę ten czas zająć teraz? Bo jak nie, to przepraszam i zadzwonię jeszcze później!

Opowiedziałam na to, czując zniecierpliwienie narastające za sprawą ponawianych wciąż aktów przepraszania:

Ja: Nic nie szkodzi. Możemy teraz rozmawiać

Po czym znów usłyszałam:

Uczennica: To ja jeszcze raz naprawdę bardzo przepraszam za kłopot i już mówię, z czym dzwonię!

Dzwoniąca z powyższego przykładu zbyt gorliwie stosuje jedną ze strategii grzeczności negatywnej, która każe przepraszać partnera na przykład za angażowanie go we własne sprawy czy wyrażanie odmiennej opinii itp. Powielanie jednej i tej samej strategii grzecznościowej, w tym wypadku aktów przepraszania, wywołuje rezultat przeciwny do zamierzonego. Zamiast dowodzić grzeczności nadawcy, drażni i irytuje odbiorcę. Po pierwsze, nadawca zabiera w ten sposób więcej czasu niż wtedy, gdyby od razu na wstępie przedstawił cel swego telefonu, a więc w istocie zaprzecza sam sobie – przeprasza za marnowanie czyjegoś czasu i jednocześnie marnuje go coraz więcej. Po drugie zaś, takim zarzucaniem odbiorcy aktami przepraszania i aktami usprawiedliwiania się zmusza swego interlokutora do udzielania mu zapewnień, że nie sprawia swoją osobą problemu. Odbiorca bowiem właśnie z grzeczności i w trosce o „twarz” nadawcy nie powie przecież: „Tak, przeszkadza mi pani”, choćby nawet miał ochotę takiej repliki udzielić.

Podobne do wypowiedzi w rodzaju: „Przepraszam, czy nie przeszkadzam?”, „Przepraszam za to, że zajmuję czas” są także pytania i akty przeproszeń składające

się na rytuał rozpoczynania porannych rozmów telefonicznych – na przykład: „Czy ja cię obudziłam?”, „Mam nadzieję, że pani nie obudziłam”, „Przepraszam, jeśli obudziłam”. Jeśli chodzi o akty takiego typu, jak dwie ostatnie z wymienionych powyżej wypowiedzi, to sądzę, że celem ich nadawcy jest wykazanie empatycznej troski o interlokutora bądź też przeproszenie za przewinienie, nawet jeśli się nie ma pewności co do tego, że partner rzeczywiście został telefonem zbudzony. Bardziej zastanawiające wydaje się, z jaką intencją ktoś zadaje pytanie: „Czy cię/panią/pana obudziłem/am?” Czy rzeczywiście oczekuje szczerzej odpowiedzi? I czy zależy mu na tym, żeby przeproszać dopiero wtedy, gdy partner odpowie na jego pytanie twierdząco i w związku z tym – czy chce po prostu uniknąć „przepraszania na zapas”? Czy też może oczekuje – nawet jeśli obudził – kłamstwa grzecznościowego w postaci zaprzeczenia, które pomoże uspokoić mu ewentualne wyrzuty sumienia? Niezależnie od intencji nadawcy odbiorca tego typu wypowiedzi zwykle zaprzecza temu, jakoby został obudzony (nawet jeśli tak się stało), co, jak sądzę, jest wyrazem troski odbiorcy o „twarz” dzwoniącego. Niegrzecznie byłoby bowiem wytknąć mu, że w istocie przerwał nasz sen, czyli zrobił coś, co było dla nas niekorzystne, tak jak niegrzecznie byłoby powiedzieć partnerowi, który pyta, czy nie przeszkadza i czy nie zajmuje czasu, że właśnie przeszkadza i niestety czas zajmuje. Bywa jednak i tak, że broniąc „twarzy” dzwoniącego, obudzony sam na tym źle wychodzi:

(Nr 26-MW)

A: Halo?

B: Witaj, Kasiu. Tu Marta.

A: Dzień dobry!

B: Chyba cię obudziłam, co?

A: Nie, nie, już nie śpię (choć w istocie osoba A została obudzona porannym telefonem).

B: Aaa, coś mi się wydaje, że kłamiesz! (!) Obudziłam cię, słyszę po głosie.

A (rozzłoszczona): Niech ci będzie, obudziłaś mnie, a do tego jestem przeziębiona, stąd ta chrypka!

Osoba A, aby bronić „twarzy” osoby B i nie pokazać jej, że zrobiła coś, co dla osoby A jest niekorzystne, posługuje się grzecznościowym kłamstwem. Dociekliwa osoba B nie przestaje jednak drażnić tematu i, chcąc najwyraźniej dowieść swojej uważności i przenikliwości obserwacji (tego, że potrafi po głosie rozpoznać, czy ktoś spał, czy nie), zarzuca partnerce kontaktu kłamstwo, co jest poważnym atakiem na „twarz pozytywną” interlokutora. Widać tu, jak sądzę, ze strony osoby B pewien brak komunikacyjnego taktu, co objawia się nieumiejętnością dostosowania się do wymogów gry grzecznościowej, obowiązującej w tej sytuacji. Jeśli bowiem partner z grzeczności zaprzecza temu, że czymś mu zawinił, lepiej jest z milczącą wdzięcznością owo zaprzeczenie przyjąć, niż dochodzić słuszności własnego przekonania. Może się bowiem okazać, że takie dochodzenie słuszności lub wielokrotne upewnianie się co do tego, że nasze zachowanie nie jest

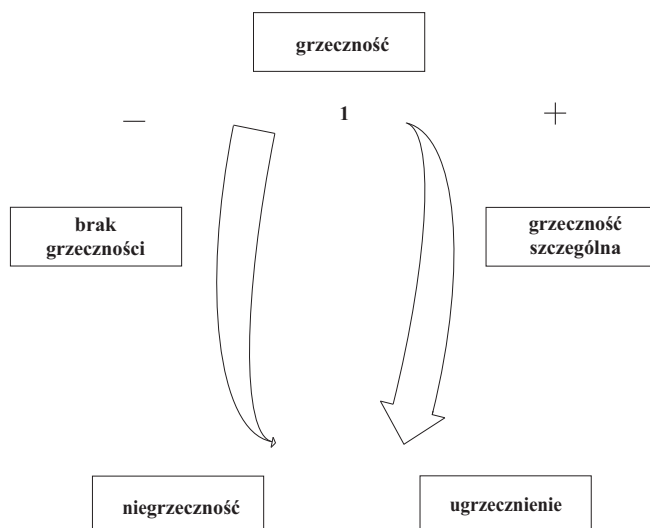
dla partnera żadnym kłopotem – co będzie ilustrował kolejny przykład – wywoła negatywną reakcję naszego interlokutora:

(Nr 27-MW)

Kolega prosi kolegę o telefon do jego byłej dziewczyny, którą jest zainteresowany, i pyta: „Naprawdę nie masz nic przeciwko? Bo jeśli to dla ciebie problem, to nie było sprawy”. W odpowiedzi słyszy: „Dzwoń spokojnie!”, po czym ponawia pytanie: „Ale naprawdę mogę? Nie będziesz się z tym czuł głupio?”, znów słyszy: „Nie, nie, w żadnym razie”, ale jeszcze raz zadaje pytanie: „Naprawdę?”, na co poirytowany już odbiorca odpowiada: „No przecież już ci powiedziałem! Ile razy jeszcze chcesz to usłyszeć?!”

Nagromadzenie formuł grzecznościowych oraz ich powielanie w ramach jednego i tego samego kontaktu jest, jak sądzę, wyrazem nie tyle grzeczności, ile „ugrzecznienia”. „Ugrzecznienie” nadawcy może zaś budzić w odbiorcy negatywne uczucia – na przykład uczucie irytacji, gdy odbiorca musi wysłuchiwać niekończących się przeprosin, lub uczucie zażenowania, gdy nadawca płaszczy się, poniża i piętrzy przesadnie akty podziękowań, czy też uczucie dyskomfortu, gdy odbiorca czuje się przymuszony do tego, by skwapliwie i wielokrotnie zaprzeczać obawom nadawcy, który upewnia się raz po raz, czy aby na pewno nie sprawia odbiorcy kłopotu i nie przeszkadza mu w jakiś sposób. Taką sytuację, w której „ugrzeczniiony” partner wymusza na swoim interlokutorze wielokrotne zapewnienia, że zaadresowana prośba nie jest dla niego problemem, ilustruje właśnie powyższy przykład (numer 27). „Ugrzecznienie” jest więc w moim przekonaniu przeciwieństwem „grzeczności”, a wręcz bliskie jest „niegrzeczności”.

Zmierzam tu do tego, aby powiedzieć, że grzeczność jest zjawiskiem skalarnym. Proponowałabym spojrzeć na nie następująco:



Pośrodku modelu, w punkcie oznaczonym liczbą jeden, sytuuję grzeczność, przejawiającą się w tym, że uczestnik kontaktu stosuje wszystkie, powszechnie uznane za niezbędne elementy rytuału interakcyjnego, zachowania grzecznościowe – w postaci zrytualizowanych formuł językowych czy skonwencjonalizowanych gestów – to znaczy na przykład wita się, żegna, przeprasza, dziękuje, nie mówi na „ty” do spotkanego na ulicy nieznanego dorosłego itp. Tego typu grzeczność jest czymś, czego oczekujemy w kontakcie, uważamy, że się nam ona należy, i nie zwracamy na nią uwagi, gdy jest – stąd jej umiejscowienie w najbardziej neutralnym, środkowym punkcie modelu. Naszą uwagę przykuwa dopiero sytuacja, w której tej grzeczności zabraknie – na przykład gdy znajomy minie nas bez słowa powitania, a ktoś poczęstowany cukierkiem za niego nie podziękuje. „Brak grzeczności” umieszczam na ujemnym półkolu modelu, jednak nie na samym końcu, gdyż skrajną pozycję zajmuje według mnie „niegrzeczność”, czyli takie zachowania, które są bezpośrednimi aktami obrażania partnera („Jesteś durniem, leniem i nicponiem!”), oraz takie zachowania, w których nadawca jawnie odmawia partnerowi rytualnego aktu grzeczności („Nie zamierzam cię przeproszać za to, że żartowałem sobie z twoich umiejętności prowadzenia samochodu, bo uważam, że nic złego nie zrobiłem”), przez co partnera pośrednio deprecjonuje. Na dodatnim półkolu modelu widziałabym zaś „grzeczność szczególną”, przejawiającą się w stosowaniu przez nadawcę rytualnych aktów, które nie są obligatoryjne, ale służą budowaniu więzi (tu na przykład zaproszenia, komplementy, pozdrowienia) oraz w takim stosowaniu obligatoryjnych aktów grzecznościowych, których sposób wykonania implikuje dodatkowo szczególny szacunek dla partnera (przykładem może być tu opisywana sytuacja, w której chłopiec, aby powitać uczącą go Panią Profesor, zdejmując czapkę mimo kilkunastostopniowego mrozu). Na końcu dodatniego bieguna sytuuję „przesadną grzeczność”, czyli „ugrzecznienie”. Nie oznacza to jednak, że „ugrzecznienie” uznaję za bardziej pozytywne. Skala plus-minus służy tu do tego, aby wyrazić aspekt ilościowy grzeczności. „Ugrzecznienie” jest najdalej na skali dodatniej, gdyż wiąże się z największym stopniem nagromadzenia technik grzecznościowych lub szczególną hiperbolizacją danej techniki. Jeśli zaś chodzi o wartość dla relacji interpersonalnych, to właśnie dwa typy zachowań, umieszczone na dwóch krańcach półkolu modelu – „niegrzeczność” i „ugrzecznienie” – wydają mi się szczególnie niekorzystne i w tym sensie bardzo sobie bliskie, co także obrazuje schemat.

Wróćmy jednak do polskiej skłonności do przeproszania. Sądzę, że potwierdza ją także szeroki wachlarz sytuacji, w których użytkownik języka sięga po akty przeproszania, wyrażone bądź czasownikiem performatywnym, bądź formą rozkazującą typu: „Wybacz” lub też, w pewnych sytuacjach, formułą określającą stan emocjonalny typu: „Przykro mi”. Po rytualny akt przeproszania sięga użytkownik – poza naprawianiem swojej winy – także wtedy, gdy chce grzecznie odmówić: „Przepraszam, ale nie mogę ci teraz pożyczyć samochodu, wieczorem będę go potrzebować”, gdy chce wyrazić swą niewiedzę: „A: Nie wie pani, czy jechała już ósemka? B: Przepraszam, nie mam pojęcia!”, poprzedza nim pytanie o pragma-



tycznej funkcji prośby: „Przepraszam, czy możesz mi podać sól?“, używa go, by zwrócić czyjąś uwagę: „Przepraszam, przepraszam! Rękawiczkę pani zgubiła!“. Przy pomocy rytualnego aktu przeproszania użytkownik języka może też sterować przebiegiem kontaktu z partnerem: „Przepraszam, mógłbyś powtórzyć?“, a także – przy pomocy proksemicznego „Przepraszam!“ – utorować sobie drogę do wyjścia w zatłoczonym autobusie. To oczywiście nie wszystkie możliwe sytuacje.

Akt przeproszania jest także skutecznym narzędziem w sytuacji, kiedy uczestnik kontaktu chce zadać pytanie intymne:

(Nr 28-MW)

A: Przepraszam za moje pytanie, ale czemu ty się nie rozwiedziesz w końcu z tym swoim mężem?

Stosując tego typu strategię przed zadaniem krępującego pytania, pytający niejako zabezpiecza się przed uzyskaniem opinii osoby wścibskiej – co prawda pyta o to, o co pytać nie powinien, ale przecież przeprosza z góry, a dzięki temu pytanie zadane jest grzecznie, z troską o „twarz” interlokutora, czym zresztą nadawca chce sobie zwiększyć szanse na uzyskanie interesującej go odpowiedzi.

Akt przeproszania poprzedza także akty wyrażające niezgodę z opinią interlokutora lub takie akty, w których nadawca zamierza krytycznie i dystansująco ustosunkować się do zachowania partnera kontaktu. Jak pisze Antas, w tej funkcji występują często wyrażenia typu: „Wybacz”, „Pan wybacz”, „Daru”, „Pan daruje” (Antas, 2002: 358).

(Nr 29-MW)

A: Pan **daruje**, ale takie wysyłanie esemesów w trakcie zajęć jest chyba poniżej godności studenta, nieprawdaż?

Akt przeproszania pojawia się w jeszcze jednym rytuale, na który chciałabym zwrócić uwagę, mówiąc o strategiach zapobiegania naruszeniu lub zniszczeniu więzi między partnerami. Mam tu na myśli rytuał chwilowego przerywania kontaktu, który wymiennie będę też nazywać rytuałem „zawieszania” rozmowy. Rytuał taki powinien zostać przeprowadzony w sytuacji, gdy w trakcie spotkania jeden z partnerów musi przerwać rozmowę i opuścić na moment swego interlokutora (interlokutorów). Powodem przerywania kontaktu może być na przykład potrzeba fizjologiczna, telefon, dzwonek do drzwi, konieczność przyniesienia z innego pomieszczenia czegoś, co jest istotne lub nawet niezbędne dla właściwego przebiegu dalszego kontaktu lub konieczność natychmiastowego wykonania czegoś poza pomieszczeniem, w którym toczy się rozmowa (na przykład wyłączenie piekarnika). Oto kilka przykładów językowej realizacji rytuału chwilowego przerywania kontaktu – w większości przypadków podaję tylko wypowiedź przerywającego kontakt, gdyż odbiorca uczestniczy w tym rytuale najczęściej tylko niewerbalnie, sygnalizując zgodę na przerwę w kontakcie skinieniem głowy czy uśmiechem.

(Nr 30-MW)

Rozmowa przyjaciół w domu jednego z nich. Dzwoni telefon w przedpokoju. Gospodarz rusza do przedpokoju ze słowami:

A: Przepraszam na chwilę.

(Nr 31-MW)

Sytuacja jak wyżej. Dzwoni telefon, gospodarz mówi:

A: Momencik, sprawdzę tylko, kto to, i już do ciebie wracam.

(Nr 32-MW)

Asystent prowadzi ćwiczenia, nagle uchylają się drzwi i pokazuje się w nich przelotnie inny nauczyciel akademicki. Asystent zwraca się do studentów:

A: Wybaczcie mi, państwo, na moment.

Następnie wychodzi z sali i po chwili rzeczywiście wraca.

(Nr 33-MW)

Znajome rozmawiają w kawiarni.

A: Przepraszam cię, muszę siusiu (wstaje i kieruje się w stronę toalety).

(Nr 34-MW)

Znajomi – chłopak i dziewczyna – rozmawiają w kawiarni. Nagle on mówi.

A: Nie wiesz może, gdzie tu jest toaleta?

B: W dół i po prawej. Koedukacyjna!

A: Dzięki (wstaje i odchodzi).

(Nr 35-MW)

A i B są domownikami, rozmawiają, siedząc w pokoju przed telewizorem. A podnosi się z fotela:

A: Chcesz coś z kuchni?

B kręci głową. A odchodzi na chwilę, wraca ze szklanką soku.

Najbardziej typowym elementem rytuału „zawieszania” rozmowy jest akt przeproszenia. Pojawia się on w większości podanych powyżej przykładów i najczęściej jest realizowany za pomocą performatywnego czasownika „przepraszam”. Wydaje się, że akt ten jest wręcz obligatoryjny, jeśli rytuał chwilowego przerwania kontaktu zachodzi między uczestnikami pozostającymi w relacji asymetrycznej lub pozostającymi w kontakcie służbowym. Z kolei w przypadku znacznej zażyłości przerywający kontakt często rezygnuje z aktu przeproszenia, co ilustruje przykład 31, a zwłaszcza przykład 35, w którym wskaźnikiem przerwania kontaktu jest jedynie pytanie kierowane do interlokutora. Akt przeproszenia można uznać za sygnał tego, że nadawca zamierza zaraz przerwać kontakt, ale funkcję takiego sygnału w sytuacji, gdy ów akt nie pojawia się, mogą pełnić także inne formuły językowe. Sygnałem zamiaru przerwania kontaktu może być na przykład pytanie dotyczące tego, gdzie znajduje się jakieś pomieszczenie (głównie przedmiotem takiego py-

tania jest toaleta), warunkiem jest jednak to, że pytanie to zostaje zadane w kontekście, który wyraźnie wskazuje, iż nadawca nie pyta na przykład z ciekawości, ale zamierza do tego pomieszczenia się udać. Ilustruje to przykład numer 34, gdzie właśnie pytaniem o umiejscowienie toalety w kawiarni chłopak sygnalizuje swojej koleżance zamiar chwilowego przerwania kontaktu. Kontekst sytuacyjny decyduje także o tym, że językowym sygnałem przerwania kontaktu może być też pytanie o to, czy interlokutor chce coś z innego pomieszczenia, do którego zamierza wyjść nadawca – z taką sytuacją mamy z kolei do czynienia w przykładzie numer 35, gdzie osoba A sygnalizuje swoje odejście, pytając osobę B, czy ma jej coś przynieść z kuchni – wiadomo już więc, że zaraz właśnie do kuchni odejdzie, a rozmowa na moment zostanie przerwana.

Kolejny często pojawiający się w tego rodzaju rytuale akt to akt uzasadniania powodu przerwania kontaktu. Akt ten może być dołączony do aktu przeproszenia lub może pojawiać się sam i wtedy to właśnie on stanowi sygnał informujący o tym, że kontakt będzie przerwany – obrazuje to przykład numer 31, gdzie osoba A zapowiada swoje odejście od interlokutora, mówiąc, że zamierza sprawdzić, kto do niej telefonuje. Wydaje się, że nadawca rzadko pomija akt uzasadniania, grzecznie jest bowiem nie tylko przeprosić za przerwanie, ale także powiedzieć, dlaczego się przerywa rozmowę, nawet jeśli przerwa potrwa bardzo krótko. Czasem jednak z konieczności podania powodu zwalnia przerywającego sytuacja, w której zachodzi przerwanie, będąca wystarczającym uzasadnieniem – na przykład dźwięk telefonu – w przykładzie numer 30 albo osoba nauczyciela akademickiego pojawiająca się na chwilę w drzwiach w przykładzie numer 32. Oczywiście można założyć, że partner o wyższym statusie nie musi szczegółowo objaśniać powodu swojego odejścia, nawet jeśli nie uczyni tego zań sytuacja, ale trudno wyobrazić sobie, żeby opuścił nagle pozostałych uczestników kontaktu zupełnie bez słowa, pozostawiając grono w nieświadomości przede wszystkim co do tego, na jak długo wychodzi i czy w ogóle zamierza wrócić. Musi on zdecydować się na jakiś sposób zasygnalizowania zamiaru przerwania kontaktu, sięga więc po akt przeproszenia, akt uzasadniania lub też akt informujący o tym, jak długo potrwa przerwa w kontakcie.

Charakterystycznym składnikiem rytuału chwilowego przerwania kontaktu są także akty informujące o tym, jak długo potrwa przerwa w kontakcie. Przykładami są sytuacje numer 30 („chwila”), 31 („momencik”) oraz 32 („moment”). Takie akty mogą zresztą również służyć za sygnał zamiaru przerwania kontaktu, na przykład gdy zadzwoni telefon, przerywający kontakt może powiedzieć tylko: „Momencik” i odejść do telefonu.

Do najczęstszych określeń, którymi nadawca definiuje czas trwania przerwy w kontakcie, należą „moment” i „chwila” oraz „sekunda”, a także ich formy deminutywne. Tego typu określanie czasu charakterystyczne jest zresztą nie tylko dla wypowiedzi informujących o czasie, w którym nie będziemy przebywać wraz z partnerem, ale także dla tych wypowiedzi, w których mówimy o czasie, jaki chcemy partnerowi zabrać. W obu przypadkach istotne jest, aby zasygnalizować,

że będzie to bardzo niewielka ilość czasu. Sygnalizowanie niewielkiej ilości czasu, którą zajmie przerwa w toczącej się już interakcji (w rytuale „zawieszania” rozmowy), lub też – którą zajmie sama interakcja (na przykład przedstawienie partnerowi prośby, poradzenie się go o coś itp.) motywowane jest bowiem chęcią zapewnienia partnerowi komfortu interakcyjnego lub przynajmniej próbą pozorowania owego komfortu (pozorowania, gdyż czasem z góry wiadomo, że partner będzie musiał poświęcić znacznie więcej czasu niż sugerują to wyrażenia „chwileczka” czy „moment”). Owo stwarzanie partnerowi poczucia komfortu w relacji, dokonywane za pomocą formuł wskazujących na niewielką ilość czasu, którą partner przeznaczy na wypełnienie prośby interlokutora, ilustrują następujące sytuacje:

(Nr 36-MW)

Student po zajęciach zwraca się do asystenta:

A: Przepraszam, czy znajdzie pan **chwilkę**, żeby zerknąć na plan mojej pracy rocznej?

Niewielki wymiar czasu, o jaki prosi A, jest tu jeszcze podkreślony czasownikiem „zerknąć”, oznaczającym przelotne, trwające moment patrzeć na coś – jedynie rzucenie spojrzenia.

(Nr 37-MW)

Na ulicy zaczepia mnie akwizytor, zwracając się do mnie wyuczonymi na pamięć słowami:

A: Czy zechce mi pani poświęcić **dwie minuty**, abym mógł zaprezentować pani naszą nową pastę do zębów, która za miesiąc będzie dostępna w aptekach, ale w dwa razy większej niż dziś cenie!?

Owa „chwilka” bądź „dwie minuty” trwają zwykle więcej, niż sugerowałyby to ich dosłownie rozumiane znaczenie. Wyrażenia te są jednakże zrytualizowanymi formułami, stosowanymi na użytek strategii „pozorowania komfortu partnera” w interakcji i jako takie stały się elementami między innymi rytuałów proszenia czy wspomnianych wyżej rytuałów „zawieszania” rozmowy. Żaden z partnerów nie przywiązuje więc rzeczywistej wagi do ich literalnego znaczenia, to znaczy nie spodziewa się, zwłaszcza jeśli rzecz dotyczy na przykład prośby, że interakcja potrwa rzeczywiście „moment”.

Wspominałam już, że sposób uzasadniania konieczności „przerwania kontaktu” zależy w znacznym stopniu od dystansu społecznego między uczestnikami kontaktu i charakteru łączącej ich więzi. Jest to widoczne zwłaszcza wtedy, gdy powodem „zawieszenia” rozmowy jest potrzeba skorzystania z toalety. W takiej sytuacji istotna staje się dodatkowo płéć uczestników kontaktu. Największa swoboda w formułowaniu uzasadnienia związanego z potrzebą fizjologiczną występuje oczywiście między osobami tej samej płéci pozostającymi w bardzo bliskich stosunkach. Ilustruje to przykład numer 33, w którym jedna z przyjaciółek wprost określa czynność, która zmusza ją do przerywania kontaktu – „muszę siusiu”. Wśród partnerów różnej płéci, a także wraz ze stopniem wzrastania dystansu międ-

dzy partnerami bezpośrednio w wyrażaniu będzie oczywiście znacznie mniejsza – osoba, przerywając kontakt, powie na przykład, że musi „skorzystać z toalety/ubikacji” lub idzie „za potrzebą” albo też żartobliwie stwierdzi, że musi udać się tam, „gdzie król chodzi piechotą”. Może się też zdarzyć, że w ogóle zrezygnuje z podawania uzasadnienia.

Niewątpliwie jednak bez względu na to, jak wiele informacji i dodatkowych wyjaśnień zamierza udzielić uczestnik kontaktu w momencie „przerywania go”, pewne jest, że swój zamiar chwilowego „zawieszenia” rozmowy musi on w jakiś sposób zasygnalizować interlokutorowi. Nie może po prostu wyjść do innego pomieszczenia lub urwać w pół słowa i odejść na bok, a po chwili wrócić jak gdyby nigdy nic i kontynuować konwersację. Istotne jest bowiem zapewnienie drugiemu poczucia komfortu w danym kontakcie i temu właśnie służy sygnalizowanie chęci chwilowego przerywania rozmowy oraz podawanie uzasadnień dla owego przerywania, a także informowanie o tym, że przerwa w kontakcie nie potrwa długo, nie będzie więc uciążliwa dla interlokutora. Właśnie ze względu na komfort i poczucie bezpieczeństwa partnerów każde nagłe przerywanie rytuału interakcyjnego przebiega według zwykle dobrze znanego i czytelnego dla wszystkich uczestników kontaktu zrytualizowanego scenariusza, który oczywiście dopuszcza odstępstwa, ale w zasadzie nieprzekraczające granic przewidywalności zachowań: nawet jeśli sytuacja zmusi odbiorcę do nagłego przerywania kontaktu bez uprzedniego podania wyjaśnień, można się spodziewać, że wytłumaczy on swoją reakcję zaraz po powrocie do partnera, co ilustruje następująca sytuacja:

(Nr 38-MW)

Sąsiadki rozmawiają w drzwiach mieszkania jednej z nich. Nagle gospodyni odwraca się od rozmówczynie i odbiega w głąb mieszkania. Potem wraca i mówi:

A: Przepraszam cię bardzo, przypomniałam sobie, że zostawiłam odkręcony kran w wannie, o mało co, a by się przelało!

Reasumując, scenariusz rytuału chwilowego przerywania kontaktu przewiduje przede wszystkim, że partner zasygnalizuje zamiar owego przerywania. Najczęściej wykorzystywanymi w tym celu aktami są przede wszystkim akty przeproszenia, jeśli zaś ich zabraknie, to akty uzasadniania powodu przerywania kontaktu lub też akty informujące o tym, ile potrwa przerwa w kontakcie. Funkcję sygnalizowania zamiaru „zawieszenia” rozmowy mogą także pełnić pytania dotyczące pomieszczeń, do których zamierza się udać przerywający kontakt. Zasygnalizować zamiar przerywania kontaktu można więc na przykład słowami: „Przepraszam” lub też „Pójdę wyłączyć piekarnik” albo po prostu: „Chwileczkę”. Nadawca może jednakże w rytuale chwilowego przerywania kontaktu połączyć kilka aktów i powiedzieć: „Przepraszam, pójdę wyłączyć piekarnik, to zajmie tylko chwileczkę”. Wtedy funkcję sygnału zamiaru „zawieszenia” rozmowy pełnić będzie pierwszy akt, w tym przypadku akt przeproszenia, pozostałe akty będą zaś wyrazem dodatkowej grzeczności i troski o komfort partnera interakcji, a tym samym troski

o to, aby więc z partnerem pozostała nienaruszona. Zasygnalizowanie zamiaru chwilowego przerwania kontaktu jest istotne z punktu widzenia więzi, gdyby bowiem owego sygnału zabrakło i interlokutor po prostu nagle przerwałby rozmowę i zniknął w innym pomieszczeniu lub zajął się na chwilę czymś innym, współuczestnik kontaktu mógłby poczuć się zlekceważony.

Rytuałem dość niebezpiecznym z punktu widzenia ochrony więzi interpersonalnej jest rytuał proszenia, a przede wszystkim związany z nim rytuał odmawiania. Akt prośby może stanowić atak na „twarz negatywną” odbiorcy, zwłaszcza jeśli jest to prośba, której odbiorca nie może lub nie chce spełnić, nadawca aktu zaś szczególnie na owo spełnienie nalega. Akt odmowy, który bywa reakcją na akt prośby, godzi z kolei w „twarz pozytywną” proszącego, który i tak już wiele ryzykował samym przedstawieniem prośby, sygnalizując w ten sposób swoją bezradność w jakiejś sprawie. Wszystko to sprawia, że rytuał proszenia może zakończyć się osłabieniem lub nawet zerwaniem więzi między partnerami, obaj partnerzy kontaktu muszą więc – jeśli zależy im na ochronie więzi – stosować odpowiednie strategie „osłaniające”. Zwykle są to strategie dość typowe i skonwencjonalizowane, a także często powtarzane przez uczestników kontaktu w rozmaitych rytuałach proszenia i rytuałach odmawiania.

W relacji asymetrycznej prośby często są poprzedzone aktem przeproszania. W relacji symetrycznej natomiast, jak sądzę, ich miejsce zajmują akty uzasadniania, przedstawiające powody, dla których uczestnik kontaktu decyduje się wystąpić z prośbą. Akty uzasadniania mają w przekonaniu nadawcy zwiększyć szanse na spełnienie jego prośby przez odbiorcę – nadawca bowiem liczy na to, że odbiorca, znając dokładnie motywację nadawcy, będzie bardziej skłonny do pomocy, a z kolei wiedząc, że nadawca ma konkretny powód, który skłania do występowania z prośbą, nie uzna proszącego za osobę nachalną i robiącą drugiemu niepotrzebny kłopot. Inną charakterystyczną cechą rytuału proszenia jest, jak wynika z moich obserwacji, sam sposób formułowania prośby – niebezpośredni i wieloznaczny, co ze strony nadawcy aktu prośby ma zmniejszać ryzyko zagrożenia „twarzy” interlokutora, a także – w razie niekorzystnej reakcji ze strony odbiorcy, ułatwia nadawcy wycofanie się („tak naprawdę nie o to prosiłem”, „nie zależało mi na tym tak bardzo, tak tylko pytałem” itp.).

Sądzę jednak, że niebezpośrednie formułowanie prośby zamiast przynosić korzyść uczestnikom kontaktu, często komunikację utrudnia – może bowiem sprawić, że odbiorca będzie miał problem z właściwym rozszyfrowaniem mocy illokucyjnej wypowiedzi i z rozpoznaniem intencji jej nadawcy. A to z kolei może grozić tym, że nadawca prośby poniesie fiasko komunikacyjne. Strategię „niebezpośredniego formułowania prośby” ilustruje poniższa sytuacja, w której zadaniem osoby A było znalezienie współlokatora do mieszkania studenckiego. Zobaczmy następujący przykład:

(Nr 39-GiRK)

A: Wiesz, Michalina, ja mam taką sprawę. Nie chcę, żeby to głupio zabrzmiało, ale potrzebuję..., akurat zwolniło mi się miejsce w mieszkaniu i nie stać mnie, żeby samemu je opłacać. Potrzebuję współlokatora.

B: Ale co ja mam z tym wspólnego?

A: Nie wiem, znasz dużo ludzi.

B: Chcesz, żebym kogoś poszukała, tak?

A: No tak, nie wiem, może sama nie masz gdzie mieszkać?

B: Ja nie mam problemów z mieszkaniem. No ale jaki to ma być typ człowieka?

A: Wolałbym spokojnego chłopaka. Żeby nie pił za dużo, nie robił jakichś imprez, które mogłyby mi przeszkadzać.

B: Potrzebujesz towarzysza do tego, aby spokojnie sobie mieszkać?

A: Tak, takiego bezproblemowego.

B: No to znam kogoś, ale musiałabym zapytać, czy potrzebuje mieszkania. W tej chwili mieszka u cioci, tak że myślę, że może chceć się usamodzielnic.

W tej interakcji ciężar właściwego zrozumienia intencji osoby A, która inicjuje kontakt, spoczywa właściwie w całości na osobie B, adresacie prośby. To właśnie ona jest stroną aktywną w tym kontakcie i w zasadzie samodzielnie dociera do tego, jaki cel pragmatyczny przyświeca osobie A. Osoba A rozpoczyna kontakt od przedstawienia swojej sytuacji mieszkaniowej, asekurując się przy tym przed niewłaściwym zrozumieniem ze strony partnerki kontaktu, na co wskazuje formuła: „nie chcę, żeby to głupio zabrzmiało”. Obawy A są jednak nieuzasadnione – osoba B nie tylko nie zrozumiała osoby A opacznie, ale nie zrozumiała jej wcale, o czym świadczy replika: „Ale co ja mam z tym wspólnego?” Tym pytaniem osoba B wyraźnie sygnalizuje, że nie widzi na razie żadnego związku między swoją osobą a sprawą osoby A. Odpowiedź osoby A nadal niczego wprost nie wyjaśnia, a nadawca prośby zachowuje się wręcz tak, jakby sam nie wiedział, do czego zmierza i chciał się tego dowiedzieć raczej od swego interlokutora: „Nie wiem, znasz dużo ludzi”. Wydaje się, że oczekiwania obojga uczestników tej interakcji wyraźnie się rozmiągają – osoba A woli tylko sugerować, mając obawy przed wyraźnym sformułowaniem prośby, osoba B zaś domaga się jasnego i czytelnego komunikatu. Pytaniami próbuje więc rozszyfrować intencję zamierzoną partnera i wreszcie sama definiuje cel interakcji słowami: „Chcesz, żebym kogoś poszukała, tak?”, pytając jeszcze osobę A o to, czy takie właśnie są jej oczekiwania. Nawet tak bezpośrednio zadane pytanie nie spotyka się jednak z wyraźnym opowiedzeniem się osoby A. Osoba A nadal wyraża niepewność, zmieniając początkowe „no tak” na „nie wiem” i wreszcie rzucając kolejną sugestię: „może sama nie masz gdzie mieszkać”. Ustaliwszy w przybliżeniu cel interakcji, osoba B kolejną serią pytań doprecyzowuje informacje na temat warunków, które powinien spełniać potencjalny współlokator osoby A. Obietnica pomocy pada dopiero w piątej parze przylegającej<sup>60</sup> omawianej wymiany interakcyjnej. Owej obietnicy pomocy osoba A nie uzyskiwałaby jednak, gdyby nie działania odbiorcy, który dobrowolnie podjął współpracę i zaangażował się w odszyfrowywanie niejasno wyrażonej intencji

<sup>60</sup> Para przylegająca – termin ten został zaproponowany przez Awdiejewa ma określenie dwuelementowego odcinka strategii konwersacyjnej, gdzie drugi element jest reakcją na element pierwszy, mający charakter bodźca (Awdiejew, 1991).

swego interlokutora, samemu w zasadzie nie mając w tym żadnego interesu. Dalej interakcja przebiega w następujący sposób:

A: Jeszcze jest czas, ale gdybyś miała możliwość...

B: A do kiedy mam czas?

A: No tak dwa tygodnie.

B: Postaram się, ale jeśli nie znajdę, to nie będzie problemu?

A: Jasne, kogoś i tak znajdę.

B: Dobra, podzwonię, popytam i dam znać.

A: Super, dziękuję ci w takim razie.

Nadawca prośby nadal wypowiada się bardzo ostrożnie, jakby w obawie przed tym, aby jego interlokutor nie poczuł się zbyt mocno naciskany. Świadczy o tym nieprecyzyjne wskazanie czasu oraz sformułowanie „gdybyś miała możliwość”, pełniące, jak sądzę, funkcję prośby, ale ujętej w sposób bardzo niezobowiązujący, za pomocą warunkowego „gdybyś” oraz rzeczownika „możliwość”, który podkreśla, że odbiorca nie powinien traktować spełnienia prośby jako narzuconej na niego konieczności, ale zając się tą prośbą na przykład przy nadarzającej się sposobności. W tej sytuacji rzeczowa i poszukująca konkretnych informacji osoba B znów zwraca się z prośbą o doprecyzowanie wymiaru czasu, jaki ma na poszukiwania, a następnie upewnia się, czy ewentualne niewywiązanie się z zadania nie będzie dla osoby A kłopotem. Sygnalizuje w ten sposób obawę o to, czy w razie niepowodzenia jej działań, nie ucierpi na tym wzajemna relacja A i B. Reakcja osoby A: „Jasne, kogoś i tak znajdę” jest także wyrazem dbałości o więź oraz kolejną oznaką starań o to, aby osoba B nie odczuła prośby jako przymusu i obowiązku, a więc, aby owa prośba nie była atakiem na „twarz negatywną” partnerki.

Powyższa interakcja jest, jak sądzę, ciekawym przykładem takich sytuacji, w których nadawca popada w konflikt pomiędzy pragmatyką grzeczności a wymogami, które narzuca działaniom językowym zasada kooperacji Grice'a oraz jej poszczególne maksymy. Uczestnik kontaktu stara się bowiem nie obciążać swojego interlokutora zobowiązaniami i takie jego zachowanie jest zgodne ze sformułowaną przez Lakoff podzasadą grzeczności: „Nie narzucaj się, zachowuj się z rezerwą” (Lakoff, 1973; za: Antas, 2000: 342), oraz stanowi rodzaj działania charakterystycznego dla strategii grzeczności przez unik w ujęciu zaproponowanym przez Brown i Levinsona (1978), która polega między innymi na sugerowaniu, byciu dwuznacznym i niejasnym, a tak właśnie zachowuje się osoba A. Takie działanie kłóci się jednak z wyróżnioną przez Grice'a maksymą generalnej zasady kooperacji, a mianowicie z maksymą sposobu, która wskazuje, że użytkownik języka powinien unikać niejasnych sformułowań oraz wieloznaczności (Grice, 1980).

Można więc powiedzieć, że ceną, jaką osoba A ponosi za swoją grzeczną niebezpośredniość, jest utrata czytelności przekazu. Partnerom powyższego kontaktu udaje się jednak wypracować porozumienie co do rzeczywistego celu wymiany interakcyjnej głównie dzięki przejawianej przez osobę B gotowości do współpracy oraz umiejętności odczytywania implikatur konwersacyjnych (utracił współ-



lokatora + sugeruje mi, że znam dużo ludzi + po coś przecież chciał się ze mną spotkać = chce, abym pomogła znaleźć mu nowego współlokatora).

Przykładem interakcji, w której nadawca sam decyduje się zmienić strategię i z komunikowania niebezpośredniego przejść na otwarty oraz jasny sposób wyrażania swych intencji, jest następująca sytuacja, w której celem osoby A jest uzyskanie od osoby B pożyczki pieniężnej:

(Nr 40-GiRK)

A: Cześć, Wojtek!

B: Cześć.

A: Co słychać u ciebie?

B: Wszystko w porządku.

A: W porządku, tak? Fajnie, że znalazłeś dla mnie chwilę.

B: Nie ma problemu.

A: Fajnie się spotkać, prawda? Mam do ciebie takie pytanie, czy gdybym miała do ciebie jakąś prośbę, to byłbyś mi w stanie pomóc?

B: To zależy, bo nie wiem, czy podołam.

A: Wiesz, to nie jest aż takie skomplikowane, to w ogóle nie jest skomplikowane. To zależy od twoich dobrych intencji. Może najprościej będzie, jak powiem tak wprost. Bo widzisz, potrzebowałabym troszkę gotówki, to nie jest aż taka straszna suma.

B: Chryste panie, a ile?

A: Z jakieś 150 złotych.

B: Właśnie byłem na stołówce. Trochę wydałem. Nie mam przy sobie, musiałbym pójść do bankomatu. A na jak długo?

A: Jak tylko będę w stanie, to ci oddam. Myślę, że to będzie tak za dwa tygodnie, jeszcze przed Wielkanocą.

B: No dobrze.

A: To dzięki, bardzo mi pomogłeś.

Gdyby opisywać tę interakcję z perspektywy analizy transakcyjnej Berne'a, można byłoby powiedzieć, że osoba A rozpoczyna kontakt, przyjmując stan ego Dziecka przystosowanego – jest przymilna i grzeczna, wysyła do swego interlokutora sygnały świadczące o wdzięczności: „Fajnie, że znalazłeś dla mnie chwilę”, o sympatii dla niego: „Fajnie się spotkać, prawda?”, oraz nieśmiało stara się upewnić, czy w ogóle może liczyć na załatwienie czegoś z partnerem w korzystny dla siebie sposób. Nie wypowiada od razu swej prośby, ale zadaje pytanie, którego intencją jest wybadanie, czy ewentualna prośba może być spełniona. Wydaje się, że jest to manewr, dzięki któremu nadawca chce pozostawić sobie otwartą furtkę w razie konieczności wycofywania się i potrzeby obrony własnej „twarzy”. Gdyby osoba B już w tym momencie wyraźnie zasygnalizowała, że nie zamierza spełniać żadnych prośb, osoba A zapewne w ogóle zrezygnowałaby ze zwracania się z prośbą do partnera. I interakcja zakończyłaby się niemalże, zanim tak naprawdę się rozpoczęła. Osoba B wnioskuje oczywiście, że zadane jej pytanie nie jest py-

taniem hipotetycznym, ale językowym działaniem asekuracyjnym, poprzedzającym właściwą prośbę, i odpowiada na to pytanie rzeczowo, działając zgodnie ze stanem ego Dorosłego, który, zanim podejmie się zadania, chce się upewnić, czy będzie potrafił je wypełnić. W tej sytuacji osoba A stosuje zabieg umniejszenia własnej prośby, co ma na celu uspokoić ewentualne obawy odbiorcy: „to w ogóle nie jest skomplikowane”, a potem próbuje zjednać sobie łaski interlokutora słowami: „to zależy od twoich dobrych intencji”. Następnie zaś porzuca stan ego Dziecka i decyduje się wejść w relację typu Dorosły – Dorosły. Moment ten sygnalizuje wypowiedź: „Może najprościej będzie, jak powiem tak wprost”. Od tego momentu partnerzy zaczynają prowadzić rzeczową rozmowę – potrzeba zostaje nazwana, adresat prośby zaś informuje nadawcę o czynnościach, jakie musi wykonać, aby zdobyć dla niego gotówkę. Zadaje pytanie dotyczące terminu zwrotu i wreszcie, nie mając wątpliwości co do rzetelności intencji osoby A, decyduje się pożyczyć umówioną kwotę. Osoba A reaguje aktem podziękowania. Bezpośredniość przekazu zapewnia czytelność intencji, a to z kolei owocuje osiągnięciem przez osobę A pragmatycznego sukcesu. Więż została utrzymana, a „twarz” żadnego z uczestników kontaktu nie została narażona na niebezpieczeństwo, jeśli zaś osoba A rzetelnie wywiąże się z obietnicy zwrotu pożyczki, to można przypuszczać, że zaufanie wzajemne partnerów zostanie jeszcze pogłębione.

I jeszcze jeden przykład, znów takiej interakcji, w której intencję zamierzoną nadawcy prośby ujawnia nie on sam, ale robi to za niego odbiorca. Poniższa sytuacja dotyczy także prośby o pożyczkę pieniężną i przedstawia się następująco:

(Nr 41-GiRK)

A: Co tam u ciebie słychać?

B: W porządku.

A: Już tak dawno cię nie widziałam. Wiesz, mam do ciebie jedną prośbę wielką. Wiesz, zdarzyła się taka sytuacja, że ktoś mnie napadł dwa dni temu. Ukradł mi wszystkie pieniądze i w tej chwili muszę wrócić do domu i załatwić jeszcze parę spraw, a nie mam pieniędzy.

B: Chcesz pożyczyć po prostu, tak?

A: Tak, chciałabym pożyczyć od ciebie dość dużą kwotę 150 złotych. Czy jest to możliwe?

B: Tak, jest to możliwe, ale musiałybyśmy się umówić co do zwrotu, bo widzimy się bardzo rzadko.

A: Gdy wróciłabym z domu, oddałabym ci pieniądze.

B: Aha, no dobrze, ok. Możemy się tak umówić.

A: Dziękuję ci bardzo.

Osoba A sygnalizuje osobie B, że zamierza się zwrócić do niej z prośbą. Zamiast jednak od razu jasno przedstawić swoje oczekiwania, opowiada o kradzieży, która się jej ostatnio przydarzyła. Mówienie o tym jest strategią, która ma zwiększyć szanse na pomyślne załatwienie sprawy, z jaką osoba A zamierza się zwrócić do osoby B. Nadawca prośby pokazuje w ten sposób, że ma rzeczywisty, a w do-

datku istotny powód, aby zwracać się z prośbą, zaś odbiorcy – skoro już wie, jak niekorzystna jest sytuacja jego interlokutora – trudniej będzie prośbie odmówić. Osoba B upewnia się, czy właściwie odczytała intencję partnera: „Chcesz pożyczyc po prostu, tak?” i w tym pytaniu o potwierdzenie zawarta jest już presupozycja, że spełnienie prośby nie będzie dla B problemem, na co wskazuje modulant z grupy afektantów – „po prostu” – o funkcji zmniejszającej i przedstawiającej zjawisko czy zdarzenie, którego dotyczy, jako nieskomplikowane i łatwe do wykonania. Następnie partnerki kontaktu ustalają szczegóły dotyczące zwrotu pożyczki, osoba B godzi się na spełnienie prośby A i interakcja zakończona zostaje aktem podziękowania ze strony nadawcy prośby.

W powyższym przykładzie widoczny jest bardzo charakterystyczny, jak sądzę, dla polskiego stylu komunikacyjnego sposób zwracania się do interlokutora z aktem prośby o przysługę. Osoba B sygnalizuje cel spotkania następująco: „Mam do ciebie jedną **prośbę wielką**”. Wydaje się, że rodzimi użytkownicy języka bardzo często formułują prośby w taki sposób, aby od razu na wstępie zasugerować partnerowi, jak istotne znaczenie ma dla nich to, o co proszą – sięgają wtedy po skonwencjonalizowane zwroty typu: „Mam do ciebie **wielką prośbę**”, „**To dla mnie ogromnie ważne**, choć niezręcznie mi o to prosić”, „**To sprawa życia i śmierci**, inaczej bym cię o to nie prosił”, „**Bardzo mi na tym zależy...**”. Często, aby zapewnić sobie skuteczność komunikacyjną i zwiększyć szanse na osiągnięcie pragmatycznego celu, próbują sobie zjednać przychylność adresata prośby, wskazując, że jest on jedyną osobą, która tę prośbę może spełnić, a więc przez to jest kimś szczególnym i wyróżniającym się spośród innych: „Jesteś jedyną osobą, która może mi pomóc”, „Jesteś ostatnią deską ratunku”, „Tylko ciebie mogę o to poprosić...”. Strategią stosowaną w rytuale proszenia może być także pokazywanie adresatowi prośby, że spełniając ją, zrobi on coś bardzo istotnego i dobrego dla nadawcy prośby: „Uratujesz mi życie, jeśli...” itp. W takich i podobnych formułach nadawca więc nie tylko strategicznie, z nadzieją na zwiększenie szans na pragmatyczny sukces, hiperbolizuje wymiar sprawy, o którą zamierza prosić, ale także często stara się dowartościować odbiorcę, na przykład przez wskazanie jego szczególności i wyjątkowości, bo tylko on jeden może pomóc nadawcy prośby. Często owo dowartościowanie ma charakter warunkowy, bowiem to, czy partner rzeczywiście okaże się wspaniałym lub uratuje życie, a więc wystąpi w roli wybawiciela swego interlokutora, jest zależne od tego, czy zgodzi się spełnić jego prośbę. Dowartościowaniem dla odbiorcy prośby może być także to, że często nadawca tego aktu sytuuje się w pozycji podporządkowanej i wskazuje na swoją zależność od interlokutora oraz na to, że nadawca, po spełnieniu prośby przez odbiorcę, stanie się jego dłużnikiem: „Będę dozgonnie wdzięczny...”, „Masz u mnie dług wdzięczności!”, „Jestem zobowiązany” itp.

Akt dodatniego wartościowania zawarty jest w akcie prośby *implicite*, na przykład gdy nadawca mówi, iż spełnienie prośby ma dla niego ogromne znaczenie, a tym samym implikuje, jak dobry okaże się nadawca, jeśli nie odmówi; lub też *explicitie*, jak w sytuacji numer 40, gdzie uczestnik kontaktu stwierdza: „To zależy

od Twoich dobrych intencji”, wskazując w ten sposób, że jeśli jej interlokutor spełni prośbę, tym samym dowiedzie tego, że posiada dobre intencje. Bywa też i tak, że nadawca obudowuje akt prośby aktem komplementowania, co oczywiście także ma służyć zaskarbieniu sobie łask partnera. Akt komplementowania może poprzedzać prośbę bezpośrednio wyrażoną:

(Nr 42-MW)

A: **Ty tak ładnie zmywasz szyby**, zrób to za mnie, proszę!

– lub prośbę w formie sugestii:

(Nr 43-MW)

A: **Jesteś taki utalentowany**, może byś tak namalował mój portret?

– albo sytuować się przed aktem orzekania o przyszłości – stwierdzeniem, które niejako programuje zachowania odbiorcy, takie zachowania, których oczekuje od niego nadawca:

(Nr 44-MW)

A: **Jesteś taką sympatyczną dziewczynką**. Z pewnością miło powitasz cię cię Basię, jak przyjdzie.

Nadawca może wzmocnić jeszcze swoją strategię, dołączając do aktu prośby nie tylko akt komplementowania, ale także akt umniejszania własnych umiejętności czy zdolności w porównaniu z umiejętnościami i zdolnościami adresata prośby. Ilustracją są następujące wypowiedzi.

(Nr 45-MW)

A: **Dla mnie to za trudne**, ale taki zdolniacha jak ty? Pomóż mi z poprawą tego tekstu!

Odbiorca komunikatów tego typu jak przedstawiony w przykładzie numer 44 może łatwo wpaść w pułapkę, kryjącą się w połączeniach aktów prośb i aktów komplementowania. Prośba – zwłaszcza gdy spełnienie jej jest mu nie na rękę – może być atakiem na jego „twarz negatywną”. Ale odmawiając jej spełnienia, jednocześnie sam neguje wartości przypisywane mu przez nadawcę w dołączonym do prośby komplementcie, dokonuje więc w pewien sposób zamachu na swoją „twarz pozytywną”. Akt prośby obudowany aktem komplementowania zbliża się więc, w moim przekonaniu, do kategorii groźby, nadawca bowiem implikuje przezeń: „Jeśli nie spełnisz mojej prośby, okaże się, że nie jesteś taki dobry, wspaśniały, grzeczny, hojny itp. (w zależności od tego, co stanowiło zawartość propozycjonalną komplementu), za jakiego cię uważałem”.

Do najbardziej zaś zrytualizowanych formuł, którymi można poprzedzić akt prośby, a których korzenie tkwią właśnie w komplementach ingracyjjnych, należą takie konstrukty grzecznościowe, jak: „Czy byłaby pani tak miła i...”, „Będziesz tak uprzejmy i...?”, „Czy byłby pan łaskaw...?”. Odbiorcy tego typu grzecznościowych frazeologizmów, ze względu na ich wysoki stopień konwen-

cyjonalizacji i skostnienia zwykle nie traktują dosłownie tkwiącego w nich elementu wartościującego. Może się jednak zdarzyć, że adresat takiej formuły podejmie żartobliwą grę z nadawcą i zareaguje na tkwiący w formule komplement, co ilustruje następująca wymiana esemesów:

(Nr 46-MW)

A: Kochanie, **czy byłbyś tak dobry** i wysłał sms na numer 7089, żebym mogła do ciebie pisać z bramki internetowej?

B: **Jestem dobry**, więc zrobiłem to, o co mnie prosiłaś, Myszeko.

Wróć w tym miejscu do strategii polegającej na dołączaniu do aktów prośby aktów uzasadniania i wskazywania na powody, dla których nadawca występuje z prośbą. Wydaje się, że są one równie częstym składnikiem rytuału proszenia, tak jak częstym składnikiem rytuału przeproszania są akty usprawiedliwień i akty wymówek. Nawet nieznamym nam osoba, dodając uzasadnienie swojej prośby, ma większe szanse na to, że owa prośba zostanie spełniona. Zwłaszcza gdy nie prosi o zbyt wiele. Ilustruje to następująca sytuacja:

(Nr 47-MW)

Na poczcie przy jedynym otwartym okienku stoi kilkuosobowa kolejka. Do urzędu wchodzi kobieta z dzieckiem i zwraca się do stojących w kolejce:

A: Czy wszyscy Państwo bardzo się spieszcicie? Może mogliby mnie Państwo przepuścić? Muszę wysłać pieniądze do ZUS-u, a bardzo się spieszę, bo mam z dzieckiem termin na godzinę do laryngologa.

Stojący w kolejce potakiwaniem wrażają zgodę i kobieta podchodzi na sam przód kolejki.

Tego, że prosząc kogoś o oddanie nam przysługi, zwiększamy swoje szanse, jeśli do prośby dodamy uzasadnienie, dowiódł eksperyment przeprowadzony przez Ellen Langer. Badaczka zwracała się do ludzi stojących w bibliotece w kolejce do ksero słowami: „Przepraszam, mam tu pięć stron. Czy mogłabym skorzystać z kopiarki, bo bardzo się spieszę?” Skuteczność prośby zaopatrzonej w uzasadnienie była bardzo wysoka, gdyż aż 94% proszonych udzielało zgody. Tymczasem, gdy prośba brzmiała: „Przepraszam, mam tu pięć stron. Czy mogłabym skorzystać z kopiarki?” zgadzało się na jej spełnienie tylko 60% badanych (za: Cialdini, 2000: 16–17). Być może to właśnie brak uzasadnienia zdecydował o następującym przebiegu innej sytuacji, zaobserwowanej przeze mnie również w urzędzie pocztowym:

(Nr 48-MW)

Kobieta zwraca się do kolejki:

A: Przepraszam, przepuście mnie państwo? Chciałam wysłać tylko jeden list.

Kategorycznym, pouczającym tonem zwraca się do niej starszy mężczyzna:

B: Każdy chce tu coś tylko wysłać, proszę pani!

Pozostali nie reagują w ogóle na prośbę, kobieta ustawia się na końcu kolejki, a po chwili w ogóle opuszcza budynek poczty.

O ile jednak dodawanie uzasadnienia do prośby, o której nadawca wie, iż odbiorca nie musi jej spełnić, gdyż nie ma w tym żadnego interesu, wydaje się strategią zrozumiałą i skuteczną, o tyle już w sytuacji, gdy prośba ta kierowana jest w relacji typu klient – sprzedawca, uzasadnienie jest raczej zbytkiem grzeczności i nadmiarem informacyjnym. Zobaczmy następującą sytuację:

(Nr 49-MW)

W sklepie papierniczym.

Klientka: Czy są podłużne, takie trochę większe koperty? Koleżanka mnie prosiła, żeby jej kupić. Chce w nich coś wysłać.

W powyższym przykładzie klientka stosuje niewątpliwie strategię „niepotrzebnego nadmiaru informacji”: stara się dokładnie wyjaśnić, co motywuje ją do tego, aby zwracać się z prośbą do interlokutora. To wyjaśnienie ma, jak sądzę, pokazać interlokutorowi, że to nie nadawca jest bezpośrednią przyczyną sprawianego mu kłopotu, gdyż działa on z polecenia osób trzecich. W gruncie rzeczy jednak owo wyjaśnienie nie jest w ogóle konieczne i zamiast usprawniać kontakt, tylko go przedłuża. Wystarczyłoby przecież samo pytanie o koperty, a dodana informacja o tym, że będzie w nich coś wysyłane, jest nierelevantnym stwierdzeniem oczywistości. Ilość informacji jest więc większa, niż wymaga tego konieczność zaspokojenia potrzeb informacyjnych interlokutora. Wyraźne i niczym nieumotywowane jest tu przekroczenie maksym zasady kooperacji Grice’a – maksymy ilości: „Niechaj twój wkład w konwersację zawiera tyle informacji, ile jej potrzeba (dla aktualnych celów wymiany)”; „Niechaj twój wkład nie zawiera więcej informacji niż trzeba”; oraz maksymy stosunku: „Niechaj to, co mówisz, będzie relevantne”; a wreszcie także maksymy sposobu w jej szczegółowym nakazie: „Bądź zwięzły (unikaj zbędnej rozwlekłości wypowiedzi)”.

Mimo różnorodnych technik i strategii stosowanych w celu zwiększenia szansy na osiągnięcie pragmatycznego sukcesu, nadawca prośby musi się liczyć z ewentualną odmową interlokutora. Akt odmowy, o czym już pisałam, jest jednym z najbardziej niebezpiecznych aktów – jeśli spojrzymy na komunikację z perspektywy więzi między interlokutorami. Z tego powodu adresat prośby, któremu zależy na ochronieniu relacji z partnerem, często rezygnuje z odmawiania, nawet jeśli skierowana do niego prośba jest w jakiś sposób kłopotliwa. Jeśli zaś już decyduje się na odmowę, stara się zrobić to w możliwie bezpieczny dla relacji i dla „twarzy” swego interlokutora sposób. Rytuał odmowy skutecznej – czyli niezagrażającej więzi – jest oparty na technikach łagodzenia wypowiedzi oraz na zabiegach asekuracyjnych i wymijających, a także na mówieniu niebezpośrednim, akt odmowy jest obudowywany w tym rytuale przez jeszcze inne akty.

Przykładem interakcji, w której jeden z uczestników kontaktu, mimo niezadowolenia ze stanu rzeczy, rezygnuje z odmowy, mając na uwadze ochronę więzi, może być poniższa sytuacja, w której celem pragmatycznym osoby B było na-

kłonienie partnera do podpisania petycji o zmianę osoby prowadzącej ćwiczenia. Przeanalizujemy jej przebieg:

(Nr 50-GiRK)

A: Cześć.

B (Przymilnym głosem): Cześć. Masz chwilkę?

A: Tak.

B (Nadal przymilnym głosem, entuzjastycznie): Mam ci coś bardzo ciekawego do powiedzenia. Chodzisz na te piątkowe zajęcia?

A: Uhm.

B: I co, podobają ci się?

A: Z reguły mi się podobają.

B: Ale wykładowca ok?

A: Wykładowca jest w porządku.

B: Ale przynudza trochę, nie?

A: Można się przyzwyczać.

B: Ale fajnie byłoby mieć ciekawszego wykładowcę. Jest ktoś inny, kto mógłby te zajęcia poprowadzić. Tylko musimy podpisać petycję. Już jest 30 podpisów.

A: Ty się tym zajmujesz?

B: No tak, stwierdziłam, że trzeba jakieś zmiany wprowadzić. Jeszcze 5 podpisów i będą super zajęcia.

A: Mnie nie zależy, żeby moje nazwisko było na tej petycji.

B: Ale zajęcia będziesz miała ciekawe.

A: Ale ja chyba nie zmienię decyzji.

B: Wiesz co, Agatko! Dla mnie tego nie zrobisz?

A: Ale zapisałam się tam dobrowolnie.

B: Wszyscy z grupy się przepiszą. Zajęcia będą ciekawe.

A: Pozwól, że ja to sobie przemyślę.

B: Ale to ostatnia chwila.

A: Nie wiem.

B: Agatko, słuchaj, masz wpływ na swoje studia. Musisz coś zrobić, żeby było ciekawiej.

A: Nie podpiszę.

B: Proszę cię, podpisz... Później pójdziemy na jakieś dobre ciacho (głosem proszącego dziecka). No zgódź się, no podpisz, prooooooszę. Chcesz wszystkich zawieść? Liczymy na ciebie!

A: No dobrze...

Osoba B, aby uzyskać od osoby A podpis na petycji, stosuje wiele różnorodnych strategii perswazyjnych. Przede wszystkim już na samym początku kontaktu stara się przykuć uwagę partnera komunikatem: „Mam ci coś bardzo ciekawego do powiedzenia”. Następnie kolejnymi pytaniami próbuje wysądować opinię osoby A, zmierzając jednak do zasugerowania własnego zdania na temat prowadzącego

zajęcia i do skłonienia osoby A do zgodzenia się z tym zdaniem – świadczy o tym pytanie: „Ale przynudza trochę, nie?” Wreszcie osoba B informuje, że zostały już podjęte działania dotyczące zmiany wykładowcy, co ujawnia jej cel w tej interakcji – zdobycie kolejnego podpisu na petycji. B zachęca A do popisania perspektywą „super zajęć” oraz informacją o tym, jak wiele osób już podpisało – ten ostatni argument ma więc charakter „społecznego dowodu słuszności”. Większość nie może się mylić, toteż warto zadziałać tak jak większość i podpisać petycję. Strategia ta powtórzona zostanie jeszcze później, gdy osoba B powie: „Wszyscy z grupy się przepiszą”. Osoba A odmawia podpisania petycji. Najpierw czyni to niebezpośrednio: „Mnie nie zależy, żeby moje nazwisko było na tej petycji”, następnie stwierdza: „Ale ja chyba nie zmienię decyzji”, łagodząc wydzwięk odmowy modalnym „chyba”. Wreszcie osoba A stosuje strategię odmowy polegającą na rzekomym odsunięciu w czasie konkretnej decyzji w celu dokładniejszego rozważania sprawy. Jest to strategia bezpieczna zarówno dla „twarzy” proszącego – nie musi on odejść z interakcji z twardym „nie” – jak i dla więzi między uczestnikami kontaktu. Jest to zresztą dość częsta strategia odmowy, gdyż można zaobserwować, że uczestnicy kontaktu, bardzo często odmawiają, posługując się w swoich wypowiedziach właśnie zrytualizowanymi formułami tego rodzaju: „Muszę to przemyśleć i dam ci znać później” (choć już w momencie mówienia nie żywią rzeczywistych intencji zastanowienia się nad tą sprawą i poinformowania partnera o swoim stanowisku), „Zastanowię się i zadzwonię do ciebie” (obietują, ale ponieważ nie zamierzają tak naprawdę nigdy zadzwonić, to w gruncie rzeczy składają nieszczerą obietnicę), „Potrzebuję trochę czasu do namysłu” (owo niesprecyzowane „trochę” ciągnie się potem w nieskończoność), „Zdzwonimy się w tej sprawie” (ale kto do kogo ma zadzwonić? – nie wiadomo, ponieważ nadawca wypowiedzi nie ma rzeczywistych intencji dzwonienia kiedykolwiek), „Zobaczę, co da się zrobić i dam ci odpowiedź” (co może w praktyce oznaczać: „Nie zamierzam robić nic, odczekam trochę i potem odmówię”), „Zrobię, co w mojej mocy, ale niczego nie obiecuję” (co może się skończyć podobnie jak w przypadku poprzedniej repliki)<sup>61</sup>. Taktykę odmowy polegającą na odsuwaniu decyzji w czasie ilustruje interesująca anegdotyczna wypowiedź Woody Allena, którą przytacza Sebeok:

O.F. Kugelmass napisał pracę o pewnych plemionach na Borneo, które nie mają słowa „nie” w swoim języku i wskutek tego odmawiają prośbom, kręcąc głową i mówiąc: „Wróć do ciebie”. Potwierdza to jego wcześniejszą teorię, że dążenie, by być lubianym za wszelką cenę, nie jest społecznie wyuczone, lecz genetyczne, podobnie jak zdolność do wysiedzenia do końca operetki – Woody Allen, *By Destiny Denied*, „New Yorker” z 23 lutego 1976. Za pozwoleniem (Sebeok, 1980: 43).

<sup>61</sup> Formuły te mogą pełnić oczywiście funkcję odsunięcia ostatecznej decyzji w czasie, celem zyskania możliwości zastanowienia się nad danym problemem („Zastanowię się nad twoją propozycją i dam ci znać”) lub wybadania możliwości, jakie ma odbiorca prośby, by ową prośbę zrealizować („Zobaczę, co da się zrobić”), ale mogą być także narzędziami strategii odmowy „nie wprost” – czyli niebezpośredniej, a przez to grzeczniejszej i bardziej bezpiecznej dla „twarzy” interlokutora – i właśnie w tej drugiej funkcji analizuję je w stosunku do sytuacji numer 50.



Tego rodzaju formuły pozwalają uniknąć bezpośredniego aktu odmowy, a jednocześnie są dobrym sposobem na zatrzymanie potoku próśb, aktów zaproszeń i innych propozycji, na które nie mamy ochoty, a którymi nęka nas interlokutor. Uważny i komunikacyjnie świadomy partner kontaktu powinien bowiem odczytać je jako grzeczną, zawołowaną odmowę i zaprzestać w tym momencie swoich działań. Nie oznacza to jednak, że zawsze tak się dzieje.

W powyższej sytuacji osoba B nie zrezygnuje ze swoich działań, mimo że padają słowa: „Pozwól, że ja to sobie przemyślę”. Udaje, że nie zauważa, iż słowa A są tylko grzecznościowym unikiem otwartej odmowy, ale traktuje je dosłownie i stwierdza, że to ostatnia chwila na podpisanie petycji. Mimo kolejnych nacisków osoby B, polegających między innymi na wskazaniu, że dzięki złożeniu podpisu osoba A zyska wpływ na swoje studia, a więc posiadzie pewnego rodzaju władzę, oraz na powoływaniu się na więź między A i B: „Dla mnie tego nie zrobisz?”, osoba A nadal odmawia. Najpierw wyraża swoją niezgodę w formie łagodniejszej – przez wątpliwość: „Nie wiem”. Owo „nie wiem”, pełniące w dialogu – jak pisze Antas (1991: 46) – funkcję zawieszania twierdzeń (sądów) ma oczywiście charakter grzecznościowy. Potem zaś, rezygnując ze strategii grzecznościowych, odmowę komunikuje zdecydowanie: „Nie podpiszę”. Nadawca prośby w tej sytuacji zaczyna nudzić partnera kontaktu: „No zgódź się, no podpisz”, upraszać go, wzmacniając werbalny komunikat prosząco-jęczącym tonem głosu: „Prooooooszę”. Sięga też po próbę przekupstwa, ale skuteczne okazuje się dopiero najprawdopodobniej wykazanie, że odmowa A zawiedzie wiele osób. Jest to rodzaj szantażu emocjonalnego, nadawca implikuje bowiem tymi słowami, że odmowa osoby A może zaszkodzić relacjom między osobą A a innymi studentami z grupy. Osoba A zgadza się podpisać petycję, gdyż jest pod presją społeczną oraz zależy jej na tym, aby nadal cieszyć się sympatią osoby B oraz wszystkich tych osób, które już podpisały petycję.

Warto w tym miejscu zwrócić uwagę, iż poza pewnymi powtarzalnymi językowymi środkami i sposobami osiągnięcia celów na rytuał proszenia składają się także typowe dla niego skonwencjonalizowane sposoby zachowań niewerbalnych, mające w zamierzeniu nadawcy wspomagać skuteczność proszenia. Jednym z takich sposobów jest nadawanie prośby specjalnym tonem głosu charakterystycznym dla mówienia dziecka. Jak pisze Eibl-Eibesfeldt, charakterystyczną cechą rytów zjednujących (a za takie można uznać rytuał proszenia, gdyż zmierza on do zjednania sobie odbiorcy i zdobycia jego przychylności dla oczekiwań nadawcy) jest naśladowanie zachowań dziecięcych, czyli infantylizm. Najbardziej charakterystycznymi elementami repertuaru dorosłych są zaś infantylizmy polegające na wydawaniu głosów istot młodych (Eibl-Eibesfeldt, 1987). Posługiwanie się takim tonem głosu, który można chyba określić w pewnych kontekstach jako nudząco-przymilny, charakterystyczne jest oczywiście nie tylko dla rytuałów proszenia. Może się też pojawić w rytuałach przepraszenia, prześlągiwania partnera, zwłaszcza gdy ten długo nie udziela przebaczenia za winę, której się względem niego dopuścił nadawca. Bywa więc bardzo często, że moc illokucyjna prośby wyrażo-

na jest nie środkami językowymi, ale przede wszystkim i w zasadzie jedynie za pomocą tonu głosu oraz charakterystycznej intonacji, polegającej na wzdłużaniu głosek w wyrazie, na przykład „Maaaaamo, mamuuuusiu...”, „No, Aaaaaniu”. Ilustrują to także kolejne przykłady:

(nr 51-MW)

Przed blokiem rozmawiają dwie kobiety:

A: Oj, za chwilę zaczyna się mój serial, to lecę, **dobraaaaa**?

B: Jasne! Pa!

(nr 52-GiRK)

Córka: Mamo, tato, jest taka sprawa (dziecko stoi grzecznie, ma schyloną nieco głowę, wykonuje gest autoadaptacyjny – drapie się po głowie). Kasia robi urodziny, to jest duża dyskoteka, wiem, że nie pozwalacie mi tak chodzić, ale strasznie bym chciała pójść. Już wszystko jest uzgodnione (rozkłada ręce i składa je, wydając „klask” – gest, który wyraża zadowolenie z tego, że wszystko jest już ustalone). Mogłabym spać u Kasi w domu. Idą też inne koleżanki, tak że nie byłoby problemu.

Mama: Absolutnie. Ja nie pozwalam.

Córka: **Maaamooo**.

Wydaje się, że istotnym składnikiem rytuałów proszenia, a także rytuałów przepraszenia (często przede wszystkim tych, które dopiero przepraszają za ewentualne spowodowanie przewinienia wobec partnera w przyszłości, typu: „Przepraszam, czy mogę panu przeszkodzić, panie dyrektorze”) jest postawa ciała, wyrażająca uległość, podporządkowanie oraz skromność (tu reprezentuje ją dziecko w przykładzie numer 52). Myślę tu o postawie skulonej i przygarbionej, którą przyjmujemy wobec partnera, którego zamierzamy prosić o przysługę lub przebaczenie – co zwłaszcza nasila się, gdy jest to partner wyższy rangą. Przykładem może tu być też takie zachowanie, jak ugrzecznione wchodzenie do czyjegoś gabinetu przez drzwi uchylone tylko na tyle, aby dało się przez nie ledwie przecisnąć – zupełnie jakby szerokie otwarcie drzwi i pewne wejście do czyjegoś pomieszczenia – w dodatku bardzo często służbowego – oznaczało nadmierną pewność siebie i agresję oraz było wyrazem braku szacunku. Lub jeszcze inny przykład – siadanie w trakcie rozmowy na rąbku krzesła. Zachowania tego typu, jak sądzę, przypominają postawę zgodną ze stanem ego Dziecka przystosowanego – skromnego i nadmiernie grzecznego – i mają pomóc w zrobieniu na drugim jak najlepszego wrażenia, co z kolei doprowadzi do uzyskania zgody na coś lub przebaczenia za jakies przewinienie. Wyjaśnieniem takich zachowań może być fakt, że korzenie naszych wielu codziennych czynności tkwią w obserwacjach, które poczyniliśmy w dzieciństwie i nawykach wyniesionych z okresu dziecięcego. Jeśli więc pamiętamy, że rodzice reagowali przychylnie na prośby wypowiedziane nudzącym tonem głosu, będziemy sięgać po takie środki osiągania celów pragmatycznych w interakcji także w relacjach w dorosłym życiu. Co więcej, często się okaże, że partner,

podobnie jak kiedyś rodzic, ustąpi tylko dlatego, że ma już dość nudzenia, co, jak sądzę, obrazować może sytuacja z podpisywaniem petycji (50).

Nasuwa to jeszcze jeden wniosek – działamy zwykle schematycznie, posługując się strategiami przyswojonymi już dawno i sprawdzonymi w różnych sytuacjach. Można powiedzieć, że nasza wiedza na temat codziennych działań – także językowych – zorganizowana jest w postaci „skryptów”. Terminu „skrypt” na określenie stereotypowych struktur nabytej przez ludzi wiedzy o codziennych rutynowych czynnościach użyli po raz pierwszy Schank i Abelson w 1977 roku. W skrypcie zawarta jest więc informacja na temat działań i czynności, które trzeba wykonać w danych sytuacjach, a często są to czynności konwencjonalne i mające przewidywalny skutek (za: Mandler, 2004). Swoją własny skrypt ma więc na przykład rytuał proszenia. Wiedza na temat tego, jakie rezultaty przynoszą poszczególne kroki podjęte w tym rytuale sprawia, że zwykle jego uczestnicy działają według przewidywalnego scenariusza, unikają zaś działań innowacyjnych – albo dlatego, że wystarczającym środkiem do zyskania celu są działania typowe, skonwencjonalizowane, albo też dlatego, że działania innowacyjne niosą w sobie zbyt duże ryzyko.

Schematyczność i przewidywalność scenariusza oraz to, że uczestnicy kontaktu najchętniej – ze względu na poczucie bezpieczeństwa – nie rezygnują z działań wpisanych w ów utarty schemat, można pokazać na przykładzie rytuału proszenia, w którym dziecko próbuje uzyskać od rodziców pozwolenie na wyjście na dyskotekę czy koncert itp. W tym konkretnym rytuale schematyczne i stereotypowe są już same role, w które wchodzi uczestnicy kontaktu. Jeden z rodziców bardzo często przyjmuje rolę „opiekuna kontrolującego i narzucającego dziecku ograniczenia”, drugi zaś wchodzi w rolę „opiekuna dobrotliwego oraz skłonnego do ustępstw na rzecz dziecka”, a przy tym stojącego po jego stronie. Dziecko natomiast zwykle przyjmuje rolę „dziecka przystosowanego i przymilnego”, czym próbuje zaskarbić sobie łaski rodziców i zapewnić skuteczność swojej prośby. W rytuale takim pojawia się więc przede wszystkim akt proszenia, w którym dziecko przedstawia rodzicom swoją chęć wyjścia na przykład na dyskotekę i prosi o udzielenie mu zgody na to. W odpowiedzi ze strony rodziców pojawiają się zwykle akty szczegółowych pytań o rozmaite detale związane z wyjściem – w rodzaju: gdzie ma się odbyć zabawa, z kim dziecko chce wyjść, jak zamierza dojechać na dyskotekę, a przede wszystkim, kiedy zamierza z niej wrócić i w jaki sposób. Jeśli rodzice lub jeden z rodziców nie jest przekonany do wyjścia, ponieważ uważa je za zbyt niebezpieczne lub sądzi, że dziecko wychodzi zbyt często, może niemal od razu na początku interakcji zareagować na prośbę aktem odmowy. W tej sytuacji dziecko sięga po argumenty wskazujące na to, że wyjście może być dla niego nagrodą za dobre wyniki w nauce lub też – jeśli rodzic zarzuca mu, że wyniki w nauce nie są odpowiednie – dziecko obiecuje poprawę. Strategię wykorzystującą tego rodzaju argumenty nazwę na potrzeby omawianego typu rytuału strategią „dobrego sprawowania i zasług”. W razie odmowy lub aby z góry się zabezpieczyć przed odmową dziecko może zastosować jeszcze inną strategię, a mianowicie strategię „przekupstwa” – mówi rodzicom o tym, jakie obowiązki domowe tego dnia już

wypełniło lub też w zamian za spełnienie prośby obiecuje przyjąć na siebie więcej domowych obowiązków niż zwykle. Jeszcze inną strategią, po którą sięga zwykle dziecko, jest wskazywanie na to, że na dyskotecze lub koncercie, w którym chce uczestniczyć, będzie cała klasa lub też grono znajomych, a wobec tego dziecku będzie jeszcze bardziej przykro, że tylko ono nie mogło wziąć w danej imprezie udziału. Strategię tę nazwę strategią „a lá «społeczny dowód słuszności»”. Istotnym elementem tego rodzaju rytuałów jest także stosowanie argumentu „dorosłości dziecka” – czyli wskazywanie, że dziecko ma wystarczająco wiele lat, by wyjść na dyskotekę (w ten sposób argumentu „dorosłości dziecka” używa samo dziecko), lub dowodzenie, że dziecko jest jeszcze za młode na tego typu rozrywki (taki wydźwięk argument „dorosłość dziecka” przybiera w ustach rodziców). Starając się o uzyskanie zgody, zwłaszcza w obliczu wyraźnych sprzeciwów ze strony jednego z rodziców, dziecko sięga po strategię „apelu o wstawiennictwo” do drugiego rodzica. Jest to próba uzyskania wsparcia i przychylności przynajmniej od jednego z rodziców, dziecko bowiem liczy na to, że w ten sposób zwiększą się też szanse na przekonanie drugiego opiekuna. Jeśli dziecku uda się już uzyskać zgodę (często jest to dopiero wstępna zgoda, niedająca jeszcze stuprocentowej gwarancji na spełnienie prośby), rodzice stosują strategię „kontroli nad dzieckiem” – to znaczy narzucają mu pewne ograniczenia i powinności (na przykład dotyczące godziny oraz sposobu powrotu do domu).

Celem tego rodzaju strategii jest to, aby dziecko przyjęło na siebie pewne zobowiązania (na przykład obiecało wrócić do domu przed północą), a przez owo narzucanie zobowiązań rodzice potwierdzają swoją kontrolę nad dzieckiem i pokazują, kto rządzi w tej relacji. Dziecko zwykle chce zyskać dla siebie jak najwięcej swobody – na przykład wrócić do domu później lub wrócić samodzielnie. Rodzice z kolei nie godzą się na to i odmawiają, stosując strategię „dyskomfortu spełniania roli rodzica”, która polega na posługiwaniu się na przykład argumentami dowodzącymi, że póki dziecka nie będzie w domu, nie będą oni mogli pójść spać (ze względu na niepokój o dziecko), a rano muszą przecież wstać do pracy. W tej fazie rytuału często pojawiają się też ze strony rodziców wymówki dotyczące tego, że dziecko wcześniej nie wracało o umówionej porze do domu oraz groźby, że jeśli tym razem także się spóźni, nie dostanie pozwolenia na wyjście przez długi czas. Werbalnym aktem groźenia towarzyszy również często rodzicielski gest palca grożącego. Dziecko w tej sytuacji składa więc zwykle akt obietnicy, że spóźnienie na pewno się nie powtórzy. W rytuale tym rodzice udzielają też często dziecku pouczeń, związanych na przykład z tym, że zamiast wychodzić na dyskoteki, powinno się ono uczyć. Po udzieleniu zgody na wyjście w rytuale prośnienia pojawiają się również akty doradzania dotyczące tego, jak dziecko powinno się zachować na dyskotecze czy w drodze powrotnej, aby zminimalizować wszelkie ewentualne czynniki na niebezpieczeństwa. Końcowym elementem rytuału jest akt podziękowania, w którym dziecko wyraża swą wdzięczność dla rodziców oraz radość z powodu uzyskania pozwolenia (owa radość zwykle komunikowana jest niewerbalnie – tonem głosu, klaśnięciem w ręce, podskokiem). Zobaczmy

teraz owe elementy schematu rytuału proszenia w relacji rodzice – dziecko na konkretnych przykładach. Oto pierwsza sytuacja:

(Nr 53-GiRK)

Córka: Cześć wam.

Tata: Cześć córeczko.

Mama: Co tam w szkole?

C: No dobrze, bardzo przyjemnie. A co tam u was?

T: Siedzimy tak sobie po obiadku z mamusią, gadu, gadu, ciasteczko.

C: Ja mam taką sprawę do was, chciałabym iść w weekend na dyskotekę.

M: Dlaczego?

C: No bo koleżanka ma urodziny i już dogadaliśmy się całą klasą. I tak głupio by było, gdybym ja nie poszła. Wszyscy będą. No, mamoo, mamooo (intonacja prosząca, ręce błagalnie zwinięte w koszyczek).

T: Ale to dyskoteka?

C: No dyskoteka, a co?

T: Ojojoi.

M: O której chcesz iść.

C: Tak na 20.

M: I do której planujesz być?

C: Do końca.

T: Zaraz, zaraz.

C: No tatooo, tatoo. Cała klasa będzie, wszyscy znajomi, nie ma się czym martwić. Bez przesady, jedyna nie pójde z całej klasy?

M: No ale na ostatniej imprezie jak byłaś, to wróciłaś za późno.

C: No ale to było miesiąc temu i spóźniłam się tylko pół godziny.

T: No ale mamy zasady.

M: Mamy zasady, byliśmy umówieni.

C: No ale potem posprzątałam całe mieszkanie.

T: Ale martwiliśmy się o ciebie. Możemy się tak umówić, że przyjadę po ciebie. Niech to będzie 12.

C: 12? Wpół do pierwszej?

T: Nie no, nie ma szans.

C: Mamooo, nooo, wpół do pierwszej.

M: No wiesz, ale tato wstaje do pracy na ósmą.

C: Posprzątam mieszkanie, wyniosę śmieci...

M: No to wpół do pierwszej tata przyjedzie po ciebie, czekaj pod drzwiami.

C: No dobrze, no.

T: No to zgadzamy się w takim razie.

C: Dziękuję.

W powyższej sytuacji, po przeprowadzeniu rytualnej wymiany fatycznej, dziecko przedstawia rodzicom swoją prośbę, co od razu wywołuje u rodziców wiele szczegółowych pytań dotyczących tego, dlaczego dziecko chce wyjść, gdzie,

o której oraz na jak długo. Aby zapobiec ewentualnej odmowie, dziecko przytacza argument charakterystyczny dla strategii „a lá «społeczny dowód słuszności»”, wskazuje bowiem, że w dyskotekę weźmie udział cała klasa, więc ono czułoby się niezręcznie, gdyby nie mogło wyjść wraz z innymi. Następnie rozpoczynają się negocjacje co do godziny powrotu, wywołane zastosowaną przez rodziców strategią „kontroli nad dzieckiem” – próbą pokazania, kto ma władzę i kto może narzucać pewne zobowiązania. W tej fazie interakcji rodzice czynią dziecku wyrzuty z powodu ostatniego spóźnienia, dziecko zaś przypomina, że odpokutowało za swe spóźnienie sprząaniem mieszkania. Matka, aby uzasadnić niezgodę na późniejszy powrót dziecka, sięga po strategię „dyskomfortu spełniania roli rodzica” – posługuje się argumentem wskazującym na to, że ojciec, który ma przywieźć dziecko z dyskoteki, wstaje wcześniej rano do pracy, a to z kolei implikuje, że musi mieć czas, aby się wypaść. Dziecko nie ustaje jednakże w negocjacjach i próbuje przesunąć godzinę powrotu do domu, stosując strategię „przekupstwa” – obiecuje bowiem posprzątać mieszkanie. Wreszcie rodzice ulegają i dziecko otrzymuje zgodę na wyjście. Rytuał kończy się aktem podziękowania. Dzięki zastosowaniu odpowiednich, charakterystycznych dla tego typu rytuału strategii, a także przyjęciu roli „dziecka przymilnego”, które okazuje zainteresowanie rodzicom (w fazie wymiany fatycznej) oraz grzecznie prosi: „No, mamoo, mamooo (intonacja prosząca, ręce błagalnie zwinęte w koszyczek)”, dziecku udaje się osiągnąć pragmatyczny sukces.

I jeszcze jeden przykład przebiegu rytuału prośnienia w kontakcie rodzice – dziecko:

(NR 54-GiRK)

Tata: Jak tam w pracy, w porządku?

Mama: Nie pytaj.

T: U mnie też masakra. Mnóstwo rzeczy do domu przyniosłem.

M: Znowu na weekend przyniosłeś?

Córka: Mamo, tato, chciałam...

M: Nie możesz sobie usiąść normalnie?

C: Chciałam się zapytać, czy mogę iść jutro na imprezę.

T: Nooo, taaak.

M: Poczekaj, poczekaj, jak tak? Jeszcze nie wiesz, jaka impreza, a tu już się zgadzasz. Jaka impreza?

C: Ze znajomymi.

M: Z jakimi znajomymi.

C: No ze znajomymi. Mamo ja już mam 16 lat. To osiemnastka kolegów.

T: Co to za koledzy?

C: To bardzo mądrzy koledzy, mają bardzo dobre oceny.

M: Kim są ich rodzice?

C: Są tacy jak wy. Mogę, mamusiu (przymilnie).

M: Gdzie jest ta osiemnastka?

C: W jakimś klubie. Oni przyjadą po mnie, zawiozą mnie, potem mnie odwiozą do domu.

M: O tym mowy nie ma, my jeszcze nie ustaliliśmy, czy idziesz, a ty już ustaliłaś, jak wracasz.

T: Ja pojedę po nią.

C: Jest piątek, a ja już odrobiłam wszystkie lekcje.

M: To nie podlega dyskusji.

T: Zostaw ją w spokoju, niech dziewczyna sobie pójdzie, dobrze się uczy, cały czas pracuje, same piątki ma.

M: To dzięki temu, że trzymamy dyscyplinę w tym domu.

C: Mamo, jak mnie nie puścisz, to ja się przestanę uczyć.

T: Bez takich córeczko (palec grożący).

M (podniesionym głosem, oburzona): Ale to mnie, mnie zrobisz krzywdę?

C: Tak.

M (nadal oburzona): No chyba żartujesz.

C: Proszę, proszę, będę się uczyć.

M: Ale zostawisz numer telefonu i wrócisz o pierwszej najpóźniej?

C: Dobrze, mamusiu.

M: Jeśli zawalisz, to na następną imprezę nie pójdziesz wcześniej niż w wakacje.

C (skwapliwie i z zadowoleniem): Oczywiście mamusiu, dziękuję!

Powyższa sytuacja ilustruje wręcz modelowo najbardziej charakterystyczny podział ról uczestników rytuału prośzenia w kontakcie dziecko – rodzice. Dziecko niemal przez cały czas trwania interakcji odgrywa rolę „dziecka przymilnego i ułożonego” – grzecznie odpowiada na pytania rodziców oraz przytakuje słowom matki, do której zresztą zwraca się przymilnie deminutywną formą „mamusiu”. Matka występuje w powyższej interakcji w roli „rodzica kontrolującego i ograniczającego” – niczym śledczy wypytuje dziecko o szczegóły związane z wyjściem oraz nakłada na dziecko bardzo kateryczne zobowiązania, a także grozi mu sankcjami w razie niewywiązania się z obietnic. Ojciec z kolei występuje w roli „rodzica dobrotliwego”, zgadzającego się na prośbę córki i stającego w interakcji w jej obronie. Sama interakcja także przebiega w zasadzie w schematyczny sposób. Dziecko rozpoczyna swój kontakt z rodzicami aktem prośby. Ów akt wywołuje wiele szczegółowych pytań matki, przez co interakcja przez chwilę przypomina bardziej przesłuchanie niż rozmowę toczącą się w gronie rodzinnym. Matka dopytuje się więc nie tylko o to, na jaką imprezę i z kim wybiera się córka, oraz o to, gdzie ta impreza się odbędzie, ale pyta nawet, kim są rodzice osób, z którymi córka zaplanowała wyjście. Przeciwnieństwem zachowania matki było zachowanie ojca, on bowiem wyraził zgodę na wyjście córki od razu po tym, jak padł akt prośby. Za ową zgodę został zresztą bardzo szybko skarcony i pouczony przez matkę słowami: „Jeszcze nie wiesz, jaka impreza, a ty już się zgadzasz”. Aby przeforsować swoją prośbę, córka stosuje kolejno argument „dorosłości dziecka” – jej zdaniem ma ona wystarczająco dużo lat, aby mo-

gła już samodzielnie wychodzić i bawić się w gronie znajomych poza domem, następnie zaś sięga po strategię „dobrego sprawowania i zasług”, mówiąc, że odrobiła już wszystkie zadania domowe. W tej strategii wspiera ją zresztą swoimi słowami ojciec przychylny staraniom córki. Matka jednak nadal nie wydaje się skłonna udzielić zgody na dyskotekę i zapewne właśnie to prowokuje córkę do wyjścia z roli „dziecka przymilnego”, które prosi, a w zamian za to przyjęcia roli „dziecka krnąbrnego”, które zaczyna grozić. Sądzę, że właśnie w tym momencie, gdy dziecko mówi: „Mamo, jak mnie nie puścisz, to ja się przestanąm uczyć”, dochodzi do werbalnego działania, które przełamuje zestereotypizowany schemat rytuału proszenia w kontakcie rodzice – dziecko. O ile bowiem groźbę dokonywaną przez rodziców można uznać za charakterystyczny i powtarzalny element schematu takiego rytuału, o tyle z pewnością groźba czy też próba szantażu ze strony dziecka zwykle w owym schemacie się nie pojawia i nie jest jego typowym elementem. Dziecko z powyższego przykładu zresztą bardzo szybko orientuje się, że rezygnując z roli dziecka przymilnego i proszącego, popełniło błąd – świadczy o tym natychmiastowa negatywna reakcja rodziców – ostrzeżenie wypowiedziane przez ojca wraz z dołączonym do owego ostrzeżenia gestem „palca groźącego” oraz pełna oburzenia reakcja matki. W obliczu obu tych reakcji córka decyduje się powrócić do strategii „przymilnego proszenia”. A o tym, że jest to strategia znacznie bezpieczniejsza i skuteczniejsza niż szantaż, świadczy fakt, iż w końcu udaje jej się uzyskać pozwolenie na wyjście, obwarowane jednakże obostrzeniami dotyczącymi godziny powrotu, charakterystycznymi dla strategii „kontroli nad dzieckiem” i mającymi potwierdzić władzę oraz przewagę rodziców w relacji. Na owe obostrzenia córka godzi się jednak bezdyskusyjnie. Podobnie bezdyskusyjnie, a wręcz skwapliwie, dziecko przystaje również na warunek, który matka zawarła w wypowiedzianym na samym końcu interakcji akcie groźby. Interakcja kończy się aktem podziękowania. Dziecko jest wyraźnie zadowolone z wyniku negocjacji.

Powrócę teraz do rytuału odmawiania. Inną formułą odmowy – oprócz odsuwania decyzji w czasie – również bardzo często stosowaną i charakterystyczną dla polskiego rytuału odmawiania jest zwrot: „nie bardzo”. Posługując się tym zwrotem, nadawca co prawda odmawia swemu interlokutorowi w sposób ostateczny, ale kategoryczność odmowy zostaje osłabiona samą formułą językową, która ma charakter „półodmowy”, przez co sprawia wrażenie grzeczniejszej. Za pomocą formuły językowej „nie bardzo” uczestnik kontaktu może także wyrażać niezgadzanie się z opinią przedstawioną przez interlokutora. Zobaczmy następujące przykłady:

(Nr 55-GiRK)

A: Mam taki problem, że zapisałam się na zajęcia i okazało się, że wykład mi się pokrywa. A termin tego wykładu podali dopiero w listopadzie i tam jest sprawdzana obecność, więc muszę chodzić. Dlatego pytam, czy nie mogłybyśmy się jakoś zamienić na grupy.

B: Ale jak zamienić? Nie rozumiem?



A: Ja bym przeszła do Twojej grupy, a ty do mojej. Bo w tej twojej już nie ma miejsc i muszę się zamienić, jeśli chcę tam być.

B: Wiesz co, **nie bardzo**. Mam w tym czasie co twoja grupa inne zajęcia.

(Nr 56-MW)

A: Słuchaj, a z tą aferą Rywina to było coś, że on robił przekręty podatkowe?

B: **Nie bardzo**. Chodziło chyba o łapówki.

Powyższe przykłady pokazują, że uczestnicy kontaktu, formułując odmowę lub niezgodę, za wszelką cenę chcą uniknąć – ze względów grzecznościowych – gołego „nie” lub prostego zanegowania opinii czy przekonania rozmówcy. Nadawca chce odmówić bądź zaprzeczyć, odczuwa jednak nacisk konieczności zgadzania się z interlokutorem (co wyrażone jest we wskazanej przez Leecha maksymie zgody) i w konsekwencji posługuje się formułą „nie bardzo”. Ta semantycznie paradoksalna formuła uzasadniona jest jednakże pragmatycznie, motywowana jest bowiem wymogami grzeczności. Nadawca, mówiąc: „nie bardzo”, wykonuje odmowę jako „półodmowę” – to znaczy nie chcąc stworzyć semantycznej wizji odmowy, tworzy wizję „półodmowy”, przez co osłabia negatywny wydźwięk odmawiania. W rzeczywistości odmawia, ale formułą językową pozoruje istnienie szansy na spełnienie prośby. W istocie jednak szansy na spełnienie prośby lub szansy na zgodzenie się z opinią czy propozycją interlokutora nie ma, nadawca formuły „nie bardzo” nie żywi bowiem rzeczywistych intencji, by prośbę spełnić czy przystać na propozycję, a słowa, które wypowiada, są jedynie magiczną iluzją, niemającą żadnego pokrycia w rzeczywistości. Przez formułę „nie bardzo” językowo zostaje wyrażone także zakłopotanie, które w nadawcy odmowy budzi konieczność dokonania tego aktu, a także wahanie nadawcy, który chce odmówić w sposób jak najbardziej grzeczny i jak najmniej szkodliwy dla relacji między partnerami.

Sądzę, że formuła „nie bardzo”, grzecznościowy konstrukt, po który partnerzy bardzo chętnie sięgają w rytuale niezgody z partnerem lub w rytuale odmowy, ma charakter podobny do opisywanych przez Antas zwrotów frazeologicznych typu: „niezupełnie”, „nie do końca”, „nie całkiem”, „do pewnego stopnia”, które sprawiają wrażenie półnegacji, a ich zastosowanie w dialogu stanowi strategię ucieczki przez jawną negacją (Antas, 1991).

W rytuale odmowy rzadko kiedy użytkownik języka stosuje tylko sam bezpośredni akt odmowy, na przykład: „Nie przyjdę”, „Nie pożyczę”. Zwykle do aktu odmowy nadawca dołącza akt przeproszenia:

(Nr 57-MW)

A: **Przepraszam**, nie mogę teraz tego dla ciebie wydrukować.

– akty wyrażające negatywne uczucia, które u nadawcy wywołuje konieczność odmówienia lub niespełnienia oczekiwań odbiorcy:

(Nr 58-MW)

A: Poczęstuje mnie pani papierosem?

B: **Przykro mi**, nie palę.

– akty uzasadniające odmowę:

(Nr 59-MW)

A: Chciałam zapytać, czy udzieli mi pani korepetycji do egzaminu maturalnego?

B: Nie dam rady, **mam teraz ogrom pracy przy swojej książce.**

– a także akty podziękowań:

(Nr 60-MW)

A: Jeszcze serniczka?

B: Nie, **dziękuję**, staram się trzymać linię.

Uzupełniając odmowę o akty innego rodzaju (czasem kilka jednocześnie, co ilustruje przykład numer 60 zawierający oprócz odmowy akt podziękowania i akt uzasadnienia), nadawca łagodzi wydzwięk swojej odmowy, zmniejsza ryzyko zagrożenia „twarzy” partnera, a tym samym zapobiega zerwaniu relacji. Uzasadnia bowiem, że musi mu odmówić i że jest to dla niego nieprzyjemne, a także że odmawia tylko dlatego, iż są ku temu istotne powody. Podawanie uzasadnienia odmowy jest również sygnałem szacunku dla interlokutora, dokonując tego aktu nadawca bowiem implikuje: „Co prawda muszę ci odmówić, ale tłumaczę się ze swojej motywacji, a to, że tłumaczę się przed tobą, oznacza, że jesteś dla mnie kimś ważnym”.

Akty uzasadniania dołączone do aktu odmowy zwiększają też szansę na to, że odbiorca od razu tę odmowę przyjmie i nie będzie nalegał na spełnienie jego prośby. Oczywiście nie jest to regułą, gdyż zdarza się, że niektórzy interlokutorzy nie zważają na akty uzasadnień i za wszelką cenę próbują na drugim wymóc zgodę. Zwraca na to uwagę Antas, pisząc, iż charakterystyczną cechą polskiej pragmatyki grzeczności jest nieprzyjmowanie odmowy i uporczywe naleganie na spełnienie oczekiwań wysuwanych przez nalegającego (Antas, 2002). Akt uzasadniania dodawany do aktu odmowy może być aktem dwojakiego rodzaju – może mieć charakter „zastrzeżenia” lub „pretekstu”. „Zastrzeżenie” – jako wyjaśnienie powodu odmowy – wynika z rozważań rozumowych, jest to kontrargument, który można obalić lub negocjować. „Pretekst” natomiast jest na poczekaniu wymyśloną i podaną wymówką, którą interlokutor zasłania się przed koniecznością spełnienia prośby lub przyjęcia propozycji partnera kontaktu. Jak pisze Antas, jest to „manewr uciezkowy”. Jeśli interlokutor obalił jeden „pretekst”, odbiorca prośby zasłoni się zapewne kolejnym „pretekstem”, potem jeszcze kolejnym, a próby zdzierania owych zasłon przez partnera będą budzić w nim negatywne uczucia – od rozdrażnienia, paniki po wściekłość (Antas, 2002). Przykład „zastrzeżenia” pojawia się w poniższej sytuacji:

(Nr 61-MW)

A: Wpadnij do nas wieczorem w sobotę, Jarek przyjechał.

B: Dziękuję, ale jednak nie. On zawsze przyjeżdża na krótko, lepiej żebyście się sobą nacieszyli.

A: No co ty, tym razem przyjechał na kilka dni, mamy więc mnóstwo czasu tylko dla siebie. Wpadnij koniecznie.

B: Skoro tak, to będę.

Osoba B założyła, że znajoma jej para, która rzadko się widuje, będzie chciała spędzić jak najwięcej czasu z sobą. Osoba A z kolei zanegowała to założenie i ze strony osoby B nie pojawiły się już żadne kolejne kontrargumenty, które mogłyby świadczyć o tym, że po prostu nie ma ona ochoty na odwiedziny. Uzasadnienie odmowy osoby B miało więc charakter „zastrzeżenia”. Inaczej sytuacja rozgrywa się w kolejnej wymianie interakcyjnej:

(Nr 62-MW)

A: Wyjeżdżamy na tydzień do naszego domku w góry. Może do nas dojedziesz chociaż na weekend. Będzie Marcin, będzie mój brat Tomek i jeszcze parę osób – moi znajomi z roku.

B: Wiesz co, nie dam rady, przecież w weekendy też pracuję.

A: Ale mówiłaś, że masz zaległy urlop. Kierowniczką ci na pewno da, tym bardziej że do marca trzeba wykorzystać.

B: No tak, ale samochód mi się zepsuł, a wiesz, jak ciężko dojechać do was autobusem.

A: Ale Tomek będzie chyba w piątek w mieście, musi coś załatwić, wpadnie po ciebie i cię przywiezie, a wrócisz już z nami.

B: Chyba bym mogła dopiero w sobotę, więc się z Tomkiem nie zgram. Trudno, innym razem.

A: To mu powiem, żeby te swoje sprawy w sobotę pozałatwiał i będzie super.

B (rozdrażniona): Wiesz co Anka, chodzi o to, że... nie chciałam ci mówić, ale Tomek mi się trochę za bardzo narzuca, nie mam po prostu ochoty być narażona na to przez cały weekend.

A (oburzonym tonem): Tomek?! Chyba sobie coś umyśliłaś! No ale skoro tak, to trudno. (obrażona) Zmuszać nie zamierzam.

B: Nic sobie nie wymyśliłam, nie chciałam ci tego mówić, no ale może tak będzie lepiej.

W powyższej interakcji osoba A nie wycofuje się ze swojej propozycji od razu po pierwszej odmowie osoby B, ale podaje kontrargument, którego celem jest zabicie aktu uzasadnienia, dołączonego przez B do aktu odmowy. Osoba B reaguje na to kolejną wymówką-wykrętem, którą osoba A znów zbija, choć już w tym momencie powinna założyć, że argumenty interlokutora nie są rzeczywistymi powodami odmowy, ale stanowią „preteksty”, którymi osoba B – starając się nie narażać na szkodę „twarzy” osoby A – zasłania się przed wyjazdem, na który wcale nie ma ochoty. Osoba B przedstawia kolejny „pretekst”, a jego ponowne zerwanie przez osobę A skłania wreszcie B do rezygnacji z zachowania grzecznościowego – rozdrażniona zachowaniem partnerki kontaktu osoba B decyduje się wyjawiać prawdziwą przyczynę swojej niechęci do wyjazdu, niewątpliwie godzącą w „twarz” osoby A, ponieważ negatywnie oceniającą członka najbliższej rodziny

A. Skutkiem perlokucyjnym szczerości osoby B jest oburzenie i urażenie osoby A – atak na „twarz”, którego starała się uniknąć osoba B, stał się faktem i można przypuszczać, że wszystko to wpłynie niekorzystnie na relację między uczestnikami kontaktu. Tymczasem, gdyby nie natarczywe zbijanie „pretekstów”, partnerzy zakończyliby ten kontakt prawdopodobnie bez szkody zarówno dla więzi, jak i dla „twarzy” każdego z nich.

Rodzimi użytkownicy języka często wydają się nie dostrzegać różnicy między „zastrzeżeniem” i „pretekstem”, a co więcej, bardzo często „pretekst” odczytują oni jako „zastrzeżenie” i uparcie kontrargumentują, aby jednak nakłonić partnera do działań zgodnych z ich wolą (Antas, 2002). Bywa, że – tak jak w powyższym przykładzie – naciskany interlokutor będzie zmuszony do rezygnacji z bycia taktownym i wyjawi, zwykle nieprzyjemny dla odbiorcy i dlatego wcześniej pilnie skrywany, rzeczywisty powód odmowy.

Często jednak chęć bycia grzecznym i potrzeba chronienia relacji okażą się silniejsze niż własna wyгода naciskanego i – pod wpływem kolejnych argumentów – ulegnie on napastliwemu współuczestnikowi kontaktu. Ilustruje to następujący przykład:

(Nr 63-MW)

A: Czy możesz za mnie poprowadzić zajęcia z dialektologii w tę sobotę?

B: **Nie bardzo**, wiesz... kiepsko się czuję akurat w tym temacie.

A: Ale to dopiero początek, same podstawy, prościzna.

B: Planowałem w sobotę wyjazd do Zakopanego...

A: Są o 8.30, więc będziesz miał jeszcze cały dzień przed sobą.

B: Ale studenci mogą mieć pretensje, że tak nagle zmiana prowadzącego.

A: Nie, już ich wstępnie uprzedzałem, a poza tym to taka grupa, że nic im nie robi różnicy. Bardzo mi zależy!

B: No dobra, w której masz sali i co mam z nimi zrobić?

Już pierwsza odpowiedź, której osoba B udziela na zasłyszaną prośbę, powinna być dla osoby A sygnałem, że należy zrezygnować z dalszych prób skłonienia partnera do poprowadzenia zajęć. Osoba B mówi bowiem „Nie bardzo” – czyli odmawia przy jednoczesnym tworzeniu semantycznej wizji „półodmowy”, co motywowane jest tylko i wyłącznie grzecznością, gdyż w rzeczywistości osoba B nie ma intencji spełnienia prośby swego interlokutora i tak naprawdę taktownie odmawia. Osoba A jednakże nie zwraca uwagi na to, że dokonana została odmowa, opatrzona dodatkowo aktem uzasadnienia, ale zachowuje się tak, jakby w formule językowej „nie bardzo” dostrzegała faktyczną szansę na spełnienie prośby (choć w istocie ta wyrażona językowo szansa jest jedynie pozorna). Osoba A zaczyna więc nalegać, podając argumenty, które mają „zbić” argumenty broniącego się przed spełnieniem prośby interlokutora – osoba A zrywa więc kolejne „preteksty”, którymi zasłania się partner. Na końcu zaś sięga po strategię wskazującą na to, jak ważne jest dla osoby A, aby jej prośba została spełniona: „Bardzo mi zależy”. Wobec usilnych nalegań i ostatniego argumentu osoba B wreszcie kapitu-

luje i godzi się poprowadzić zajęcia, bojąc się zapewne, że stanowcza i ostateczna odmowa mogłaby stanowić zagrożenie dla istniejącej między A i B relacji. W ten sposób osobie A udaje się osiągnąć swój cel pragmatyczny.

I na koniec jeszcze jeden przykład ilustrujący skłonność do zrywania „pretekstów”, którymi taktowanie wspiera swą odmowę drugi uczestnik kontaktu. Poniższa sytuacja pokazuje, że czasem dla tego, kto nalega i naciska, liczy się sam cel pragmatyczny, a partner kontaktu nie znaczy nic i nalegający się nie waha potraktować go przedmiotowo. Zobaczmy przykład:

(Nr 64-MW)

Mężczyzna sprzedający na placu orzechy włoskie zwraca się do drugiego mężczyzny:

A: Była tu taka wcześniej, ja jej mówię, żeby kupiła orzechy, bo dobre, a ona: „Dziękuję, ale mam jeszcze zapas”, to ja jej mówię: „Te są świeżo zbierane, to poleżą”, a ona na to: „Proszę pana, ja nie mam dziadka do orzechów w domu, to co ja z nimi zrobię!”. No to ja jej pokazałem, że da się rękami rozłupać lekutko i ją po tym przytknęło. Ha, ha, ha.

Wypowiedź sprzedawcy dowodzi, że istotniejsze jest dla niego w relacji z klientami osiągnięcie jednorazowego celu pragmatycznego – to jest sprzedanie towaru, nie zaś odniesienie sukcesu komunikacyjnego, który polegałby na zyskaniu sobie klienta także na przyszłość, na wiele kolejnych transakcji handlowych. Stosując strategię „natarczywego zrywania «pretekstów»”, sprzedawca bowiem pokazuje, iż partner kontaktu nie znaczy dla niego zupełnie nic i nie ma on żadnych oporów przed dokonaniem ataku na jego „twarz”. Partner jest tylko środkiem do celu i traktowany jest zupełnie przedmiotowo. Sprzedawcy orzechów tylko się wydaje, że wyszedł z tej relacji zwycięsko, ponieważ udało mu się „przegadać” klientkę, w istocie jednak poniósł komunikacyjną porażkę, gdyż stracił okazję do zdobycia klientki na przyszłość. Strategia „zrywania «pretekstów»” i „wymuszania zgody” partnera jest bardzo niebezpieczna zwłaszcza dla relacji, które mają trwać w czasie, grozi bowiem trwałym uszkodzeniem więzi interpersonalnej i wywołuje poczucie niechęci do namawiającego u osoby, która była przedmiotem nacisków. Przykładem tego będzie także kolejna sytuacja – numer 65 – do której odwołam się poniżej.

Umiejętność odróżniania „zastrzeżeń” od „pretekstów” oraz gotowość do wycofania się z dalszego forsowania swojej prośby czy propozycji, gdy dostrzeżemy, iż akt uzasadniania partnera ma charakter „pretekstu”, wydaje się więc kluczowa dla właściwego i niezakłóconego przebiegu rytuału interakcyjnego. Pozwala obojgu partnerom kontaktu zachować „twarz”. Uporczywe naleganie zaś niesie ze sobą zagrożenie dwojakiego rodzaju – jeśli naciskany ulegnie pod wpływem wciąż nowych kontrargumentów, to ucierpi na tym jego „twarz negatywna” – zrobi coś, do czego został przez interlokutora zmuszony. Jeśli zaś – w obronie własnej swobody i prawa do samodzielnego podejmowania decyzji – ujawni rze-

czywisty powód swej odmowy, narazi tym zwykle na szwank „twarz pozytywną” swego interlokutora.

Może być jednak i tak, że odbiorca aktów prośby, aktów propozycji i aktów zaproszeń oraz innych aktów nakłaniających go do podjęcia jakiegoś zobowiązania na rzecz partnera nie będzie miał w ogóle możliwości, by się skryć za zasłoną zbudowaną z „pretekstów”. Nadawca zastosuje bowiem wobec niego taktykę „przywierania do muru” za pomocą pytań, co także wydaje mi się dość częstą strategią przyjmowaną w rytuale proszenia. Ilustruje to poniższy przykład:

(Nr 65-MW)

A: Cześć, tu Robert.

B: Witaj. Co u ciebie?

A: Dobrze. Jesteś wolna w sobotę wieczorem?

B: Tak, mam czas, a co?

A: Super, czy w takim razie posiedzisz przy bliźniakach? Mamy z Anią rodziną imprezę, bardzo nam zależy, żeby pójść.

B: No zgoda.

Sprytny manewr osoby A polega tu na tym, że zanim przedstawi ona swą prośbę, zadaje osobie B pytanie dotyczące jej wolnego czasu w określonym terminie. Osoba B z kolei pada ofiarą grzecznościowej tendencji do natychmiastowego odpowiadania na pytania interlokutora, bez wcześniejszego podjęcia próby weryfikacji intencji, z jaką są zadawane. Wpada w ten sposób w pułapkę, po tym bowiem, jak ujawniła już, że nie ma żadnych planów na sobotni wieczór, nie ma też żadnego „pretekstu”, którym mogłaby się zasłonić w razie, gdyby propozycja, która za chwilę padnie, była nie po jej myśli. W tej sytuacji pozostaje jej zgodzić się lub odmówić, ale będzie to odmowa „goła”, gdyż nie ma już w zasadzie możliwości, aby dołączyć do niej taki akt uzasadnienia, który nie będzie atakiem na „twarz” nadawcy prośby. Jeśli bowiem osoba B po prostu odmówi w tej sytuacji, ryzykuje tym, że interlokutor odczyta z jej odmowy na przykład zwyczajny brak chęci do pomocy bądź sygnał o nielubieniu dzieci A. Osoba B może oczywiście zareagować na przykład następująco: „Właśnie mi się przypomniało, że odbieram wujka z lotniska”, lecz i z takiej odpowiedzi odbiorca może wyciągnąć podobne wnioski, jak z samej odmowy niczym nie uzasadnionej. I być może nie będzie już dalej nalegał, ale może się poczuć dotknięty zachowaniem osoby B. Jeśli więc odbiorca prośby zachowa się w ten sposób, będzie to z jego strony złamanie „maksymy taktu”, nakazującej, aby w interakcji to nasz interlokutor, nie zaś my sami, otrzymywał maksimum korzyści. Jeśli więc grzecznie odpowiadało się na pytania, to – dla dobra relacji z partnerem – nie pozostaje właściwie nic innego, jak grzecznie się z nim na koniec interakcji zgodzić. Osobie A udaje się w tej sytuacji co prawda zrealizować swój cel pragmatyczny – zapewnia sobie sobotnią opiekę nad dziećmi, ale można przypuszczać, że taktyka, którą zastosowała, okaże się taktyką „jednorazowego użytku”. Osoba B, pamiętając w przyszłości o tej sytuacji, kolejny raz nie da się już wmanipulować w podobny sposób i zapewne będzie znacznie bardziej ostrożna w kontaktach

z osobą A, a może nawet mniej przychylnie do niej nastawiona. Podstępne gry i manipulacyjne zabiegi są często skuteczne, jeśli chodzi o spełnienie doraźnego celu pragmatycznego, ale szkodzą relacji na przyszłość i dlatego stanowią ogromne ryzyko dla więzi interpersonalnej.

Człowiek w kontakcie z drugim staje niejednokrotnie przed dylematem – jak zrealizować swój cel komunikacyjny, a jednocześnie ochronić relację i nie dopuścić do zagrożenia twarzy interlokutora? Z jednej strony wydaje się to trudne, nasze cele komunikacyjne w danej interakcji bowiem nieraz znacząco się rozmiągają, z drugiej zaś strony nie jest przecież niemożliwie, inaczej najprawdopodobniej w ogóle nie moglibyśmy się porozumiewać lub nasze kontakty byłyby jednorazowe. Nie chcąc rezygnować z jednego (własnego sukcesu komunikacyjnego i przeforsowania własnego stanowiska, potrzeb i oczekiwań) kosztem drugiego (więzi interpersonalnej), wypracowaliśmy wiele zrytualizowanych strategii pomagających przetrwać wspomniany dylemat. Naczelną strategią jest oczywiście grzeczność wraz z jej uniwersalną, najistotniejszą zasadą – czyli taktem. Takt zaś według Antas: „polega na umiejętności rozpoznania i zastosowania odpowiedniej gry grzecznościowej w danej sytuacji kulturowej i pragmatycznej” (2000: 255). Taktem jest więc na przykład wiedzieć, kiedy przeprosić, ale też i kiedy nie przeproszać za wiele i wiedzieć, jak poprosić, aby partner nie czuł się do niczego zmuszony, a jednocześnie zechciał spełnić prośbę. Takt to także umieć odmówić drugiemu tak, jakby się właściwie nie odmawiało i tak, by nie poczuł się dotknięty. Wreszcie – co nie mniej istotne – taktem jest także umiejętność dostrzegania tego, że inni również działają taktownie, na przykład zasłaniając się „pretekstami” czy stosując kłamstwa grzecznościowe. Bez tego typu taktownych działań, umiejętności i strategii rytuał interakcyjny zapewne w ogóle nie mógłby się toczyć.





### 3. Odbudowa więzi interpersonalnej – rytuał naprawiania „incydentu”

Omówiłam w poprzednim rozdziale strategie i zabiegi, które użytkownicy języka stosują, aby zapobiec ewentualnym sytuacjom zagrożenia „twarzy” swojej lub partnera kontaktu. Strategie te mogą przynosić interakcji korzyść dwojakiego rodzaju – po pierwsze, pomagają osiągnąć założony przez uczestnika kontaktu cel pragmatyczny; po drugie – chronią więź istniejącą pomiędzy partnerami spotkania komunikacyjnego. W kontaktach interpersonalnych bywa jednak i tak, że nie udaje się zapobiec „incydentowi” – by posłużyć się terminem Goffmana (2000; 2006). To zaś z kolei wymaga od uczestników, a przede wszystkim od sprawcy zajścia, podjęcia działań zmierzających do naprawienia „incydentu” i zadośćuczynienia poszkodowanemu. Goffman zakłada, że w przypadku, gdy doszło w interakcji do „incydentu”, rytuał naprawy przebiega czterostopniowo:

- 1) poszkodowany wskazuje winowajcy na jego przewinienie;
- 2) następnie winowajca tłumaczy się ze swego postępków i proponuje jakąś formę naprawienia szkody;
- 3) potem poszkodowany może przyjąć tę propozycję i odpuścić sprawcy winę;
- 4) na końcu zaś sprawca wyraża wdzięczność za darowanie mu przewinienia (Goffman, 2006).

W praktyce jednak przebieg rytuału naprawiania „incydentu” może wyglądać zupełnie inaczej. Czasem bowiem sprawca szkody ma tak silną potrzebę bronienia własnej „twarzy” i obrony własnego komfortu, że w rytuale naprawiania „incydentu” skupia się przede wszystkim na ochronie siebie i swoich interesów, a przy tym za wszelką cenę próbuje uniknąć wzięcia odpowiedzialności za dokonane przewinienie i nie proponuje żadnej formy zadośćuczynienia lub też proponuje taką formę, która zadowala jego samego, niekoniecznie zaś już poszkodowanego współuczestnika kontaktu.

Strategie i posunięcia charakterystyczne dla rytuału naprawiania „incydentu” zanalizuję teraz na konkretnych przykładach. W pierwszej kolejności za podstawę analizy posłuży mi sytuacja, w której zadaniem osoby A jest przeprosić znajomą osobę B za zgubienie czy też zniszczenie (ogólnie mówiąc – utratę) pożyczonych od B notatek. Zobaczmy pierwszy przykład takiej sytuacji:

(Nr 66-GiRK)

A: Widzisz, jest taka sprawa, pamiętasz Olkę, tę twoją koleżankę?

B: Olkę?

A: No tę, która z tobą studiuje też na drugim kierunku. Widzisz, ona pożyczyła mi twoje notatki i ja pożyczyłam te notatki swojemu koledze i teraz jest problem, bo on wyjechał i nie mogę ich odzyskać.

B: Czemu ona bez mojej wiedzy pożyczyła tobie te notatki, po czym ty pożyczyłaś je swojemu koledze?

A: No wiesz, jak to jest. Mało jest osób, które takie notatki robią.

B: Dziękuję ci bardzo, ale myślę, że to nie usprawiedliwia czegoś takiego, wydaje mi się, że jest to trochę nie fair.

A: Tak jak sama powiedziałaś, ty pożyczyłaś te notatki swojej koleżance, to trzeba by ją zapytać. Ale ja zrobiłam sobie notatki z twoich notatek, więc może w ten sposób będziesz mogła je odzyskać.

B: Dobrze, ale nadal nie rozumiem tej sytuacji.

Osoba A sygnalizuje problem, który zaistniał, a jednocześnie dystansuje się do niego, co wyraża sformułowanie: „teraz jest problem” – problem po prostu jest, jego sprawca zaś, jak z takiego bezosobowego sformułowania wynika, jest nieznanym bądź w ogóle nie istnieje. Jako przyczynę powstania problemu osoba A podaje wyjazd kolegi, któremu pożyczyła notatki. I to właśnie ów wyjazd, nie zaś samo pożyczenie komuś notatek bez pytania ich właściciela o zgodę, osoba A wysuwa na pierwszy plan jako wytłumaczenie szkody, której doznała osoba B. Ponieważ osoba A nie miała żadnej kontroli nad wyjazdem kolegi, to także nie ponosi winy za zajście – czyli odcina się od problemu i nie przyjmuje roli sprawcy. Osoba B jednak nie skupia swojej uwagi na argumentach dotyczących wyjazdu kolegi, ale próbuje dociec, dlaczego kolejne osoby pożyczały sobie jej notatki bez uprzedniego informowania jej o tym zamiarze. W odpowiedzi na to osoba A usprawiedliwia się, wskazując na pewną logiczność swojego czynu – swoją wypowiedzią implikuje niejako, że notatki B są tak dobre i jest to cecha tak rzadko spotykana, że chciało z nich z pożytkiem skorzystać kilka osób. Przekazanie ich dalej było więc działaniem jak najbardziej naturalnym i zrozumiałym. Wypowiedź osoby A: „Mało jest osób, które takie notatki robią” – jest jednak nie tylko aktem usprawiedliwiania się, ale także próbą ingracjacyjnego wpłynięcia na partnera. Osoba A zachwala notatki osoby B, ale intencja tego zachwalania nie jest szczerą i bezinteresowną, tak więc możemy mówić tu o pochlebstwie. Owym pochlebstwem osoba A chce udobruchać interlokutora, ale strategia nie okazuje się skuteczna. Osobie A nie udaje się osiągnąć zamierzonego rezultatu perlokucyjnego, ponieważ dla osoby B pochlebstwo nie jest wystarczającym zadośćuczynieniem szkody, którą poniosła. Wobec tego B grzecznie dziękuje za pochlebną opinię na temat jej notatek, ale jednocześnie wyraźnie daje do zrozumienia, że nie usprawiedliwia to utraty notatek i nie zmienia faktu, że cała sytuacja jest „nie fair”. Wobec takich argumentów osoba A, nadal chroniąc w tej interakcji wyłącznie siebie, znów sięga po strategię przerzucenia odpowiedzialności na kogoś innego – tym razem jest to

wspomniana na samym początku Olka. Osoba A sugeruje bowiem, że to właśnie Olkę poszkodowana powinna prosić o wyjaśnienia w sprawie utraty notatek, ponieważ to Olka zainicjowała łańcuch przekazywania notatek kolejnym osobom. Jednocześnie osoba A przyznaje, że zrobiła własne notatki z notatek osoby B, więc nie zostały one całkowicie zaprzepaszczone. Trudno jednak powiedzieć, aby te słowa były propozycją zadośćuczynienia, osoba A bowiem nie obiecuje, że na przykład skseruje swoje notatki i przekaże je osobie B, można sądzić za to, że to osoba B będzie musiała podjąć jakieś działania w tej sprawie na własną rękę. Końcowa wypowiedź poszkodowanej świadczy o tym, że co prawda godzi się ona skorzystać z notatek A, ale nie jest w pełni zadowolona z rozwiązania problemu, przede wszystkim dlatego, że nie otrzymała satysfakcjonującego ją wyjaśnienia zaistniałej sytuacji. Partnerzy wychodzą z kontaktu z niezbyt przyjaznym nastawieniem do siebie, relacja między nimi zostaje popsuta – z jednej strony przez panującą w trakcie spotkania atmosferę podejrzliwości, z drugiej przez brak gotowości osoby A do przyznania się do winy. Znamienne jest bowiem, że w powyższym kontakcie ani razu nie pada słowo „przepraszam” i osoba A nie okazuje skruchy za dokonaną szkodę. W zamian za to chroni siebie, dystansując się od problemu i tłumacząc, że został on wywołany przyczynami od niej niezależnymi – czyli stosuje strategię wymówek-wykrętów<sup>62</sup> i usprawiedliwień.

Według Bogdana Wojciszke (2002) to właśnie akty wymówek oraz akty usprawiedliwień są najczęstszymi reakcjami, które podejmują winowajcy w sytuacji, gdy zaistniało jakieś przewinienie. Trzeci typ reakcji – przeprosiny właściwe – pojawia się w rytuale naprawiania „incydentu” najrzadziej. Wojciszke następująco charakteryzuje te trzy typy reakcji:

1. **Wymówki** – polegają na zaprzeczaniu intencji wyrządzenia szkody („Ja tego nie chciałem”, „To nie było celowe”) lub przekonywaniu, że nie miało się kontroli nad tym, co do przewinienia doprowadziło („To nie moja wina”, „To nie zależało ode mnie”). Stosując tego typu strategię, nadawca dąży do zmniejszenia swej odpowiedzialności za czyn, winę składając na przykład na karb swej bezmyślności, gapiostwa itp. lub czynników zewnętrznych.
2. **Usprawiedliwienia właściwe** – to takie akty, w których nadawca co prawda akceptuje swoją odpowiedzialność, ale jednocześnie dowodzi, że czyn był mało szkodliwy lub nawet pożyteczny (na przykład przekonuje, że szkoda okaże się minimalna w porównaniu z korzyściami, jakie przyniosła lub przyniesie), dowodzi, że pokrzywdzony sam zasłużył sobie na swój los lub powołuje się na powszechność swego czynu.

---

<sup>62</sup> Dla tego typu strategii Bogdan Wojciszke stosuje określenie: wymówka. Wydaje mi się jednak, że trafniejsze jest określenie wymówka-wykręt, co pozwoli odróżnić akt tego rodzaju od innego typu aktu także określanego mianem wymówki, a mianowicie od wymówki rozumianej jako „czynienie komuś wyrzutów”, czyli od wymówki-wyrzutu. Aby uniknąć tego rodzaju nieporozumienia, w swoich analizach będę się posługiwać właśnie określeniem wymówka-wykręt.

3. **Przeprosiny właściwe**, czyli przyznanie się do ponoszenia odpowiedzialności za czyn oraz okazanie żalu i chęci zadośćuczynienia (Wojciszke, 2002; za: Łysakowski, 2006: 249–250).

Sądzę, że w rytuale naprawiania „incydentu” sprawca szkody może posłużyć się tylko jedną z powyższych strategii lub też połączyć je w dowolny sposób – bądź w celu lepszego ochrony siebie i zwiększania swoich szans na uniknięcie odpowiedzialności za czyn, bądź też w celu bardziej skutecznego naprawienia szkody i odbudowania relacji, naruszonych uprzednio przez „incydent”. Wybór reakcji jest motywowany też kilkoma czynnikami:

- 1) dokonywaną przez sprawcę oceną rozmiarów zajścia i oceną stopnia szkodliwości „incydentu” dla poszkodowanego;
- 2) rolę, jaką planuje w rytuale naprawiania „incydentu” odegrać sprawca (może on bowiem na przykład poczuwać się do winy i chcieć przyjąć pełną odpowiedzialność za siebie, a może też chcieć pokazać, że nie jest on winny zajściu lub że za jego przewinienie odpowiedzialność tak naprawdę ponosi ktoś inny);
- 3) wybór strategii, a czasem konieczność zastosowania kolejno kilku odmiennych strategii motywowane są oczekiwaniami poszkodowanego – może być tak, że poszkodowany przyjmie wymówkę-wykręt i uzna, że jego interlokutor rzeczywiście nie ponosi winy za zajście oraz nie będzie oczekiwał od interlokutora propozycji zadośćuczynienia, może być jednak i tak, że sama wymówka-wykręt nie wystarczy i w tej sytuacji winowajca będzie musiał stosować kolejne strategie – akty usprawiedliwień, akty przeproszeń czy też obietnice działań na rzecz poszkodowanego, będące formą zadośćuczynienia za szkodę.

Tę charakterystyczną fazowość rytuału naprawiania „incydentu”, w którym winowajca wychodzi często od aktów najbardziej dla siebie korzystnych – czyli wymówek-wykrętów, ale dla zniwelowania szkody jest często zmuszony sięgać po kolejne – już mniej wygodne dla niego strategie, ilustruje dobrze omawiany powyżej przykład numer 65. Osoba A na początku stosuje bowiem strategię wymówki-wykrętu, obciążając winą za szkodę kolegę, który wyjechał. Dla osoby B wymówka-wykręt nie jest jednak wystarczającym argumentem, aby zakończyć grę i dlatego osoba A musi sięgać po kolejne strategie – najpierw strategię usprawiedliwień – powołując się na pożyteczność pożyczania dobrych notatek B, potem po strategię pochlebstwa. Obie te strategie również okazują się nieskuteczne, osoba A wraca więc po strategię wymówki-wykrętu, winą za utratę notatek obciążając wspomnianą Olkę, a wreszcie występuje z sugestią możliwości zadośćuczynienia. Osoba B nie jest jednak nadal usatysfakcjonowana, ale prawdopodobnie widzi już, że nie uzyska takiej formy naprawienia szkody, która by ją zadowalała, oraz nie uzyska od osoby A przyznania się do winy i wzięcia na siebie odpowiedzialności. Osoba A bowiem stara się bronić w tej interakcji swojej „twarzy pozytywnej”, wskazując, że to nie ona jest osobą, która zawiodła, i najwyraźniej obrona „twarzy” jest dla niej ważniejsza niż utrzymanie dobrej relacji z osobą B. Osoba B zaś rezygnuje z dalszego poszukiwania winowajcy i dopominania się o satysfakcjonujące ją zadośćuczynienie. Robi to jednak nie dlatego, że przeko-

nały ją wymówki-wykręty, usprawiedliwienia i pochlebstwa osoby A, ale dlatego, że dostrzega, iż nie istnieją szanse na zakończenie tej interakcji w taki sposób, aby doszło do porozumienia i aby sukces komunikacyjny osiągnęły obie strony.

Prześledźmy przebieg rytuału naprawiania „incydentu” na przykładzie kolejnej sytuacji, także związanej z utratą pożyczonych notatek. Również w tej interakcji pojawią się strategie wyróżnione powyżej jako charakterystyczne elementy scenariusza omawianego rytuału. Sytuacja toczy się następująco:

(Nr 67-GiRK)

A: Cześć.

B: Cześć Maja.

A: Dzięki, że spotkałaś się ze mną.

B: Co się stało?

A: **Strasznie mi głupio o tym mówić**, bo strasznie głupia sytuacja się zdarzyła. Wiesz, że mam nowego psa?

B: Uhm.

A: I pożyczyłam od ciebie te notatki z wykładów i Bromba mi ostatnio pogryzła Twój zeszyt.

B: Ojej (wypowiedziane tonem współczucia dla osoby A!).

A: Wiem, to jest okropne, strasznie ją okrzyczałam i w ogóle, ale no tyle mam do powiedzenia, nie mam nic na swoje usprawiedliwienie tylko to, że to nie z mojej winy, tylko głupiego psa. Ale wiesz co, wiem, że ktoś chyba pożyczał jeszcze te notatki i kserował je. Więc może...

B: Nie ukrywam, że **trochę mi to sprawiło straszny kłopot**. Bo wiesz, jak to jest się uczyć nie ze swoich notatek. Chodziłam cały rok na ten wkład.

A: **Mnie jest strasznie głupio**.

B: No trudno, z pieskami różne sprawy się dzieją.

A: No właśnie.

B: To mówisz, że ktoś ma ksero tych notatek i będę mogła odbić?

A: Tak, ktoś ma.

B: To skseruję sobie.

A: Nie no, to ja ci skseruję, skoro to ja tamte straciłam.

B: Aha, ok.

A: No to dzięki.

B: Nie ma sprawy.

Osoba A, winowajca, już niemal na samym początku interakcji stosuje strategię, która świadczy o tym, że w kontakcie będzie starała się ochronić przede wszystkim samą siebie. Bowiem zanim przyzna się osobie B do przewinienia, przedstawia najpierw swoje samopoczucie wynikające z konieczności mówienia o przewinieniu: „Strasznie mi głupio o tym mówić” oraz swoją ocenę przewinienia: „Strasznie głupia sytuacja się zdarzyła”. Przez sformułowanie: „Strasznie mi głupio o tym mówić” osoba A sygnalizuje, że znajduje się w bardzo niezręcznej i nieprzyjemnej dla niej sytuacji komunikacyjnej (owa niezręczność zaakcento-

wana jest jeszcze hiperbolizującym „strasznie”), a przez to niejako asekuje się przed gniewem interlokutora. Można bowiem przypuszczać, że osoba B, wiedząc już, że samopoczucie A jest złe, łagodniej podejdzie do problemu. Nie będzie wypadało jej surowo karcić partnera, a przez to jeszcze bardziej pogarszać jego samopoczucia. Skoro bowiem ktoś obwieszcza swoje złe samopoczucie i mówi, że czuje się niezręcznie, to robi to po to, aby partner pomógł mu pozbyć się tego poczucia, a nie pogarszał je dodatkowo. Zastosowanie frazy typu: „głupio mi” w sytuacji, gdy się zawiniło czymś wobec partnera, przypomina strategię ochronną, która sugeruje partnerowi: „Nie kop mnie – leżącego się nie bije, przecież i bez tego czuję się dostatecznie źle”. Wnioskując z reakcji osoby B, która informację o zniszczeniu swoich notatek przyjmuje współczującym „ojej”, w tej interakcji strategia „obwieszczenia poczucia niezręczności” okazała się skuteczna. Osoba A przyznaje, że zdaje sobie sprawę z wymiaru szkody – „Wiem, to jest okropne” – oraz, w dalszym ciągu zgodnie z przyjętą taktyką chronienia samej siebie, stosuje wymówkę-wykręt, wskazując na to, że szkoda została spowodowana przez „głupiego psa”, więc w całej sytuacji osoba A nie ponosi winy. Następnie zaś osoba A wspomina o istniejącej możliwości naprawienia szkody, sama jednak jeszcze nie proponuje, że weźmie na siebie zadośćuczynienie. W odpowiedzi osoba B przyznaje, że utrata notatek jest dla niej kłopotem, ale sposób, w jaki to czyni, świadczy o delikatności w stosunku do osoby A i o tym, że B stara ochronić „twarz” swego interlokutora. Stwierdzenie: „trochę mi to sprawiło **straszny** kłopot” wskazuje, że nadawca grzecznościowo pomniejsza przewinienie partnera (zgodnie ze strategią grzeczności przez unik), ale jego rzeczywista ocena sytuacji ujawnia się jeszcze w tym samym zdaniu w formie „straszny kłopot”. Zderzenie grzeczności i szczerości daje w konsekwencji rezultat nieco komiczny. Osoba A ponawia strategię „obwieszczenia poczucia niezręczności” – „Mnie jest strasznie głupio”, osoba B zaś przyjmuje jej tłumaczenie się, wypowiadając słowa: „No trudno”. Następnie zaś wykonuje kolejny grzecznościowy gest w celu ochrony „twarzy” partnera: stwierdzenie „z pskami różne sprawy się dzieją” sugeruje bowiem, że osoba B przyjmuje wymówkę-wykręt osoby A i zgadza z tym, że to właśnie psa należy uważać za winowajcę zajścia. Trzeba jednak zauważyć, że owa zastosowana przez A wymówka-wykręt jest bardzo słaba i łatwo ją podważyć, wiadomo bowiem, że pies ma właściciela, który za niego odpowiada, i to właśnie właściciel ponosi ciężar ewentualnych przewinień psa. Sądzę więc, że osoba B przyjmuje tego rodzaju wymówkę-wykręt nie dlatego, że w istocie została przekonana o braku winy interlokutora, ale dlatego, że zależy jej na utrzymaniu dobrej relacji z osobą A i na tym, aby w interakcji nie ucierpiał publiczny wizerunek osoby A. Następnie osoba B ustala szczegóły dotyczące możliwości odzyskania notatek i decyduje się sama podjąć naprawienia szkody, którą poniosła. Dopiero w tym momencie osoba A przyznaje, że poczuwa się do odpowiedzialności za szkodę: „to ja tamte straciłam” i w związku z tym bierze na siebie zadośćuczynienie za winę. Ostatnim etapem jest okazanie przez osobę A wdzięczności za wyrozumiałość osoby B, interakcję zamyka zaś wypowiedź osoby B: „Nie ma sprawy”

w zasadzie bagatelizująca i unieważniająca całe zajście. Taka odpowiedź osoby B pozwala stwierdzić, że strategie zastosowane przez osobę A okazały się skuteczne. Celowo nie mówię tu, że skuteczne okazały się przeprosiny, a to dlatego, że osoba A w zasadzie nie przeproszała. Aby nadal podtrzymać dobrą relację z partnerem, zdecydowała się zastosować strategię wymówek-wykrętów (zrzucając całą odpowiedzialność za zajście na psa) oraz strategię „obwieszczenia poczucia niezręczności” frazą „głupio mi”, co pozwoliło jej pozyskać współczucie partnera kontaktu. Po zakończonej interakcji osoba A przyznała zresztą: „Świadomie nie użyłam słowa <przepraszam>, bo to nie była moja wina”.

W rytuale naprawiania „incydentu”, zilustrowanym przez sytuację numer 94, dla podtrzymania dobrej relacji z poszkodowanym okazała się wystarczająca strategia wymówek-wykrętów wsparta dodatkową strategią „obwieszczenia poczucia niezręczności”. Dzięki niej osoba A zdołała nie tylko zniwelować wydźwięk szkody i podtrzymać więź, ale także w pełni ochroniła samą siebie. To, że owe strategie wystarczyły do naprawienia „incydentu”, było jednakże możliwe dzięki nastawieniu osoby B w relacji – poszkodowanej osobie B zależało bowiem bardziej na tym, aby ochronić więź z partnerem niż uzyskać konkretne korzyści dla siebie. Dlatego nie podważyła ona słabej wymówki-wykrętu osoby A ani nie próbowała oskarżać osoby A i zmuszać jej do przyznania się do winy i przeproszenia. Co więcej – osoba B nie wymagała nawet tego, aby osoba A podjęła się zadośćuczynienia za szkodę i gdyby osoba A nie złożyła owej obietnicy, relacja między partnerami wcale by na tym nie ucierpiała.

Zanim przejdę do kolejnego przykładu ilustrującego przebieg rytuału naprawienia „incydentu”, zatrzymam się przy pojawiającej się w przykładzie numer 94 strategii „obwieszczenia poczucia niezręczności”, której narzędziem bardzo często bywa stwierdzenie „głupio mi”. Fraza „głupio mi” w literaturze poświęconej grzeczności językowej jest uznawana za akt przeproszenia pośredniego (jako taką opisuje ją między innymi Ożóg, 1985). Sądzę jednak, że choć się często pojawia ona w rytuale naprawiania „incydentu”, nie można jej w każdej sytuacji utożsamiać z przeprosinami, nie wyraża bowiem ona żalu za przewinę ani też nie sugeruje gotowości do podjęcia się zadośćuczynienia poszkodowanemu. Za pomocą frazy „głupio mi” partner wyraża przede wszystkim swoje poczucie dyskomfortu wynikające z niezręczności sytuacji, w której się znalazł. Tego, iż fraza „głupio mi” nie jest tożsama z rzetelnym aktem przeprosin, dowodzi także komentarz osoby A do sytuacji numer 94, w którym wyraźnie mówi ona, że nie zamierzała przeproszać, ponieważ nie czuła się winna. Wniosek z tego taki, że frazą „głupio mi” posługiwała się jedynie w celu zakomunikowania własnego złego samopoczucia. Zobaczmy jeszcze dwa inne przykłady, w których, w sytuacji naprawiania „incydentu”, pojawia się fraza „głupio mi”. Oba przykłady dotyczą tej samej sytuacji. Otóż kilka dni po moich imieninach ze spóźnionymi życzeniami zadzwoniła do mnie dwójka moich przyjaciół. Każde z nich zatelefonowało w tej samej sprawie osobno. Oto w jaki sposób spóźnione życzenia przekazał mi mężczyzna:

(Nr 68-MW)

On: Pewnie już wiesz, co się stało i w jakiej sprawie dzwonię. Oboje z Weroniką zapomnieliśmy o Twoich imieninach. Kilka dni przed patrzyłem do kalendarza i widziałem, że się zbliżają, ale tamtego dnia zupełnie wypadło mi to z głowy przez ten nadmiar pracy. **Głupio mi, że tak to wyszło.** Ale chciałbym teraz złożyć ci najlepsze życzenia – mimo że spóźnione.

Ja: Nic nie szkodzi, że spóźnione. Bardzo mi miło i cieszę się, że dzwonicz!

On: **Jest mi zresztą podwójnie głupio**, bo nie dość, że zapomniałem o twoich imieninach, to teraz mam jeszcze prośbę do ciebie...

Ja: Przestań, mów, o co chodzi.

On: Czy mogłabyś mi coś pożyczyć z Jagiellonki? (...)

A teraz słowa, z którymi zwróciła się do mnie przyjaciółka:

(Nr 69-MW)

Ona: Cześć. Stała się straszna rzecz. Zapomnieliśmy zupełnie o Twoich imieninach. **Głupio mi jest**, ale przyjmij chociaż spóźnione. Wiesz, wszystkiego najlepszego i żeby się układało i z pracą, i prywatnie.

Ja: No coś ty, nic się takiego nie stało. Najważniejsze, że w ogóle pamiętasz. Dziękuję za życzenia.

Ona: **Przepraszam cię**, że zapomniałam, ale wiesz, to jeszcze dodatkowo Dzień Kobiet, mnóstwo zamieszania poza tym w pracy.

Ja: Wiem, rozumiem, ja ostatnio też nawet nie pamiętam, jaki jest dzień tygodnia... Naprawdę, nie ma sprawy.

Zarówno mężczyzna, jak i kobieta z powyższych przykładów, mówiąc o tym, że zapomnieli złożyć życzenia w dniu imienin, posługują się frazą „głupio mi”, a więc sygnalizują, że zaistniała sytuacja sprawiła, że czują się niezręcznie. Mężczyzna czuje się nawet podwójnie niezręcznie: „Jest mi zresztą podwójnie głupio” – po pierwsze, z tego powodu, że zapomniał o imieninach, po drugie dlatego, że w sytuacji gdy zapomniał o imieninach, a więc zrobił coś, co dla interlokutora mogło być niemiłe, ośmiela się jeszcze występować do owego interlokutora z pewną prośbą. Odpowiedzi, których zarówno mężczyźni, jak i kobiecie udzielam na wyrażone przez nich poczucie niezręczności, mają bardzo podobny charakter, bowiem bagatelizujące przewinienie stwierdzenia: „nic nie szkodzi” oraz „nic takiego się nie stało” mają ten sam cel – jest nim zlikwidowanie poczucia niezręczności, do którego przed chwilą przyznali się winowajcy. W interakcji numer 68 rytuał naprawiania „incydentu” kończy się powtórzonym przez mężczyznę aktem, który obwieszcza poczucie niezręczności (tym razem podwójne), oraz kolejną moją repliką likwidującą to poczucie u partnera („Przestań”). Zachęta w postaci „mów, o co chodzi” stanowi już przejście do kolejnej fazy rytuału interakcyjnego – w tym przypadku jest to rytuał proszenia o przysługę. Nieco inaczej sytuacja wygląda w przykładzie numer 69, gdyż tam przyjaciółka nie tylko informuje o swoim uczuciu niezręczności, ale także wprost przeprasza za zająście, posługując się rzetelnym aktem przeprosin, wyrażonym perfomatywem „przepraszam”. Ze-



stawienie obu tych, nieco odmiennych sposobów przeprowadzenia rytuału naprawiania „incydentu”, dotyczących dokładnie tego samego przewinienia, pokazuje, jak sędzę, że strategii „obwieszczenia poczucia niezręczności” nie należy utożsamiać z przeprosinami.

Fraza „głupio mi” (oraz jej warianty), którą odtąd nazywać będę aktem informującym o byciu w niezręcznej sytuacji, jest narzędziem strategii wykorzystywanej nie tylko w ramach rytuału naprawiania „incydentu”, ale także w wielu innych sytuacjach interakcyjnych. Na przykład może się pojawiać wraz z pytaniami lub prośbami kierowanymi do partnera lub też towarzyszyć aktom odmowy lub replikom na akty odmowy. Zobaczmy kilka dodatkowych przykładów ilustrujących różnorodność zastosowania owej frazy. W pierwszym z nich akt informujący o byciu w niezręcznej sytuacji poprzedza mającą pojawiać się potem prośbę do interlokutora, dotyczącą pomocy w znalezieniu współlokatora:

(Nr 70-GiRK)

Chłopak do koleżanki: Wiesz, Michalina, ja mam taką sprawę. Nie chcę, żeby to **głupio zabrzmiało**, ale potrzebuję... akurat zwolniło mi się miejsce w mieszkaniu i nie stać mnie, żeby samemu je opłacać. Potrzebuję współlokatora.

Mówiąc „Nie chcę, żeby to głupio zabrzmiało”, chłopak asekurować się przed posądzeniem go o to, że proponowanie wspólnego mieszkania dziewczynie, która jest dla niego tylko koleżanką, ma jakiś erotyczny podtekst. Jednocześnie, używając tego rodzaju sformułowania, chłopak wyraża, że sam czuje się niezręcznie, ponieważ obawia się, że może być opatrnie zrozumiany. I następny przykład związany z przekazywaniem odbiorcy niekorzystnych dla niego wieści:

(Nr 71-MW)

A: Halo, Madzia? Tu Aśka. Słuchaj, dzwonię, bo są wyniki z opisówki. **Głupio mi** jak nie wiem. Uczyłyśmy się w końcu razem i ja zdałam, a ty nie...

Tu z kolei uczucie niezręczności komunikowane frazą „głupio mi” wywołuje w nadawcy sytuacja, w której musi zakomunikować komuś złą nowinę, jednocześnie samemu nie znajdując się w tak niekorzystnym jak interlokutor położeniu. W kolejnym przykładzie nadawca używa frazy „głupio mi”, by pokazać, że czuje się niezręcznie w sytuacji, gdy ktoś przypisuje mu zbyt wielkie zasługi i zbyt dużą rolę w danym przedsięwzięciu:

(Nr 72-MW)

W wywiadzie telewizyjnym:

A: Od niedzieli zaczynasz swój nowy program w naszej stacji. Powiedz coś więcej...

B: Tak **mi** trochę **głupio**, bo to nie mój program, ja go tylko poprowadzę, będę go uatrakcyjniał.

Zastosowanie frazy „głupio mi” w takiej sytuacji pozwala jednocześnie osobie B pokazać, że jest ona człowiekiem skromnym, ponieważ niezręcznie czuje się w sytuacji, gdy przypisuje się jej rolę i znaczenie większe od tego, które w rzeczywistości odgrywa i posiada.

Cel zastosowania aktów informujących o byciu w niezręcznej sytuacji może być różny w zależności od tego, w jakim elemencie rytuału interakcyjnego owe akty się pojawiają. Na przykład obwieszanie własnej niezręczności może mieć na celu wywarcie na współuczestnikach kontaktu wrażenia, że jest się osobą skromną (ilustruje to przykład numer 31) – a więc służy budowaniu swego pozytywnego wizerunku społecznego. Gdy ów akt zostaje dołączony do odmowy, której udziela się partnerowi, jego zadaniem jest pokazanie, że dla odmawiającego owa konieczność odmówienia jest kłopotliwa, a co za tym idzie, chętnie by jej uniknął, aby uniknąć tym samym znalezienia się w niezręcznej sytuacji, czyli odmawia, nie dlatego, że chce, ale dlatego, że jest do tego z jakichś powodów zmuszony. Z kolei akt informujący o byciu w niezręcznej sytuacji może zastosować także osoba, której odmówiono, i wtedy, jak sądzę, celem będzie wzbudzenie współczucia w odmawiającym, co z kolei może sprawić, że zrezygnuje on z odmowy i przychyli się do prośby swego interlokutora. Sadzę, że także w rytuale naprawiania „incydentu” ów akt jest stosowany w celu wzbudzenia współczucia – winowajca obwieszca swoje poczucie niezręczności po to, by partner zamiast karcić go, pomógł mu to poczucie zlikwidować. Celem stosującego tę strategię jest więc zwykle ochrona siebie i uniknięcie ze strony partnera reakcji o charakterze negatywnym. Przez obwieszanie poczucia niezręczności i złego samopoczucia (często połączone z aktami wymówek-wykrętów wykazujących, że działanie nie było zamierzone i mówiący nie jest winny, lub też z aktami usprawiedliwień, w których mówiący co prawda przyznaje się do winy, ale tłumaczy, co sprawiło, że dopuścił się on przewinienia) winowajca niejako wymusza więc współczucie, aby zwiększyć swoje szanse na uzyskanie wybaczenia.

Choć wiele powyższych przykładów pochodziło z interakcji, w których uczestniczyli studenci, strategia „obwieszania poczucia niezręczności” nie jest taktyką charakterystyczną dla sposobu porozumiewania się jedynie młodszych użytkowników języka. W jednym z telewizyjnych programów miałam bowiem okazję zaobserwować następującą rzecz – przeprowadzana była akcja polegająca na tym, że z ukrytej kamery śledzono parking pod centrum handlowym w poszukiwaniu kierowców, którzy parkować będą na miejscach przeznaczonych tylko i wyłącznie dla osób niepełnosprawnych, choć nie mają na to zezwolenia. Następnie dwaj uczestnicy akcji podchodzili do przyłapanego na gorącym uczynku kierowcy i pytali go, dlaczego zaparkował na takim miejscu. Kilku pytanym, a były to osoby w różnym wieku, także przynależące do średniego i starszego pokolenia, odpowiedziało: „Głupio mi, nie wiem, czemu to zrobiłem” lub „Głupio się czuję, jakoś tak wyszło” albo „Głupia sprawa, ja tylko na chwilę zaparkowałem”. Wydaje się przy tym, że owo poczucie niezręczności, którego doznawali winowajcy, zostało wywołane nie tym, że zaparkowali na miejscach, na których nie mieli

prawa zaparkować, ale tym, że zostali na owym niewłaściwym parkowaniu przyłapani. Często bowiem to nie samo przewinienie, ale konieczność mówienia o nim i tłumaczenia się z niego sprawia, że winowajca czuje się niezręcznie. Widoczne to było także w przykładzie numer 66, gdzie osoba A stwierdziła: „Strasznie mi głupio o tym mówić”.

Przebieg rytuału naprawiania „incydentu” pokażę teraz na kolejnych przykładach. Tym razem dotyczą one takiej sytuacji, w której osoba A informuje swego interlokutora o rezygnacji ze wspólnego pisania referatu. Oto pierwszy przykład takiej interakcji, przykład, w którym poszkodowany podejmie asertywną, a czasem wręcz agresywną walkę o otrzymanie satysfakcjonującego go zadośćuczynienia. Winowajca zaś, podobnie jak to było w powyższych przykładach naprawiania „incydentu”, będzie się starał przede wszystkim ochronić samego siebie. Owe zachowania obronne winowajca stosuje już na samym początku interakcji. Pierwsza faza kontaktu przebiega następująco:

(Nr 73-GiRK)

A: Cześć Natalia.

B: Cześć. Miło cię widzieć.

A: No ciebie również. Słuchaj, **tylko się nie pogniewaj**. Mieliliśmy razem pisać referat, nie?

B: No.

A: **No i nie wiem, jak ci to...**

B: No mów prosto!

A: No nie mogę go z tobą napisać.

B: Dlaczego?

A: **Obawiam się, że się bardzo zirytujesz.**

B: Taaaak? (z lekko zdenerwowanym zaciekawieniem)

A: Tak się niestety składa, że będę go pisać z kim innym.

Po wstępnej wymianie fatycznej osoba A zaczyna, można powiedzieć, szykować sobie bezpieczny grunt, na którym za chwilę będzie mogła zaprezentować swoje przewinienie. Takimi zwrotami, jak „Słuchaj, tylko się nie pogniewaj”, „No i nie wiem, jak ci to...” oraz „Obawiam się, że się bardzo zirytujesz” – próbuje z jednej strony zyskać na czasie, z drugiej zaś odpowiednio udobruchać swojego partnera. Tego typu zwroty, jak „Słuchaj, tylko się nie pogniewaj” oraz „Obawiam się, że się bardzo zirytujesz” zaliczyć można do wyodrębnionych przez Weinsteina tzw. taktownych środków pojawiających się na początku lub na końcu wypowiedzi w rozmowie. Cztery najpowszechniejsze typy, zdaniem wspomnianego badacza, to:

- **Wstępne usprawiedliwienia**, na przykład: „Nie jestem tego całkiem pewien...”, „Nie chcę przeszkadzać, ale...” – polegają one na wyrażeniu przeprosin lub usprawiedliwień przed takimi elementami wypowiedzi, które mogą zagrozić „twarzy” odbiorcy.

- **Wstępne interpretacje**, na przykład: „Nie zrozum tego źle...”, „Nie spodobają ci się to, ale...”, „Obiecuję mi, że się nie pogniewasz, jeśli...” – mówią one partnerowi, jak może się czuć lub zareagować na to, co zaraz usłyszy i jednocześnie są rodzajem prośby, aby partner powstrzymał się przed taką reakcją.
- **Ujawnianie motywów nieosobistych**, na przykład: „Z racji mojego zawodu muszę ci powiedzieć...” – ma to wskazywać na obiektywizm nadawcy i podkreślać, że sprawienie przykrości odbiorcy nie jest osobistym celem mówiącego.
- **Ujawnianie motywów altruistycznych**, na przykład: „Jako przyjaciel muszę ci powiedzieć, że...” – ma to dowodzić tego, że nadawca działa tak naprawdę z dobroci i dla dobra odbiorcy (Weinstein, 1966; za: Grove, 2002: 355).

Wypowiedzi osoby A – „Słuchaj, tylko się nie pogniewaj” oraz „Obawiam się, że się bardzo zirytujesz” – są przykładami „wstępnych interpretacji”, które (wraz ze „wstępnymi usprawiedliwieniami”) w literaturze przedmiotu określane są wspólną nazwą *disclaimers*, co można tłumaczyć jako „zaprzeczenia”. Opiswane one były między innymi przez takich badaczy jak Hewitt i Stokes (1975) czy Eakins i Eakins (1978). Inni badacze natomiast (na przykład McLaughlin, 1984) uznawali zwroty tego typu za rodzaj zapowiadanych naruszeń reguł rozmowy i określali mianem *preventions*, to jest „środków zapobiegających” (za: Grove, 2002: 355). Tego typu działania językowe mogą oczywiście mieć pozytywne skutki dla interakcji – łagodzą ryzykowną i niebezpieczną dla „twarzy” treść przekazu, można je więc postrzegać jako wyraz taktu partnera. W praktyce te „taktowne środki” bardzo często są wykorzystywane jako taktyka – nadawca używa ich nie po to, by chronić „twarz” swego interlokutora, ale przede wszystkim po to, by bronić swojej „twarzy”. Często bowiem może być tak, że temu, kto przeprasza, zależy w mniejszym stopniu na samym naprawieniu szkody i przywróceniu partnerowi dobrego samopoczucia, a za to w większym stopniu na tym, by samemu uchronić się przed gniewem partnera oraz uniknąć przykrych konsekwencji.

Prześledźmy, jak toczy się dalej sytuacja numer 73. Po tym, jak osoba A przyznała się, że zamierza pisać referat z kimś innym, osoba B reaguje następująco:

B: Ale to tak mówisz na kilka dni przed?

A: Chyba byś nie chciała, żebym poinformował cię na dzień przed.

B: Nie no, żartujesz sobie!?

A: No przepraszam cię najmocniej, tak to niestety wyszło.

B: Nie przepraszaj mnie, tylko napisz dwa.

A: Wiesz, jest to ciekawa propozycja i chętnie bym ją rozważył, ale nie mogę ci obiecać, że zdążyłbym to zrobić.

Osoba B reaguje na otrzymaną właśnie informację pytaniem w funkcji wymówki-wyrzutu. Owo pytanie sugeruje, że osoba B zbyt późno zdecydowała się

powiadomić osobę A o wycofaniu się ze wspólnego pisania. Intencja tego pytania nie została jednak właściwie odebrana przez osobę A, o czym świadczy jej replika. Najwyraźniej dla osoby A jest to „aż” kilka dni przed, dla B natomiast „zaledwie” kilka dni przed. Owo nieporozumienie wzmagą oburzenie osoby B, wyrażone kolejnym, w zasadzie retorycznym pytaniem: „Nie no, żartujesz sobie!?” Reakcją B są przeprosiny, w których osoba B – jak to było w poprzednich przykładach – dystansuje się jednocześnie od wzięcia odpowiedzialności za czyn, który przecież stał się sam z siebie – „tak to niestety wyszło”. Poszkodowana osoba B nie godzi się jednak na taką perspektywę oglądu problemu i nie przyjmuje przeprosin (co stanowi oczywiście atak na „twarz pozytywną” osoby B), ale występuje z konkretną propozycją tego, jaki kształt powinno przyjąć zadośćuczynienie – rozpoczyna więc w tym momencie aktywną oraz asertywną walkę o uzyskanie od winowajcy korzyści dla siebie. Osoba A odmawia podjęcia się takiego zadośćuczynienia, jakiego oczekuje B. Odmowę obudowuje jednak aktami grzecznościowymi – komplementuje walory propozycji – „jest to ciekawa propozycja”, i wykazuje przypuszczalne zainteresowanie tego typu propozycją, ale jednocześnie – próbując pokazać się jako osoba odpowiedzialna i taka, która nie składa obietnic „na wiatr” – odmawia, asekurując się brakiem czasu: „nie mogę ci obiecać, że zdążyłbym to zrobić”. Mamy tu więc do czynienia z zastosowaniem takiej strategii, w której nadawca zasłania się brakiem czasu, ponieważ propozycja partnera nie jest zgodna z wolą nadawcy, to znaczy nie jest zgodna z nakazem modalności bulomajetycznej, czyli – według terminologii van Dijka – modalności życzeniowej (za: Antas, 2000: 266). Po tym, jak osoba A odmawia zadośćuczynienia, interakcja rozgrywa się dalej następująco:

B: Obarczyłeś mnie problemem i myślę, że jest to trochę nie fair. I myślę, że powinieneś zaproponować jakieś rozwiązanie obok przeprosin, bo jakby ci przykro nie było, to ja mam kłopot, a ja mam mało czasu i ja nie potrzebuję nowych kłopotów.

A: W porządku (z ciężkim westchnieniem). Jak najbardziej masz słuszość. Nie jest to ładne zachowanie z mojej strony, wiem, że Twoje zaufanie zawiodłem.

B: Ale cały czas mi chodzi o to, że ja nie chcę przeprosin, tylko konkretne rozwiązanie.

A: Wiem, w porządku (wzdycha, siedzi przygarbiony). Jeżeli uważasz, że to będzie dobre zadośćuczynienie za moją winę, to jak najbardziej mogę spróbować zredagować chociaż część tego referatu, który mieliśmy napisać wspólnie, ale nie mogę ci obiecać...

B: Nie no, słuchaj. Jeżeli masz tak cierpieć, nawiasem mówiąc za własne winy, to mi może znajdź kogoś innego, kto ze mną to napisze.

A: Nie wiem, z kim byś chciała pisać.

B: No to wymyśl i to będzie twoje zadanie.

A: To w porządku, to kogoś zaangażuję.

Odmowa zadośćuczynienia zgodnego z pomysłem osoby B oburza poszkodowaną i decyduje się ona wyraźnie przedstawić swoje uczucia spowodowane wyrządzoną jej szkodą oraz wymagania, które ma w związku z tym wobec winowajcy. W obronie własnej korzyści osoba B nie waha się nawet zagrozić „twarzy” partnera i pouczyć go wyższościowo, jak powinien się zachować w zaistniałej sytuacji: „powinieneś zaproponować jakieś rozwiązanie obok przeprosin”. Wobec takiej strategii osoba A przyjmuje strategię „grzecznościowego zgadzania się z partnerem”, mimo że jest jej to bardzo nie na rękę, o czym świadczą ciężkie westchnięcia. Osoba A przyjmuje strategię umniejszania się: „Nie jest to ładne zachowanie z mojej strony, wiem, że twoje zaufanie zawiodłem”. Strategia ta jednak znów okazuje się nieskuteczna – najwyraźniej osoba B nie widzi żadnych korzyści, jakie miałyby osiągnąć z tego, że partner sytuuje się w pozycji uniżonej i samooskarża. Interesuje ją uzyskanie konkretnego rozwiązania i pomocy. Osoba B ulega pod wpływem nacisków, lecz robi to niechętnie, na co wskazują jej westchnienia oraz postawa ciała, wyrażająca jakby przygniecenie ciężarem niechcianych obowiązków, a także asekuracyjne zwroty „mogę spróbować” czy „ale nie mogę ci obiecać”. Niechęć osoby A nie uchodzi oczywiście uwadze osoby B, która w kolejnych słowach odrzuca propozycję wymuszonej pomocy i proponuje inne rozwiązanie. Ze strony osoby B jest to niewątpliwie akt obrony własnej „twarzy” – pokazuje się ona przez takie zachowanie jako osoba mająca swoją dumę i niepotrzebująca niczyjej łaski. Raz jeszcze godzi jednak w „twarz” winowajcy pobłażliwym stwierdzeniem: „jeżeli masz tak cierpieć...” oraz ponownym wytknięciem mu jego winy. Odpowiedź A – „Nie wiem, z kim byś chciała pisać” – po raz kolejny dowodzi, że głównym celem A w tej interakcji jest uniknięcie za wszelką cenę odpowiedzialności i niepodejmowanie żadnych konkretnych zobowiązań wobec B. Jednakże nieustępliwy poszkodowany nie zamierza zakończyć interakcji dotyczącej przewinienia zwyczajowym, stereotypowym „nie ma sprawy”, „nie przejmuj się” czy „nic nie szkodzi”, którym odbiorcy aktów przeproszenia bardzo często odpowiadają winowajcy, tym samym umniejszając jego przewinienie. Dlatego osoba A musi się w końcu zgodzić na przyjęcie obowiązku poszukiwania zastępstwa.

Gdyby opisywać powyższą sytuację w kategoriach analizy transakcyjnej Berne’a, można by powiedzieć, że jest to komplementarna transakcja typu Dorosły – Dziecko. Osoba A przyjmuje stan ego Dziecka przystosowanego – okazuje swoją bezradność: „No i nie wiem, jak ci to...”, jest ugrzecznona, umniejsza się, na co wskazują nie tylko jej wypowiedzi, ale także skulona, nieśmiała postawa ciała. Wreszcie ulega, choć wcześniej zdecydowanie chciała uniknąć zaangażowania się w działania na rzecz poszkodowanego. Osoba B z kolei zachowuje się jak Rodzic kontrolujący – dominuje w relacji, oskarża i poucza interlokutora oraz stawia mu twarde wymagania, a także nakłada nań obowiązki. Obrona „twarzy” własnej oraz wywalczenie korzyści dla siebie to dla B priorytetowe cele w tej interakcji.

Powyższe analizy przebiegu rytuału naprawiania „incydentu” pozwalają mi uczynić pewne metaforyczne porównanie – mianowicie sądzę, że sytuacja, w której sprawca i poszkodowany znajdują się na początku owego rytuału, przypomi-

na taki układ szal wagi, w którym jedna z szal jest pusta i podnosi się wysoko, druga zaś, obciążona odważnikami, spoczywa na samym dole – u podstaw wagi. Poszkodowany, czyli ten kto stracił, znajduje się w takiej pozycji jak pusta szala wagi, winowajca z kolei w takiej jak szala wypełniona odważnikami. Aby przywrócić równowagę szal, trzeba przełożyć część odważników z szali pełnej na szalę pustą. I podobnie jest z naprawianiem szkody – aby „incydent” został zażegnany, znów zaistnieć musi równowaga między partnerami – to znaczy winowajca powinien coś „dać” swojemu interlokutorowi. Przebieg rytuału naprawiania „incydentu” może więc polegać na tym, że winowajca „obdarowuje” poszkodowanego. Czasem, aby naprawić incydent, wystarczy poszkodowanemu „dać” jedynie wykręt-wymówkę, innym razem może okazać się, że poszkodowany nie uzna tego za wystarczające zakończenie „incydentu” i będzie domagał się czegoś więcej. Winowajca dołączy więc do wymówki-wykrętu na przykład akt usprawiedliwienia, a jeśli i to okaże się za mało, zdecyduje się na bezpośrednie przeprosiny, jeśli zaś zobaczy, że nadal nie jest to dla partnera wystarczające, a będzie mu zależało na tym, aby równowaga została przywrócona i aby więź została odbudowana, „obdaruje” partnera obietnicą konkretnego zadośćuczynienia. Widać to na przykładzie powyższej sytuacji numer 73, w której winowajca próbuje naprawić szkodę jedynie samymi aktami przeprosin, zaś poszkodowany domaga się czegoś więcej, a mianowicie konkretnego zadośćuczynienia i winowajca, chcąc przywrócić relacji względną równowagę, musi w końcu obdarować poszkodowanego obietnicą owego zadośćuczynienia. Może być jednak i tak, że potrzeba chronienia siebie przeważy u winowajcy nad potrzebą odbudowania relacji i przywrócenia równowagi, dlatego nie zechce on „obdarować” poszkodowanego tym, czego z kolei poszkodowany najwyraźniej się domaga – na przykład nie zechce przeprosić lub zaoferować zadośćuczynienia. W takiej sytuacji poszkodowany zrezygnuje w pewnym momencie z dalszego naciskania, ale równowaga nie zostanie przywrócona, czyli rytuał naprawiania „incydentu” nie zakończy się porozumieniem obu stron, lecz wręcz przeciwnie – doprowadzi do naruszenia lub zniszczenia więzi.

Sądzę więc, że rytuałom naprawiania „incydentu” można przypisać tę szczególną właściwość rytuałów, o której pisał Turner, a mianowicie „zdolność do generowania zmian i zażegnania konfliktów”. Turner wskazuje na to, że rytuał jest sposobem na rozwiązanie konfliktu, ale konsekwencje tego rozwiązania mogą być dwojakiego rodzaju. To znaczy dzięki rytuałowi może dojść do ponownej integracji zwaśnionych stron lub też do całkowitej schizmy między skonfliktowanymi. Takie dwa odmienne rezultaty może mieć także rytuał naprawiania „incydentu” – albo udaje się zniwelować u poszkodowanego odczucie szkody i więź między poszkodowanym a winowajcą będzie utrzymana w stanie nienaruszonym (tę sytuację zilustrował przykład numer 67, dotyczący notatek zniszczonych przez psa) albo, jeśli winowajca nie zamierza „podarować” poszkodowanemu tego, czego on od winowajcy oczekuje – więź zostaje uszkodzona lub całkowicie zniszczona – dochodzi więc do rozłamów między interlokutorami (przykładem może tu być z kolei sytuacja 66).

Przykładem tego, że w rytuale naprawiania „incydentu” poszkodowany oczekuje, iż partner wynagrodzi mu jakoś dokonaną szkodę – czyli „obdaruje” go, by przywrócić równowagę w kontakcie – jest także kolejna sytuacja, również związana z odmową wspólnego pisania referatu. Rozgrywa się ona następująco:

(Nr 74-GiRK)

A: Cześć.

B: Cześć.

A: Słuchaj, kiepska sprawa, wiesz... Masz ognia?

B: Nie, nie mam.

A: Zapalisz?

B: Nie, dzięki, rzuciłam.

A: To ja sobie zapalę, wiesz, bo trochę się denerwuję, bo... kurde, jakby ci to powiedzieć. Miałśmy pisać ten referat cholerny.

B: Nooo.

A: Nie rób takich oczu.

B: Nie mów, że nie możesz.

A: Kurcze, wiesz, bo weekend majowy, zostałam zaproszona i strasznie mi zależy, żeby pojechać. Nie dam rady pisać.

B: No to kiedy to napiszemy?

A: Wiesz, obawiam się, że będziesz musiała znaleźć sobie jakiegoś innego partnera.

B: Aha.

A: Nie obrażaj się.

B: Nie obrażam się, jest mi przykro.

A: Ale wiesz, Ewelina, mnie naprawdę zależy. Ja myślę, że to priorytet w moim życiu teraz.

B: Może jakiś inny termin znajdziesz?

A: Może ja ci podsunę jeszcze kilka pomysłów...

B: I co, sama mam napisać?

A: Może akurat. Ja kurde jestem teraz taka zestresowana. Ja ci jeszcze podsunę ze dwa pomysły jak wrócę z weekendu majowego pełna energii...

B: A kiedy wrócisz?

A: Trzeciego maja.

B: Referat mamy na piątego, to jeszcze zdążymy go napisać.

A: Ale wiesz, ja wrócę późno, a czwartego będę odsypiać. Nie da rady.

B: Znowu robisz to samo, ostatnio też tak było. Też miałaś ważny wyjazd.

A: Ale to są sprawy priorytetowe, teatr to moje życie, wiesz o tym dobrze! Przepraszam cię, ja ci się zrewanżuję.

B (z zainteresowaniem w głosie): Jak?

A: Zbliża się sesja, siądziemy razem nad Markowskim, coś wykombinujemy.

B: Dobra, ale nie podoba mi się to.

A: Strasznie ci dziękuję, ratujesz mi życie.



B: Odwdzięczysz mi się jakoś, mam nadzieję.

A: Tak, właśnie, odwdzięczę ci się.

B: Ale te pomysły podrzuć mi jednak.

A: Dobrze, tak jak obiecałam.

B: I ewentualnie po twoim powrocie jakoś tak się skonsultujemy i zobaczysz, jak to wyszło i wspólnie zrobimy jakieś poprawki w ostatniej chwili.

A: Nie wiem, czy będę miała czas, ale może tuż przed zajęciami zerknę i rzucę na to okiem, ale wierzę w ciebie i myślę, że będzie świetnie.

B: Ok.

Przed przedstawieniem problemu osoba A stosuje strategię „obwieszczenia własnego samopoczucia”. Jest to strategia bardzo podobna do omawianej już strategii „obwieszczenia poczucia niezręczności”, w tym przypadku zamiast o niezręczności mówi się jednak o zdenerwowaniu. Stosując tę strategię, osoba A stara się ochronić siebie przed negatywną reakcją odbiorcy, otwarcie bowiem ujawniając własny niekorzystny stan emocjonalny, próbuje ona wzbudzić współczucie odbiorcy, niemal tak, jakby mówiła: „Ja już czuję się źle, nie pogarszaj tego, proszę”. Wyrażając słownie swoje zdenerwowanie i sygnalizując je także zapalaniem papierosa, pokazuje jednocześnie poszkodowanemu, że nie podchodzi obojętnie do jego osoby i do wyrządzanej mu szkody. Już samo zachowanie osoby A jest dla osoby B czytelnym sygnałem, że zaistniał jakiś problem ze wspomnianym referatem. Osoba A przyznaje więc, że – tak jak przypuszcza osoba B – nie da rady go pisać. Od razu jednak podaje uzasadnienie swojej odmowy, licząc na to, że jeśli okaże, jak ważny jest dla niej weekendowy wyjazd, zyska tym samym zrozumienie i wybaczenie od osoby B. Jednocześnie osoba A, wycofując się ze współpracy, tylko radzi, jak naprawić szkodę, ale sama nie podejmuje żadnego zadośćuczynienia. Osoba B jest zawiedziona. Obaj partnerzy kontaktu rozpoczynają więc grę – każdy swoją, ale każdą grę opartą na emocjach. Taktyka A polega na okazywaniu pozytywnych emocji związanych z planowanym wyjazdem, taktyka osoby B na okazywaniu emocji negatywnych – uczucia przykrości spowodowanego zachowaniem osoby A. Toczą się negocjacje zmierzające do rozwiązania problemu, a każdy z partnerów próbuje osiągnąć w tych negocjacjach maksymalną korzyść dla siebie samego: osoba A próbuje uniknąć jakiegokolwiek zaangażowania w pracę nad referatem, co z kolei kłóci się z celem osoby B, próbującej jednak uzyskać jakąś pomoc przy pisaniu – czyli zdobyć dla siebie zadośćuczynienie poniesionej szkody. Osoba A godzi się wreszcie na ustępstwo, co prawda minimalne – obiecuje wesprzeć osobę B kilkoma pomysłami na referat. Osoba B nie jest zadowolona z takiego rozwiązania – najwyraźniej została jak do tej pory zbyt mało „obdarowana” przez winowajcę i dla przywrócenia równowagi w kontaktach oczekuje czegoś więcej. Aby uzyskać dla siebie korzyści, które należą się jej ze względu na szkodę, którą poniosła, sięga po strategię polegającą na czynieniu osobie A wymówek-wyrzutów – wypomina, że już w przeszłości zdarzały się tego typu sytuacje. Przed aktem wymówek-wyrzutów osoby B osoba A broni się, wskazując znów, że przyczyną jej przewinień wobec partnera są bardzo ważne

sprawy – „teatr to moje życie” – zaśłania się więc sloganem, który ma podkreślać istotność weekendowego wyjazdu. Osoba A widzi jednak, że wysuwane przez nią akty usprawiedliwień przewinienia są dla B niewystarczające, wobec czego, aby ochronić więź, A przeprosza i składa obietnicę zadośćuczynienia: „Przepraszam cię, ja ci się zrewanżuję”. Te dwa posunięcia – przeprosiny i obietnica – okazują się skuteczne, o czym świadczy reakcja osoby B – zaciekawione pytanie: „Jak?”. Pada propozycja wspólnego przygotowywania się do egzaminów, którą osoba B skwapliwie przyjmuje, ale sygnalizuje jednak osobie A, że mimo wszystko nie jest zadowolona z sytuacji. Owo „ale nie podoba mi się to” świadczy także o tym, że osoba B stara się bronić w interakcji swej „twarzy”, to znaczy nie chce zostać uznana za kogoś, kto jest uległy i potulnie przyjmuje każdą szkodę, którą mu się wyrządza. Kiedy osoba B przyjęła zadośćuczynienie, niebezpieczeństwo zerwania relacji zostało zażegnane. Osoba A może więc w tym momencie okazać swą wdzięczność. Czyni to w tej sytuacji w sposób przesadny, stosując hiperbolizację: „Strasznie ci dziękuję” oraz wywyższając i dowartościowując partnera przez wskazanie na wielkość jego zasługi słowami: „Ratujesz mi życie”, co implikuje także postawienie siebie w pozycji podwładnego: „Masz nade mną władzę, bo moje życie jest w twoich rękach i właśnie mnie ocaliłeś, zgadzając się zwolnić mnie z obowiązku pisania referatu i przyjmując moje przeprosiny”. W końcowej fazie omawianej interakcji osoba B próbuje przeforsować jeszcze jedną formę zadośćuczynienia – wspólne nanoszenie poprawek, zaś osoba A po raz kolejny zmierza do uniknięcia zaangażowania. Tym razem wspiera się w tym celu ingracyjnym komplementem dla osoby B: „wierzę w ciebie i myślę, że będzie świetnie”, co implikuje, że osoba B na pewno poradzi sobie ze wszystkim, a więc tak naprawdę dodatkowa pomoc i poprawki nie będą potrzebne. Interakcja kończy się właściwie pomyślnie – udaje się naprawić „incydent” i wynegocjować takie rozwiązanie, które, przynajmniej na pozór, zadowala obie strony. Wydaje się więc, że równowaga została przywrócona, a szale korzyści obu interlokutorów znajdują się na tym samym poziomie. W istocie jednak osoba B wychodzi z interakcji z uczuciem nieusatisfakcjonowania. Świadczy o tym jej własny komentarz do zdarzenia: „Nie chciałam się zgodzić, ale głupio mi było tak odmawiać i odmawiać, i mówić, że jestem zła. Liczyłam na to, że jak powiem, że jest mi przykro, to zrobimy to razem i ona się jakoś dostosuje. Teraz mam mieszane uczucia, byłam pod presją i dostałam tylko mglistą obietnicę”. Niechęć osoby B do odmawiania i okazywania niezadowolenia była powodowana próbą uniknięcia ataków na „twarz” osoby A. Ceną jednak okazało się poczucie nadszarpnięcia wizerunku własnego osoby B. Sądzę, że w powyższej interakcji osoba A swoimi naciskami i brakiem skłonności do ustępstw naruszyła „twarz negatywną” osoby B. Zastosowana zaś przez B strategia polegająca na demonstrowaniu własnego odczucia przykrości, okazała się nieskuteczna, gdyż dla osoby A istotniejsze było w relacji uniknięcie zaangażowania niż zadbanie o dobre samopoczucie interlokutora. Z kolei osoba B padła w tej interakcji ofiarą własnej grzeczności w stosunku do interlokutora. Aby uniknąć czynienia ataków na „twarz” osoby A, zdecydowała

się bowiem zrezygnować z nalegania na zadośćuczynienie, które w pełni by ją usatysfakcjonowało, oraz zdecydowała się bardzo szybko zrezygnować ze strategii „prezentowania własnych negatywnych uczuć” wywołanych odmową partnera. Ceną za ową grzeczność i dbanie o interlokutora okazały się w tym przypadku utrata własnej korzyści i poczucie bycia pod presją.

Reasumując, użytkownicy języka, postawieni przed koniecznością naprawienia „incydentu” w celu przywrócenia porządku i równowagi w rytuale interakcyjnym, najchętniej sięgają po akty wymówek-wykrętów i akty usprawiedliwiania się. Strategia ta jest dla nich podwójnie korzystna – pozwala im bronić swej „twarzy” oraz otwiera furtkę do obrony przed koniecznością zadośćuczynienia poszkodowanemu (na zasadzie: skoro to był przypadek lub skoro to się stało samo albo skoro winę ponosi ktoś inny, dlaczego to nadawca ma ponosić konsekwencje? Wystarczy już, że musi się przed interlokutorem tłumaczyć). Wymówki-wykręty i usprawiedliwienia nie gwarantują jednak tego, że – po „incydencie” – relacja między partnerami będzie nienaruszona. Rodzajem strategii, którą winowajca stosuje także w celu ochrony samego siebie, jest strategia „obwieszczania poczucia niezręczności”, wykorzystująca jako swoje narzędzie akty informujące o byciu w niezręcznej sytuacji, wyrażane między innymi frazą „głupio mi”. Strategia ta często jest dość skuteczna, jeśli chodzi o uniknięcie odpowiedzialności i uchronienie samego siebie przed negatywnymi reakcjami poszkodowanego interlokutora.

Niejako na drugim biegunie zachowań związanych z rytuałem naprawiania „incydentu” sytuują się akty przeproszeń bezpośrednich, w najbardziej podstawowej formie wyrażone performatywem „przepraszam”, oraz akty obietnic zadośćuczynienia za wyrządzoną szkodę. Te zachowania językowe wydają się najbardziej skuteczne, jeśli chodzi o uzyskanie przebaczenia od poszkodowanego i podtrzymanie bądź też nawet odbudowanie więzi interpersonalnej. Są one jednak dla sprawcy bardziej kłopotliwe niż akty wymówek-wykrętów i akty usprawiedliwień – obietnica bowiem się wiąże z koniecznością zaangażowania się winowajcy w dalsze działania, niekoniecznie takie, których podjąłby się, gdyby nie był do tego zmuszony danym słowem i koniecznością ratowania więzi. Akt przeproszenia zaś stanowi zagrożenie dla „twarzy pozytywnej” tego, kto go wygłasza – jest wszak przyznaniem się do winy.

Być może właśnie to sprawia, że niektórzy w trosce o własną „twarz” przepraszają niechętnie lub nie przepraszają wcale. Obawę przed utratą „twarzy”, jaką mogłoby spowodować przeproszenie partnera, zwłaszcza dokonane w towarzystwie osób trzecich, ilustruje następująca sytuacja:

(Nr 75-MW)

Spotkanie czworga znajomych. A jest tego dnia w kiepskim nastroju, smutna i zrezygnowana. B w pewnym momencie wytyka jej to, krytykuje ten brak humoru przy znajomych. Kilka godzin później B zagaduje do A za pośrednictwem komunikatora internetowego:

B: Przepraszam, że robiłem Ci wyrzuty z tego powodu, że miałaś dziś kiepski humor. Głupio się zachowałem, nie powinienem był. Każdy ma prawo do gorszego dnia.

A: Co cię wzięło tak nagle?

B: Wiesz, wcześniej nie chciałem już robić scen przy Kaśce i Tomku.

Komentarz do tej sytuacji zawarty jest już właściwie w wypowiedzi osoby B. Już sam fakt, że B przeprasza za pośrednictwem Internetu, a nie w interakcji twarzą w twarz, może dowodzić tego, że przeprosiny są dla niego krępujące i woli ułatwić sobie zadanie. Znamienne jest także to, że akt przeproszenia byłby w jego odczuciu „robieniem scen”, czyli zdarzeniem o negatywnych konotacjach, psującym jego publiczny wizerunek<sup>63</sup>. I wreszcie to, że B nie chciał przepraszać przy osobach trzecich, dowodzi po raz kolejny tego, że akt przepraszania odczuwa on jako wyjątkowo niekorzystny dla swojej „twarzy” i stawiający go w złym świetle zwłaszcza przed niezaangażowanymi w „incydent” osobami.

Może się też zdarzyć tak, że winowajca w ogóle rezygnuje z uczestnictwa w rytuale naprawiania „incydentu” i odmawiania przeproszenia za winę, którą wykazuje mu poszkodowany. Można zakładać, że nie tylko sam akt przeproszenia, ale także fakt, że ktoś tego aktu od niego wymaga, jest w jego poczuciu takim zagrożeniem dla „twarzy”, iż woli on z niego zrezygnować, nawet kosztem ewentualnego zniszczenia relacji i zerwania interpersonalnej więzi. Oto przykład:

(Nr 76-MW)

Osoba A zwraca uwagę osobie B:

A: To są moje prywatne sprawy. Mówię ci o nich w zaufaniu i tajemnicy, a Ty, niczym zabawną anegdotkę, opowiedziałeś to dziś Marcinowi.

B (oburzony, podniesionym tonem głosu): Mam prawo mówić komu chcę i co chcę!

A (rzeczowo i spokojnie): Owszem, ale wtedy, kiedy to dotyczy ciebie i twoich spraw, a nie moich spraw, które w dodatku powierzam ci w zaufaniu.

Osoba B w powyższej sytuacji zamiast przeprosić, wykonuje kolejny atak na „twarz” partnera – uzurpuje sobie pewnego rodzaju władzę nad partnerem przez to, że sobie samemu udziela prawa do rozporządzania jego tajemnicą. Trudno powiedzieć, że tego typu zachowanie musi od razu zaowocować zerwaniem więzi, można jednak chyba zaryzykować stwierdzenie, że więź tę osłabia – możliwe, że osoba B, zaciekle broniąc swej „twarzy negatywnej” i prawa do samodzielnego, niczym nieograniczonego podejmowania decyzji nawet w sprawach dotyczących interlokutora, utraci zaufanie partnera kontaktu. Takie zachowanie jest też przykładem opisywanej wcześniej niegrzeczności; osoba B odmawia bowiem – niebezpośrednio – grzecznościowego aktu przeproszenia, który w tej sytuacji należy się osobie A i którego osoba A oczekuje.

<sup>63</sup> W takim sensie terminem „robienie scen” posługuje się także Goffman (2000).

I jeszcze przykład sytuacji, w której uczestnik kontaktu bagatelizuje „incydent” i zamiast się przyznać do winy, gdyż właśnie tego, jak sądzę, oczekuje od niego interlokutor, pogarsza sprawę, dodatkowo deprecjonując partnera wymiany interakcyjnej:

(Nr 77-MW)

A: Poczułam się dotknięta tym, co powiedziałeś na temat mojej wiary i moich religijnych przekonań.

B: Wiesz co, śmieszna jesteś!

Tak bezpośrednia odmowa dokonania aktu przeproszenia może się zdarzyć między partnerami pozostającymi w relacji symetrycznej, w kontakcie neutralnym, towarzyskim lub rodzinnym. Jeśli zaś chodzi o relację asymetryczną to na odmowę przeproszenia pozwolić sobie może, bez ponoszenia dotkliwych konsekwencji, tylko ten, kto pozostaje w pozycji wyższej. Partner podporządkowany nie zaryzykuje takiego działania względem kogoś, kto ma nad nim władzę i mógłby zareagować określonymi sankcjami (na przykład zwolnieniem z pracy). Nie oznacza to jednak, że odmowa dokonania aktu przeproszenia w relacji symetrycznej nie przynosi negatywnych konsekwencji temu, kto się na nią zdecydował. Nie jest to bowiem zachowanie bezpieczne dla kształtu relacji interpersonalnej i więzi między partnerami. Dlatego wnioskuję, że na odmowę naprawienia przewinienia decyduje się ktoś wtedy, gdy potrzeba ochrony „twarzy” przeważa u niego nad potrzebą dbania o dobrą relację z interlokutorem.

Wybór grzecznościowej strategii lub decyzja o jej zaniechaniu jest bowiem wynikiem skrupulatnych kalkulacji. Uczestnicy kontaktu oceniają niebezpieczeństwo, jakie dla danej relacji niesie określone zachowanie, oraz dostosowują stopień grzeczności i strategię grzecznościową do poziomu wartości, jaką stanowi dla nich więź z partnerem. Jeśli w sposób szczególny zależy im za zachowaniu tej więzi w nienaruszonym stanie, będą bardziej skłonni ryzykować własną „twarzą” na przykład przez przeproszenie partnera, a wręcz kaganie się przed nim. Jeśli zaś najważniejsze jest dla nich zachowanie własnej „twarzy”, to będą owej „twarzy” bronić nawet kosztem więzi z partnerem. Stopień grzeczności motywowany jest także dystansem społecznym między partnerami oraz statusem społecznym uczestników kontaktu. Na grzeczność i techniki ochrony „twarzy” możemy spojrzeć przez pryzmat dwóch kategorii, które zdaniem Browna i Gilmana organizują zwracanie się do siebie partnerów kontaktu – przez kategorię „władzy/siły” (*power*), która decyduje o językowym zachowaniu się partnerów mających różne pozycje społeczne, oraz przez kategorię „solidarności” (*solidarity*), określającą językowe zachowania partnerów o równorzędnym statusie społecznym (Brown, Gilman, 1960; za: Tomiczek, 1983). Wydaje się, że w kontaktach określanych kategorią „władzy” osoba o niższej pozycji jest zmuszona, przez wzgląd na osiągnięcie swego celu pragmatycznego, stosować większą liczbę strategii grzecznościowych oraz wykazywać większą troskę o „twarz” interlokutora niż własną „twarz”. W tego typu kontaktach osoba podporządkowana

popada też często w pułapkę grzeczności – nadmiar strategii grzecznościowych sprawia, że grzeczność zamienia się w „ugrzecznienie”. Natomiast w kontaktach postrzeganych przez pryzmat „solidarności” uczestnicy czują mniejszy nacisk na konieczność stosowania strategii grzecznościowych, co może sprawić, że czasem, by bronić własnej „twarzy” i własnych interesów, z grzeczności w ogóle rezygnują (i ich zachowania bliskie są już właściwie opisywanej wcześniej niegrzeczności), co było widoczne w kilku powyższych przykładach.

Nie oznacza to oczywiście, że partnerzy pozostający względem siebie w relacji symetrycznej, będący nawet w bardzo zażyłych stosunkach, nie wykazują czasem wręcz szczególnej troski o „twarz” i dobre samopoczucie partnera, czyli takiej troski, która wykracza poza wymagane minimum grzeczności. Komunikowanie dużego szacunku nie jest cechą tylko i wyłącznie relacji opartej na władzy i podporządkowaniu. Pokazuje to kolejny przykład:

(NR 78-MW)

Mężczyzna zwraca się do kobiety (oboje współpracują ze sobą, są w zbliżonym wieku, mówią sobie po imieniu):

On: Dziękuję ci bardzo za ten spis treści, który już dawno wysłałaś mi mailem. Nie odpisałem od razu, bardzo niegrzecznie się zachowałem wobec ciebie, przepraszam ogromnie.

Ona (z przyjaznym uśmiechem): Aaa, nie ma sprawy. Ja wiem, że jak się od razu nie odpisze, to się zapomina. Nic nie szkodzi, bo ja w ogóle nie oczekiwałam odpowiedzi, po prostu wysłałam ten załącznik.

Mężczyzna przeprasza i dziękuje z opóźnieniem, jednocześnie negatywnie wartościując swoje zachowanie względem partnerki. Przewinienie, którego się dopuścił, było jednak minimalne – kobieta sama to przyznaje, mówiąc, że nie oczekiwała żadnych reakcji na list mailowy. Relacja nie ucierpiałaby, gdyby mężczyzna nie przeprosił i nie podziękował, a fakt, że czyni to, świadczy o jego wyjątkowej trosce o utrzymanie więzi z rozmówcą i dbałości o własny obraz w oczach partnera. W ten sposób wyraża też specjalny szacunek dla swego interlokutora. To zachowanie jest więc dobrym przykładem tego, co w niniejszej rozprawie nazywam grzecznością szczególną.

## 4. Pogłębianie i osłabianie więzi interpersonalnej – rytuały obdarowywania i rytuały interpersonalnego ryzyka

„Wielu bogów już nie ma, ale sam człowiek uparcie pozostaje istotą boską o wielkim znaczeniu. Porusza się z pewnym dostojeństwem i otrzymuje wiele **drobnych darów**<sup>64</sup>” – pisze Goffman (2006: 95). Czym są owe „drobne dary” w codziennym kontakcie interpersonalnym? To akty pozdrowień, komplementy, którymi wyrażamy podziw, gratulacje czy też życzenia, które sobie składamy, oraz słowa wsparcia, których udzielamy sobie w trudnych momentach – kondolencje i pocieszenia, a także deklaracje pomocy, którymi reagujemy na problem drugiego. Tego typu akty można zaliczyć do grupy rytuałów obdarowywania, które – jak wskazuje Goffman (2006) – służą okazywaniu drugiemu szacunku i pozytywnie wpływają na relacje interpersonalne – wzmacniają i budują więź między uczestnikami rytuału interakcyjnego. Z drugiej strony w kontaktach interpersonalnych dochodzi również do sytuacji, w których zamiast „obdarować” czymś drugiego, coś mu „odbieramy”. Przykładem takich aktów są przede wszystkim akty deprecjonowania, w których odbiera się współuczestnikowi kontaktu godność, czyli prawo do posiadania dobrego wizerunku, a także akty rozkazywania, w których drugi pozbawiony zostaje prawa do niezależności i samostanowienia o sobie. Charakter „odbierania” czegoś interlokutorowi mogą mieć także – choć jest to być może mniej wyraziste – akty doradzania oraz akty pouczenia, bowiem doradzając komuś lub pouczając kogoś, odbiera się mu w pewien sposób poczucie samodzielności i neguje się jego własną inteligencję oraz zdolność do podejmowania właściwych wyborów. Akty takie jak rady, a już na pewno pouczenia, zagrażają więc więzi interpersonalnej i mogą przyczynić się do jej osłabienia – dlatego zaliczam je do rytuałów interpersonalnego ryzyka. To właśnie wybranym rytuałom z grupy rytuałów obdarowywania oraz z grupy rytuałów interpersonalnego ryzyka poświęcam uwagę w tej części pracy. Interesować mnie będą typowe dla stylu porozumiewania się rodzimego użytkownika języka strategie komunikacyjne związane z tymi typami rytuałów oraz inne – oprócz pogłębiania więzi (co tyczy się rytuałów ob-

---

<sup>64</sup> Wyróżnienie B.D.

darowywania) – cele, w których rytuały są wykorzystywane w kontakcie interpersonalnym. Spróbuję także pokazać, w jaki sposób rytuały obdarowywania mogą czasem niebezpiecznie się zbliżyć do grupy rytuałów interpersonalnego ryzyka.

Z rytuałami obdarowywania związana jest charakterystyczna dla polskiej grzeczności językowej strategia polegająca na dowartościowywaniu partnera kontaktu przez sytuowanie się w pozycji niższej względem niego. Stąd właśnie akty podziękowań, akty komplementów i gratulacji oraz akty będące reakcjami na nie bardzo często są łączone z aktami i formułami umniejszania się ich nadawcy. W wielu przypadkach można sądzić, że takie umniejszanie się nadawcy, zgodne zresztą z jedną z zasad polskiej grzeczności, o której piszą zarówno Ożóg („okazywanie skromności przy równoczesnym dowartościowywaniu partnera rozmowy”, 2001: 77), jak i Marcjanik (zasada „bycia podwładnym”, 1997: 273), ma jeszcze dodatkowo wzmocnić pozytywny rezultat perlokucyjny tych aktów u ich odbiorcy. Przykładem może być następująca wypowiedź:

(Nr 79-MW)

A: Wspaniała mowa. Gratuluję. Chciałbym tak umieć przemawiać, na razie moje wystąpienia przypominają straszny bełkot.

Nadawca wskazuje tu, że odbiorca nie tylko wygłosił doskonałe przemówienie, ale także że było to przemówienie doskonalsze niż potrafiły wygłosić nadawca aktu gratulowania. Podobny charakter, skromny i w pewien sposób pomniejszający osobę mówiącego, mają rytualne formuły odpowiedzi na akty przeproszenia oraz na akty podziękowania: „Ależ nie ma za co”, „Nie ma sprawy”, „To żaden problem”, „Drobiazg”, „Drobnostka”, „Nic wielkiego”, „Cała przyjemność po mojej stronie”, „Służę”, „Do usług”, za pomocą których nadawca pokazuje odbiorcy, że jego przewinienie nie sprawiło dużego kłopotu, toteż można sprawę zbagatelizować i szybko o niej zapomnieć, lub że przysługa, którą mu oddał, nie była niczym wielkim i nie oczekiwał, iż w podziękowaniu za nią odbiorca będzie składał mu hołdy i piętrzył wyrazy wdzięczności. Podobnie jest jeśli chodzi o akty wyrażania wdzięczności typu: „Uratowałeś mi życie”, „Nie poradziłbym sobie bez ciebie”, „Co ja bym zrobił, gdyby nie ty”, „Moja wdzięczność nie zna granic”, „Będę dożgonnie wdzięczny”, „Nigdy ci tego nie zapomnę” (to ostatnie oczywiście pojawiające się w sytuacji podziękowania, nie zaś wypowiedania gróźb czy też czynienia wyrzutów), za pomocą których nadawca wyraża swoje podporządkowanie wobec odbiorcy i świadomość zaciągnięcia u niego długu oraz sygnalizuje, że gdyby nie odbiorca, byłby bezradny.

Wydaje się, że chęć dowartościowania partnera dialogu przy jednoczesnym skromnym umniejszeniu własnej osoby jest tak nawykowa, iż czasem zrytualizowane formuły skromności pojawiają się automatycznie nawet w sytuacjach, które ich nie wymagają. Może to powodować rezultat nieco komiczny, co ilustruje następujący przykład:



(Nr 80-MW)

Przychodnia lekarska. Do rejestracji ustawiona jest kolejka, niektórzy siedzą jednak na krzesłach nieopodal, nie ma więc jasności co do tego, na kim owa kolejka się kończy. Wchodzi starszy mężczyzna i zadaje pytanie:

A: Kto z państwa jest ostatni? Za kim mam stanąć?

B: Za mną.

A: Cała przyjemność po mojej stronie.

Czasem grę „w umniejszanie samego siebie” podejmują w dialogu jednocześnie obaj partnerzy kontaktu. Każdy z nich stosuje ją jednak w innym celu. Zobaczmy następujący przykład:

(Nr 81-MW)

Wigilia. Kobieta dzwoni do bliskiego kolegi.

Ona: Dzwonię w Wigilię, bo mam nadzieję, że w taki dzień łatwiej mi będzie cię przebłagać! Przepraszam, jestem okropna, taka niesłowna, no beznadziejna – miałam się odezwać, miałam cię odwiedzić w nowym mieszkaniu, ale tak się zakopałam w książkach, że straciłam kontakt z rzeczywistością. Nie gniewasz się?

On: Gdyby pani nie była taka śliczna, to może bym się pogniewał, ale tak to gdzieś bym śmiał, taki szaraczek!

Ona (śmiejąc się): Szarmancki jak zawsze! Dziękuję. Dobrze, że przez telefon nie widać, jak się rumienię!

Kobieta z powyższego przykładu stosuje strategię „umniejszania samej siebie”, aby dzięki temu zwiększyć szanse na uzyskanie przebaczenia za długotrwały brak kontaktu z interlokutorem. Mówiąc o tym, jak źle ocenia samą siebie w całej tej sytuacji, stara się ona spotęgować i uwiarygodnić swoją skruchę. Liczy poza tym na to, że skoro sama siebie umniejszyła, partner nie będzie już tego robił – nie będzie dodatkowo karmił kogoś, kto sam skarcił się już dostatecznie. Strategia okazuje się skuteczna, kobiecie udaje się bowiem osiągnąć założony cel pragmatyczny – uzyskuje przebaczenie. Osiąga nawet więcej niż zapewne oczekiwała, gdyż partner nie tylko informuje ją o tym, że się nie gniewa, ale informację tę obudowuje także aktem komplementowania dla partnerki i jednocześnie aktem umniejszenia samego siebie. Kobieta dowiaduje się więc nie tylko tego, że jej przewinienie nie naruszyło więzi interpersonalnej z kolegą, ale także zostaje dowartościowana słowami „taka śliczna”. Jej reakcja na komplement jest pozytywna, o czymś świadczy śmiech, z jakim go przyjmuje, oraz akt podziękowania. Ale, trzeba podkreślić, jest to też reakcja, która ma świadczyć o skromności kobiety, sugeruje ona bowiem, że się zarumieniła – czyli że poczuła się zawstydzona, a więc jest osobą skromną i nie traktującą pochwał jako czegoś zwyczajnego i obojętnego oraz czegoś, co nie robi na niej już żadnego wrażenia. Zarówno śmiech, jak i reakcja słowna świadczą więc o tym, że mężczyźnie udało się skutecznie dowartościować partnerkę kontaktu, a można przypuszczać, że właśnie to było jego celem pragmatycznym w relacji. Zapewne jednak nie jedynym celem,

ponieważ po sposobie, w jaki rozmówca sformułował komplement, można sądzić, że chodziło o coś jeszcze poza dowartościowaniem partnerki. Dołączenie do komplementu aktu umniejszania siebie było zabiegiem, który miał podkreślić szczególną kurtuazję w zachowaniu mężczyzny, który po dżentelmeńsku wskazuje, że on sam – w porównaniu z partnerką („taka śliczna”) – jest kimś przeciętnym („szaraczek”). Zachowuje się więc niemal jak rycerz wobec damy. Formułując komplement w taki sposób, mężczyzna chciał więc zaprezentować samego siebie jako osobę szarmancką i takie też wrażenie wywarł na swej partnerce, o czym świadczy jej replika: „Szarmancki jak zawsze”. W przykładzie tym strategia „umniejszania samego siebie” została wykorzystana w grze, która najwyraźniej sprawiła przyjemność obojgu partnerom kontaktu. Dzięki tej strategii każdemu z partnerów udało się osiągnąć sukces komunikacyjny.

Skromność partnera może być tylko przejawem konwencji grzecznościowej – tak jak to jest najczęściej w przypadku przytaczanych wcześniej formuł służących do wyrażania podziękowań oraz odpowiadania na podziękowania i przeprosiny partnera. Czasem jednak, co pokazał już przykład numer 81, umniejszanie się jest wykorzystywane także jako świadoma, nastawiona na osiągnięcie określonych korzyści taktyka (w przykładzie numer 81 pomocna akurat przy uzyskiwaniu przebaczenia). Ilustruje to również kolejny przykład:

(Nr 82-MW)

Młodą kobietę zatrzymuje policja drogowa:

Policjant: Co to? Bez światełek po nocy jeździmy? Prawo jazdy i dowód rejestracyjny poproszę. (Ironicznie): Ooooo, widzę, że prawo jazdy jeszcze cieplutkie, pięć miesięcy ma. A wie pani, że za takie wykroczenie jest 200 złotych mandatu?

Kobieta (uniżonym tonem głosu): **Panie Władzo**, ja bardzo przepraszam. Parkowałam pod samiotką latarnią i jak odjeżdżałam, to nie zauważyłam, że nie włączyłam świateł. Przez to, że tak jasno tam było! **Taka beznadziejna gapa ze mnie. Pan pewnie jest wyrozumiały dla takich początkujących kierowców**, może tylko pouczenie będzie?

Policjant (z uśmiechem): No, tym razem się pani upiekło. Tylko proszę uważać, zwłaszcza jak pani stanie pod latarnią, ha, ha, ha.

Kobieta: Bardzo dziękuję!

Kobieta z powyższego przykładu już na samym początku stosuje zabieg mający zyskać jej przychylność policjanta – uniżonym tonem głosu zwraca się do niego per „Panie Władzo”, przyznając mu tym zwrotem adresatywnym wyższą pozycję w relacji. Następnie uzasadnia swoje przewinienie i umniejsza samą siebie, określając się mianem „beznadziejnej gapy”. Wreszcie zwraca się do policjanta słowami: „pan pewnie jest wyrozumiały dla takich początkujących kierowców”, a więc dowartościowuje policjanta przez to, że zakłada jego wyrozumiałość, potem zaś ponownie umniejsza samą siebie, sprytnie wykorzystując argument, który podsunął jej wcześniej policjant. Wskazuje bowiem, że zalicza się do grona

„początkujących kierowców”, a tacy zwykle są w ruchu drogowym uznawani za gorszy gatunek prowadzących pojazdy. Strategie te okazują się skuteczne i kobieta osiąga swój cel – udaje się jej uniknąć mandatu. Policjant zaś wydaje się całą sytuacją przyjemnie rozbawiony i na koniec pozwala sobie nawet na żart związany ze staniem „pod latarnią”, co najwyraźniej przywodzi mu na myśl skojarzenie z najstarszym zawodem świata.

W powyższej sytuacji autodeprecjacja i podnoszenie wartości partnera są więc strategiami o charakterze manipulacyjnym – ich nadawcy bowiem chodzi o to, by podstępnie osiągnąć dla siebie korzyść – w tym przypadku uniknąć odpowiedzialności za przewinienie. Obie te strategie są zaś technikami ingracji. Jones, twórca nazwy i badacz tego zjawiska, definiuje ingrację jako: „klasę zachowań strategicznych, które w sposób nieuprawniony (zakazany, nielegalny) skierowane są na wywarcie wpływu na drugą osobę w celu podniesienia atrakcyjności cech podmiotu” (Jones, 1964; za: Olszewska-Kondratowicz, 1974). Badacz wymienia trzy typy technik ingracyjnych:

- **konformizm**, polegający między innymi na przytakiwaniu partnerowi czy cytowaniu jego opinii;
- **prezentowanie samego siebie**, mające postać bądź autoprezentacji pozytywnej (na przykład chwalenie się swoimi zaletami czy sukcesami oraz znajomościami lub też stanem posiadania) bądź autodeprecjacji (na przykład podkreślanie własnych słabości czy mówienie o poniesionych porażkach);
- **podnoszenie wartości partnera interakcji** (na przykład przez komplectowanie go lub zwracanie się do niego po radę) (za: Olszewska-Kondratowicz, 1974: 617–633).

Niezależnie od wybranej strategii celem ingratora jest zjednanie sobie przychylności drugiej osoby, a potem wykorzystanie tego do własnych celów. Ingracja jest więc nieuczciwym, bo mającym utajoną motywację, wkupywaniem się w łaski drugiego człowieka i – jak pisze Antas – polega na: „dokonywaniu zabiegów mistyfikacyjnych, przypominających «sztukę uwodzenia» przez wykazanie atrakcyjności własnej lub partnera” (Antas, 2000: 228). Patrząc na ingrację przez pryzmat rytuałów obdarowywania, można więc powiedzieć, że ingrator sięga co prawda po charakterystyczne dla tego typu rytuałów strategie, środki i formuły językowe bądź skonwencjonalizowane akty zachowań niewerbalnych, czyni to jednak nie po to, by naprawdę pogłębić więź interpersonalną, ale po to, aby przez pozorne obdarowywanie i pogłębianie więzi osiągnąć swoje cele manipulacyjne.

W przytaczanych do tej pory przykładach umniejszanie samego siebie przez nadawcę aktów nie szkodziło relacji między partnerami kontaktu, a wręcz zapewniało nadawcy powodzenie komunikacyjne. Może być jednak i tak, że interlokutor w kontakcie z partnerem umniejszającym siebie, a dowartościowującym właśnie interlokutora wcale nie poczuje się komfortowo, ale raczej niezręcznie, i nie będzie wiedział, jak zareagować na kierowany do niego komunikat. Umniejszając

samego siebie, partner może bowiem urazić swego interlokutora, sugerując, że interlokutor zapewne podziela owo złe zdanie, które ma na swój temat mówiący. Zobaczmy przykład:

(Nr 83-MW)

W trakcie świątecznego wieczoru w gronie rodzinnym starszy mężczyzna odmawia udziału we wspólnym kolędowaniu, mówiąc:

Dziadek: Taki skrzeczący głos starucha będzie tylko drażnił Renatę.

(Wszyscy w gronie wiedzą, że Renata ma wykształcenie muzyczne i uczyła się śpiewu.) Renata – wyraźnie zakłopotana – reaguje na powyższą uwagę zaprzeczeniem:

Renata (zawstydzona): Ależ skąd! Dziadku, no co też dziadek opowiada!

Na to słyszy znów od tego samego nadawcy:

Dziadek: Z twoim wykształceniem i uprzejmością, to ty musisz tak mówić!

Swoim uzasadnieniem odmowy brania udziału w kolędowaniu starszy mężczyzna nie tylko umniejsza samego siebie, ale także narusza „pozytywną twarz” Renaty. Jego wypowiedź bowiem może implikować, że Renata jest szczególnie krytyczna jeśli chodzi o muzyczne predyspozycje innych. W tej sytuacji próbę ratowania „twarzy” zarówno własnej, jak i „twarzy” interlokutora podejmuje sama Renata. Jednak mężczyzna za chwilę podważa jej zaprzeczenie, po raz kolejny postępując wobec niej niegrzecznie – posądza ją bowiem o grzecznościową nieszczerłość wynikającą z uprzejmości i wykształcenia. Mężczyzna formułuje akt umniejszania się, przyjmując perspektywę, którą jego zdaniem mógłby przyjąć interlokutor: wypowiada się w imieniu Renaty, stwierdzając, że jego śpiew będzie ją drażnił. Nadawca zakłada więc z góry, że złe zdanie na jego temat ma nie tylko on sam, ale także jego partner interakcji. Niejako więc „wmawia” on swojemu interlokutorowi złą opinię na swój temat, a tym samym sugeruje swoją niewiarę w to, że rozmówca myśli o nim dobrze i chce z nimi wspólnie spędzać czas czy też nie przeszkadza mu jego zachowanie. I właśnie przez to wmawianie interlokutorowi złych opinii jednocześnie obraża nie tylko samego siebie, ale przede wszystkim także swojego interlokutora. Tym samym także, choć pozornie dowartościowuje partnera – wskazując na jego wyrobiony słuch muzyczny – to również obwinia go za to, że sam wypada słabo na jego tle. Mechanizm deprecjonujący ma więc tu dwojaki charakter – po pierwsze, nadawca implikuje swoimi słowami, że to odbiorca jest winny, gdyż to właśnie odbiorca na pewno o nim źle myśli czy wstydy się go itp. Po drugie, implikuje też, że to odbiorca jest winny, gdyż na jego tle nadawca źle i niekorzystnie wypada – na tle doskonałego pod jakimś względem odbiorcy jeszcze bardziej widoczne są niedoskonałości nadawcy.

W przykładzie numer 83 umniejszanie samego siebie wiązało się ponadto z wycofywaniem się z kontaktu. Podobną sytuację ilustruje także kolejna wymiana:

(Nr 84-MW)

Do doświadczonej naukowo pani profesor podchodzi młodsza koleżanka, gratuluje jej udanego odczytu i mówi, że chętnie by kiedyś na ten temat porozmawiała. Pani profesor uprzejmie dziękuje i proponuje, aby od razu ustalić termin spotkania. Na to ta odpowiada:

A: Nie, ja jestem jeszcze za głupia, aby z panią o tym rozmawiać.

Nadawca komunikatu: „Nie, ja jestem jeszcze za głupia...” odbiera swojemu interlokutorowi możliwość traktowania go z szacunkiem i partnersko. Zamiast bowiem z wdzięcznością przyjąć propozycję natychmiastowego ustalenia terminu rozmowy i potraktować tę propozycję jako znak, iż bardziej doświadczony naukowiec dostrzega w nim partnera do naukowej dyskusji, woli umniejszyć samego siebie, a tym samym – pośrednio – niegrzecznie podważyć dobrą opinię, jaką ma o nim druga osoba. Swoją odpowiedzią sugeruje bowiem, że wyobrażenie, jakie ma na temat nadawcy interlokutor, jest fałszywe, a prawdziwe i ważne jest to, co sam nadawca myśli o sobie i to, w jaki sposób on sam siebie ocenia.

I jeszcze jeden przykład:

(Nr 85-MW)

Chłopak zwraca się do swojej dziewczyny:

A: Ja nie wiem, co taka fantastyczna dziewczyna robi z tak beznadziejnym facetem jak ja.

B: Aha, to ładnie to o mnie świadczy, że sobie takiego beznadziejnego wybrałam. To chciałeś powiedzieć?

B: Nie!

Ze względu na specyfikę relacji – związek intymny – dołączonym do kompletu aktem umniejszania się nadawca godzi także w partnerkę kontaktu, to przecież ona jest bowiem w związku z osobą rzekomo „beznadziejną”. Można założyć, że intencją nadawcy tego typu wypowiedzi, jak przytoczona w przykładzie numer 85, było podwójne obdarowanie partnera – raz przez pozytywne wartościowanie odbiorcy, drugi raz przez umniejszenie samego siebie względem odbiorcy, co mogłoby sugerować, że nadawca im bardziej świadom jest swej niedoskonałości, tym bardziej wdzięczny jest swej partnerce za to, że trwa ona przy nim. Widać tu ponadto ze strony nadawcy próbę wzbudzenia współczucia – nadawca zachowuje się bowiem tak, jakby chciał powiedzieć swemu interlokutorowi: „Trwaj przy mnie, bo ja ciebie potrzebuję, gdyż jestem taki słaby i niedoskonały. W zamian za to odwdzięczę ci się, ponieważ potrafię cię docenić i dostrzegam twoją wielką wartość”. Sądzę jednak, że rezultat perlokucyjny tych wypowiedzi może być zgoła odmienny od zamierzonego – odbiorca zamiast poczuć się dowartościowany, a przy tym bardziej jeszcze przywiązany do nadawcy, poczuje zażenowanie i złość z tego powodu, że ktoś, kogo on sam darzy szacunkiem i uczuciem, odbiera sobie tę wartość. Odbiorca może też poczuć się urażony, nadawca bowiem, umniejszając siebie, podważa trafność wyboru i gust odbiorcy, a więc dokonuje

ataku na jego „twarz”. O wywołaniu właśnie takiego niezamierzonego rezultatu perlokucyjnego świadczy odpowiedź osoby B z przykładu numer 85.

Sądzę, że w dwóch powyższych przykładach – numer 84 oraz 85 – wywołany przez akty umniejszania się mechanizm deprecjonujący odbiorcę tych aktów ma nieco inny charakter od tego, który opisałam, podając za przykład sytuację numer 83. Nadawca z przykładu 83 sugerował, że partner ma na jego temat złą opinię i za swój niedoskonały obraz na tle partnera obarczał winą właśnie jego, a przez to umniejszał. Zaś nadawcy z przykładów 84 i 85 wiedzą, że partner ma o nich dobre zdanie, ale sami z tym zdaniem się nie zgadzają i podważają jego słuszność. Korzystna opinia partnera jest więc według nich jedynie fałszywym wyobrażeniem, a prawdziwe jest tylko ich własne, złe zdanie na swój temat. Umniejszając siebie, umniejszają więc jednocześnie partnera, przez to, że sugerują mu, iż myli się on w swoich osądach. Podważanie słuszności przekonani i opinii drugiego oraz wskazywanie, że przecenia on wartość mówiącego (a nawet okazywanie pewnego zdziwienia z powodu tego przeceniania – jak w przykładzie numer 85) jest więc atakiem na „twarz” odbiorcy aktu umniejszania siebie. W tym sensie akt umniejszania siebie okazuje się więc „bronią obosieczną” – szkodzi zarówno „twarzy” tego, kto jest jego nadawcą, jak i narusza „twarz” tego, do kogo jest kierowany.

Rezultat umniejszenia partnera w powyższych przykładach 83–85 był, jak sądzę, niezamierzonym rezultatem perlokucyjnym nadawców aktów umniejszania siebie. Ale może być też tak, że nadawca posługuje się aktem umniejszania siebie w świadomym i zamierzonym celu zdeprecjonowania drugiego (a przez to pośrednio w celu wywyższenia samego siebie). Ilustracją może być kolejny przykład:

(Nr 86-MW)

Po referacie naukowym do koleżanki podchodzi koleżanka i – jak się to już zdarzało wiele razy wcześniej – mówi:

A: Świetny, świetny referat. Taki mądry! Ja nic z niego nie zrozumiałam!

Osoba A pozornie chwali referat swojego interlokutora słowami „świetny” i „mądry”, samą siebie zaś umniejsza, otwarcie przyznając się do niezrozumienia referatu. Ten akt umniejszania się jednak podważa wcześniejszy komplement – może bowiem sugerować, że referat był tak niezrozumiały przez to, że zbyt „mądry”, a więc zbyt trudny w odbiorze nawet dla słuchaczy posiadających wiedzę o stopniu zbliżonym do wiedzy prelegenta. Sądzę, że za celny komentarz do tego typu zastosowania strategii „umniejszania się” mogą posłużyć słowa La Rochefoucaulda: „Pokora jest często tylko przybraną uległością, której się używa, aby zawładnąć drugim; jest to sztuczka pychy, która się uniża, aby się wywyższyć” (cyt. za: Myers, 2003: 86).

Można powiedzieć, że uczestnicy interakcji w przykładach numer 83–85, umniejszając samych siebie, działają ze źle pojętą „maksymą skromności”. Maksyma ta zaleca bowiem, aby skromnie unikać przechwałek i podnoszenia własnych zasług, ale nie jest to przecież równoznaczne z koniecznością umniejszania siebie w kontakcie z drugim człowiekiem. Umniejszanie siebie w relacji jest

wręcz ryzykowne – przede wszystkim wtedy, gdy nadawca aktu umniejszania siebie, wypowiadając na swój temat niepochlebną opinię, godzi w opinię, którą ma na jego temat odbiorca. Nadawca aktu umniejszania siebie może nie mieć świadomości i nie zauważać, że podważając opinię interlokutora, tym samym narusza jego „twarz”. Może być jednak i tak, że zdaje on sobie sprawę z tego, że jego umniejszanie siebie jest jednocześnie atakiem na „twarz” odbiorcy, ale i tak decyduje się wykonać ów „atak”, gdyż nad grzecznością i chęcią bronienia „twarzy” partnera przeważa u niego chęć otrzymania od odbiorcy „skwapliwych zaprzeczeń” i komplementów, które byłyby reakcją na akt umniejszania siebie i które podbudowałyby jego dobry wizerunek.

Tak zastosowana strategia „umniejszania siebie” ma więc niewiele wspólnego z grzecznością, więcej zaś z barierami komunikacyjnymi. Listę barier komunikacyjnych, tzw. brudną dwunastkę, przedstawił Gordon, wskazując, że istnieje dwanaście typów zachowań językowych, które są przeszkodą w drodze do porozumienia interpersonalnego. Są to:

- krytykowanie,
- przezywanie,
- stawianie diagnozy,
- chwalenie połączone z oceną,
- rozkazywanie,
- grożenie,
- moralizowanie,
- stawianie zbyt wielu lub niewłaściwych pytań,
- doradzanie,
- odwracanie uwagi,
- logiczne argumentowanie,
- uspokajanie (Gordon, 1994, cyt. za: Bolton, 2002: 177).

Tu zwrócić chcę szczególną uwagę na pierwszą barierę – krytykowanie – definiowaną przez Gordona jako: „wyrażanie negatywnych ocen o drugiej osobie, jej działaniach lub postawach” (Gordon, 1994; cyt. za: Bolton, 2002: 175). Sądzę, że za barierę można jednak uznać nie tylko krytykowanie innych, ale także autokrytykę. Zarówno bowiem krytyka, jak i autokrytyka – zwłaszcza niemerytoryczna – zraza do jej nadawcy współuczestnika kontaktu: w pierwszym przypadku odbiorca wycofa się z relacji, aby nie zostać całkowicie podporządkowany deprecjującym go uwagom partnera, w drugim zaś wycofa się z relacji w poszukiwaniu nowego kontaktu – z człowiekiem, który nie odbiera sobie bez powodu swej własnej wartości i pozwala na to, aby także inni mogli go cenić bez przeszkód.

Strategia „skromnego umniejszania siebie” może być stosowana z jeszcze inną intencją niż chęć ingracyjnego wpłynięcia na interlokutora bądź zamiar dowartościowania partnera kontaktu. Nadawca może także umniejszać własną wartość po to, by z ust swojego interlokutora usłyszeć zaprzeczenie, a nawet dołączony do tego zaprzeczenia akt komplementowania. Według Goffmana takie zachowanie jest jedną z „technik ochrony twarzy”, pozwalającą utrzymać właściwy przebieg rytuału interakcyjnego. Socjolog pisze o tym następująco:

Często osoba nie ma jasności co do tego, jakie sądy byłyby właściwe lub na miejscu, więc świadomie umniejsza własną wartość, jednocześnie chwalać lub komplementując innych, w obu kwestiach bezpiecznie przesadzając. Tym samym pozwala, by inni wygłaszali na jej temat same pozytywne sądy, skoro te negatywne wygłasza przecież sama (Goffman, 2006: 31).

Ujęcie Goffmana potwierdza więc wnioski wysuwane przez mnie w poprzednich podrozdziałach – strategia „umniejszania siebie” służy unikaniu krytyki, a także unikaniu negatywnych reakcji ze strony partnera, na przykład w przypadku, gdy wobec partnera dokonano się jakiegoś przewinienia. Wykorzystywana z kolei w innych sytuacjach pozwala nadawcy zachować pozory skromności, a jednocześnie usłyszeć kierowane pod jego adresem komplementy. Ilustracją tego może być następujący przykład:

(Nr 87-MW)

Rozmawiają dwie koleżanki.

A: Jak ty to robisz, że jesz wszystko, na co masz ochotę i tak świetnie wyglądasz. Ja to się czuję po prostu jak słonica do kwadratu!

B: No co ty, Kaśka. Masz doskonałą figurę, już nie opowiadaj bredni!

Tego typu pokazowe umniejszanie siebie, w którym nadawca komunikatu oczekuje zaprzeczenia ze strony odbiorcy, Thun określa mianem strategii *fishing for compliments*<sup>65</sup> (Thun, 2001, t. 1: 115). Zdaniem socjolingwisty Adama Jaworskiego zaś strategię tę, charakterystyczną dla polskiego stylu porozumiewania się, można nazwać taktyką „wciągania”, która polega na tym, że nadawca mówi na swój temat źle, a „słuchacz sprzeciwia się w końcu niskiej samoocenie mówcy i podkreśla jego zalety” (za: Antas, 2002: 360). Z kolei Antas tego typu zachowania określa mianem „taktyki wymuszania skwapliwych zaprzeczeń” (Antas, 2002: 360).

Ale polska „grzeczna” skromność związana z rytuałami obdarowywania nie kończy się jednak na tym, co opisałam powyżej. Jedną z polskich zasad grzecznościowych jest bowiem także skromne zaprzeczanie komplementom: „Polak, kiedy jest chwalony, wbrew maksymie grzecznościowej «zgadania się», stosuje skwapliwe zaprzeczenie po to, by być jeszcze bardziej pochwalonym” – pisze Antas (2002: 360). Ilustracją tego zjawiska mogą być następujące przykłady:

(Nr 88-MW)

A: Ślicznie ci w tej sukience!

B: Eee, starość, wygrzebałam na samym dnie szafy.

A: Naprawdę, bardzo twarzowa i na czasie. Złoto znów jest trendy!

Czasem odbiorca pochwały zasadę zaprzeczania stosuje z tak wielką gorliwością, że nie zwraca uwagi na to, że swoim zachowaniem jednocześnie ryzykuje urażenie partnera:

<sup>65</sup> W dosłownym tłumaczeniu byłoby to „łowienie komplementów”. Umniejszając samego siebie, nadawca jednocześnie „rozpina sieć”, za pomocą której chce „złapać” jak najwięcej pochlebnych uwag na swój temat.



(Nr 89-MW)

Mężczyzna z ochrony zwraca się z uśmiechem do hostessy w markecie:

A: Chyba tu dziś jakieś wybory miss będą. Same piękne dziewczyny – jak pani!

B: Ale pan głupoty opowiada!

Mężczyzna odchodzi bez słowa.

(Nr 90-MW)

Siostra zwraca się do brata:

A: Gratuluję! Mama opowiadała, że wygrałeś dwa konkursy architektoniczne na swoim wydziale! Pięknie. Jeszcze raz gratuluję.

B: Dobra, dobra, przesadzasz!

A: No wiesz co...

W powyższych przykładach osoba B nie tylko zaprzecza opinii nadawcy komplementu bądź gratulacji, ale także nadawcę w pewien sposób deprecjonuje: w przykładzie numer 89 określa jego słowa jako „głupoty”, co ma pejoratywny wydźwięk, z kolei w przykładzie numer 90 odbiorca gratulacji wytyka swemu interlokutorowi przesadę. Rezultatem perlokucyjnym takiego zaprzeczania może być więc oburzenie nadawcy komplementu czy gratulacji lub przynajmniej jego niemile zaskoczenie reakcją interlokutora. Ilustruje to replika osoby A w przykładzie numer 90, a także poświadcza kolejna wymiana interakcyjna:

(Nr 91-MW)

A: Renatko, bardzo jesteś dzisiaj elegancka!

B: Eeee, nie... To tylko tak...

A (z lekkim oburzeniem w głosie): Wiesz co! To ja chcę ci sprawić przyjemność, a ty się bronisz!?

B: Masz rację, przepraszam. I dziękuję za komplement.

Ilustracją tego, jak nieprzyjemnie może się poczuć nadawca komplementu lub gratulacji, kiedy jego wypowiedź zostanie zanegowana przez odbiorcę, jest sytuacja, którą opisuje Klos Sokol:

Moja znajoma podjęła niedawno pracę w firmie farmaceutycznej. Kiedy dowiedziałam się, że odnosi tam duże sukcesy, pogratulowałam jej. Ona natomiast zaczęła żywo zaprzeczać: „Ależ nie, nie mów tak. Każdy mógłby tam pracować, a poza tym ja nie mam pojęcia o tym, co robię”. Mówienie o swoich osiągnięciach wydawało się być dla niej tak bolesne, że prawie zaczęłam żałować, że w ogóle poruszyłam ten temat (1994: 23).

Zaprzeczanie komplementom i gratulacjom jest strategią niebezpieczną nie tylko dlatego, że nadawca takich aktów może się poczuć dotknięty zachowaniem swego interlokutora, który neguje pozytywne wartościowanie własnej osoby zawarte w pochwie. Odrzucając akt komplementowania bądź gratulacji, partner ma często nadzieję, że jego interlokutor podejmie zaproponowaną mu grę – to znaczy nada ów akt ponownie, jeszcze bardziej wzmacniając sąd w nim zawarty. Ale jest to jednak działanie ryzykowne, drugi może bowiem owej gry nie rozpoznać lub

też rozpozna ją, ale nie zechce podjąć, i zamiast zaprzeczyć, grzecznie przyzna rację swojemu interlokutorowi, stwierdzając, że może rzeczywiście nie jest on w czymś tak dobry, jak to się nadawcy komplementu czy gratulacji na początku wydawało. Obrazuje to następujący przykład:

(Nr 92-MW)

A: Bardzo dobrze dziś grałeś!

B: Eeee, chyba nie...

A: No, może momentami zdarzyło ci się zafalszować.

B (niemile zaskoczony): Naprawdę?! A dokładnie kiedy?

Rytuał pozornego odrzucania komplementów i gratulacji, powodujący ponowne ich „wmuśnianie” odbiorcy przypomina inny, charakterystyczny dla polskiej biesiadności, rytuał grzecznościowy, a mianowicie rytuał częstowania. Na ten rytuał z kolei składają się dwa pomniejsze rytuały – rytuał zapraszania do jedzenia i picia oraz rytuał pozornego odmawiania przyjęcia poczęstunku. Rytuał częstowania ilustruje następujący przykład:

(Nr 93-MW)

Gospodyni: Może jeszcze kawałeczek ciasta?

Gość: Oj, nie. Dziękuję bardzo.

Gospodyni: A może jednak?

Gość: Nie, nie, już chyba nie zmieszczę.

Gospodyni: A może chociaż taki maleńki?

Gość: No to może jednak. Jest takie smaczne!

Zgodnie z polską konwencją grzecznościową, obowiązującą w niektórych środowiskach, gość, zwłaszcza jeśli nie jest w zażyłych stosunkach z gospodarzem, powinien przynajmniej raz lub najlepiej dwa razy odmówić poczęstunku i zgodzić się dopiero wtedy, gdy gospodarz po raz trzeci ponowi swą propozycję. Zadaniem gościnnego gospodarza jest zaś namawiać do przyjęcia poczęstunku, co z kolei sprawi, iż gość – już bez oporów natury grzecznościowej – będzie mógł sięgnąć po jedzenie. Rytuał namawiania do jedzenia ma nawet w pewnych środowiskach swą odrębną nazwę, a mianowicie funkcjonuje pod mianem „nukacki” bądź też – w idiolekcie kresowym – jako „prynuka”, co wywodzi się z języków rosyjskiego oraz ukraińskiego i oznacza „naleganie, przymuszanie” (za: Antas, 2000: 243).

Nader gorliwe przestrzeganie grzecznościowej konwencji namawiania do jedzenia, połączone dodatkowo z charakterystyczną dla Polaków skłonnością do nalegania i nieprzyjmowania odmowy partnera, sprawia, że nawet w relacjach bliskich i zażyłych (gdzie zapewne nikt nie miałby oporów przed samodzielnym częstowaniem się) zmusza się drugiego do jedzenia:

(Nr 94-MW)

Babcia (woła z kuchni): Doniosę ci jeszcze pierożków, Aniu.

Wnuczka: Dziękuję, babciu, jestem najedzona.

Babcia: Nie przesadzaj, zjadłś jak ptaszek. Niosę dokładkę!

Wnuczka: Dziękuję, naprawdę nie dam rady. Wezmę jeszcze potem.

Babcia: To chociaż trzy.

Wnuczka: Babciu, wiem, że się o mnie troszczysz, ale teraz naprawdę nic w siebie już nie wcisnę.

– a także zmusza się do picia, zwłaszcza gdy chodzi o napoje alkoholowe:

(Nr 95-MW)

A: No to jeszcze po maluchu!

B: Ja już podziękuję.

A: Nie ma „podziękuję”! Wypij! Kieliszeczek!

B: Nic z tego, rano wracam do Warszawy, muszę być w stanie prowadzić.

A: Ale jednego. Za moje zdrowie chyba wypijesz?

B: No, jednego...

Nieporozumienie uczestników powyższych sytuacji wynika z tego, że działają oni według dwóch odmiennych konwencji. Namawiający z powyższych przykładów traktują odmowę swoich partnerów jako przejaw grzecznościowej strategii „pozornego odmawiania poczęstunku” i sami postępują zgodnie z konwencją „namawiania do jedzenia i picia”. Tymczasem namawiani wcale nie stosują grzecznościowej strategii „pozornego odmawiania”, której intencją jest zaprezentowanie samego siebie jako osoby niełapczywej i skromnej, ale odmawiają zupełnie szczerze, mając ku temu powody, o których zresztą informują interlokutora w dołączonych do odmowy aktach uzasadniania, lub też odmawiają, gdyż postępują zgodnie ze strategią „rezerwy” (Tannen, 1984), to znaczy zachowują dystans i nie chcą sprawiać swą osobą kłopotu oraz nadmiernie narzucać się interlokutorowi. W powyższych przykładach widoczna jest także charakterystyczna dla tego typu rytuałów zapraszania do poczęstunku tendencja do nazywania potraw formami deminutywnymi – „pierożki” – lub też wskazywania na to, że nadawca proponuje odbiorcy tylko niewielką ich ilość – na przykład trzy pierogi, jeden kieliszek, a w zasadzie „kieliszeczek”, pieścizotliwie nazywany wcześniej „maluchem”. Użycie zdrobnień ma sugerować, że zjedzenie lub wypicie czegoś, czego jest tak mało, z pewnością nie zaszkodzi namawianemu, a więc tym bardziej powinien on spełnić prośbę, którą kieruje do niego nadawca.

Wszystko to dowodzi także tego, że dzielenie się posiłkiem i wspólne spożywanie posiłków jest w naszej kulturze – i nie tylko w naszej oczywiście – czymś niezwykle ważnym. Pozwala bowiem uczestniczyć w rytuale biesiadowania, który sprzyja pogłębianiu relacji i wzmacnianiu więzi międzyludzkich. Szczególna gościnność, przejawiająca się między innymi w przygotowywaniu dla gościa specjalnych potraw, obfitym zastawianiu stołów i namawianiu do poczęstunku, jest przy tym formą okazywania szacunku drugiemu. Zwraca na to uwagę między innymi Eibl-Eibesfeldt, pisząc, iż w najrozmaitszych kulturach czci się gościa przez przyznawanie mu wysokiej rangi: przepuszczanie go przodem oraz wskazywanie mu honorowego miejsca przy stole, a także obsługiwanie go jako pierwszego (Eibl-Eibesfeldt, 1987).

Na koniec na zasadzie anegdoty można dodać, że charakterystyczna dla polskiej obyczajowości strategia „pozornego zaprzeczania” komplementom i gratulacjom oraz „pozornego odmawiania” propozycjom poczęstunku czy pomocy ma swoją długą tradycję, bowiem już Łukasz Górnicki w *Dworzaniu polskim* idealnemu dworakowi udziela następującej rady:

Ale kiedy go pan czym poczi, niechaj się jakoby troszkę zbrania, pokazując, iż to za wielką rzecz u siebie poczyta, czym go pan nadarzyć<sup>66</sup>, ozdobić chce, aby pan tym usilniej i z większą chęcią konał ono<sup>67</sup>. Abowiem im się tego człowiek więcej zbrania, tym bardziej pokazuje, jako to zna<sup>68</sup>, iż go pan wieldze waży (...) (s. 151–152).

Pozorne odmawianie poczęstunku, podobnie jak pozorne zaprzeczanie komplementom i gratulacjom, także pociąga za sobą pewne niebezpieczeństwo – jeśli bowiem partner nie rozpozna gry grzecznościowej, w którą gramy, lub też rozpozna, lecz choćby z przekory nie podejmie, możemy przez cały wieczór jedynie ze smakiem spoglądać na apetyczne kanapki i usychać z pragnienia. Dla pełnego porozumienia istotne jest bowiem, aby w danej interakcji obaj partnerzy grali zgodnie z tą samą konwencją grzecznościową.

Istotnym – z punktu widzenia wzmacniania więzi – elementem kontaktów międzyludzkich jest gotowość do okazywania drugiemu zainteresowania i zrozumienia dla jego problemów oraz zdolność do współodczuwania wraz z nim. Zasada współodczuwania z partnerem, zarówno w chwilach dla niego pomyślnych, jak i niepomyślnych, jest jedną z zasad polskiej grzeczności językowej – wskazują na nią Marcjanik (1993) oraz Ożóg (2001). Zasadę tę realizują językowe akty gratulowania oraz kondolencji, a także różne rodzaje aktów pełniących w danej sytuacji pragmatyczną funkcję pocieszania. W rytuałach pocieszania uczestniczymy niemal codziennie – zapewne częściej niż w rytuałach gratulowania czy rytuałach składania kondolencji – bowiem sukcesy i tragedie, z którymi związane są kolejno dwa ostatnie rytuały, są czymś rzadszym niż drobne bolączki i trudności oraz większe lub mniejsze niepowodzenia, które zdarzają się prawie każdego dnia i na które – jeśli zwierzy się z nich interlokutor – chcemy jakoś zareagować bądź też czujemy, że zareagować wypada.

Rytuał pocieszania – w swej najbardziej podstawowej formie – składa się z aktu zwierzenia się, wypowiedzianego przez osobę mającą problem, oraz z odpowiedzi interlokutora, pełniącej funkcję pocieszania, to jest mającej na celu poprawienie samopoczucia partnera. Oprócz lub też zamiast owej odpowiedzi w rytuale pocieszania mogą się też pojawić skonwencjonalizowane akty zachowań niewerbalnych, wyrażające zwykle wsparcie i solidaryzowanie się z przeżyciami partnera (na przykład „obejmowanie” interlokutora lub też dostrajanie mimiki i tonu własnego głosu do stanu emocjonalnego interlokutora itp.). Akty pocieszania mogą też

<sup>66</sup> „Nadarzyć” – obdarzyć.

<sup>67</sup> „Konał ono” – dokonał tego, zrobił to.

<sup>68</sup> „Zna” – uznaje.

być reakcją na zaobserwowaną sytuację, w której drugiemu przydarzyło się coś niekorzystnego – nie mają wtedy charakteru repliki na akt zwierzenia się.

Akt pocieszania – jako składnik rytuału pocieszania – definiuję (na wzór eksplikacji proponowanych przez Wierzbicką dla różnych aktów mowy) następująco:

**Pocieszanie** – wiedząc, że stało się coś lub dzieje się coś albo ma się stać coś, co jest (będzie) dla ciebie niekorzystne, mówiąc to (co mówię), chcę, abys poczuł się lepiej.

W praktyce w rytuale pocieszania owo poprawianie samopoczucia interlokutora dokonywane jest na różne sposoby – przy użyciu rozmaitych aktów mowy, na przykład za pomocą aktu doradzania czy też aktu proponowania pomocy. Pocieszanie nie ma swojego czasownika performatywnego – nie mówimy \*Pocieszam cię, że wszystko będzie dobrze<sup>69</sup>. Pocieszenie partnera jest zamierzonym rezultatem perlokucyjnym, który nadawca może starać się osiągnąć przy użyciu różnego rodzaju aktów. Dlatego sądzę, że należałoby raczej mówić o pragmatycznej funkcji pocieszania, którą realizować mogą różne akty mowy lub też spojrzeć na akt pocieszania jako na złożony akt illokucyjny. Pojęcie złożonego aktu illokucyjnego wprowadzili Eemeren i Grootendorst (1982) na określenie aktu obejmującego więcej niż jedno wypowiedzenie wyrażone przez jednego z uczestników dialogu. Złożony akt illokucyjny jest więc inaczej zbiorem powiązanych ze sobą elementarnych aktów illokucyjnych, układających się w sekwencje. Przykładami takich złożonych aktów illokucyjnych są według wspomnianych autorów przekonywanie oraz argumentacja (Eemeren, Grootendorst, 1982; za: Kalisz, 1993: 51).

Pocieszanie, jako złożony akt illokucyjny, może więc składać się z kompleksu kilku aktów. Ilustruje to poniższy przykład:

(Nr 96-MW)

Dziewczyna (B) zwierza się swojemu koledze (A), że ma coraz mniej czasu na napisanie pracy dyplomowej i boi się, że nie zdąży tego zrobić. Chłopak odpowiada:

A: Będzie dobrze, uda się!

B: Nie jestem pewna, dużo mi jeszcze zostało, a mało czasu.

A: Dla ciebie to pikuś. A najwyżej napiszesz później.

B: Ale tak mi zależało, żeby obronić się jeszcze przed wakacjami. Nie wiem, jak sobie z tym wszystkim poradzę.

A: W takim razie weź urlop bezpłatny w pracy, inaczej nie zdążysz.

B: No teraz to mnie ładnie pocieszyłeś!

<sup>69</sup> Kalisz zwraca uwagę na to, że w przeciwieństwie do bezpośrednich aktów illokucyjnych zamierzone rezultaty perlokucyjne nie mogą być analizowane przez czasowniki lub predykaty, które byłyby eksponentami ich typów, bowiem czasowniki i predykaty reprezentujące zamierzone rezultaty perlokucyjne nie występują w postaci performatywnej, to znaczy niepoprawne byłoby takie wypowiedzenie jak na przykład: „\*Zasmucam cię (niniejszym), że Janek spotyka się z Marią” czy „\*Uspokajam cię (niniejszym), że nic się nie stało” (Kalisz, 1993: 55). Podobnie, niepoprawne byłoby powiedzenie: „\*Pocieszam cię, że wszystko w twoim życiu wreszcie się ułoży”.

Złożony akt pocieszania składa się tu kolejno z aktów magicznego zaklania przyszłości: „będzie dobrze”, „uda się”, potem z dwóch aktów bagatelizowania problemu: „dla ciebie to pikus” i „a najwyżej napiszesz później”, a wreszcie, w ostatniej wypowiedzi osoby B – z aktu doradzania.

Pokażę teraz, jakie akty najczęściej pełnią pragmatyczną funkcję pocieszania oraz z jakich aktów może składać się złożony akt pocieszania. Do analizy posłużą mi przede wszystkim repliki udzielane na akty zwierzania się następującej treści:

1. „Oblałem bardzo ważny egzamin”.
2. „Coś złego się ze mną dzieje. Łamie mnie w kościach, tak się dziwnie czuję, słaby jestem”.
3. „Podejrzewam, że mój tata zdradza mamę i bardzo się tym przejmuję i martwię”.

Pierwszym rodzajem aktów występujących w rytuale pocieszania są akty magicznego zaklania przyszłości, mające na celu wytworzenie u odbiorcy przekonania, że w przyszłości nie będzie już aktualne to, czym martwi się on w danej chwili, i że jego problemy się rozwiążą. Ilustracją mogą być następujące akty – w przykładach numer 97–99 – będące repliką na wypowiedź osoby A: „Oblałem bardzo ważny egzamin”:

(Nr 97-GiRK)

**B: Na pewno za drugim razem ci się uda.**

(Nr 98-GiRK)

**B: Będzie dobrze. Zaliczysz w drugim terminie.**

(Nr 99-GiRK)

**B: Bardzo mi przykro. Jest jakaś opcja, by to skutecznie i szybko poprawić? Dasz radę.**

(Nr 100-MW)

**A: Niepokoję się o wyniki morfologii Moniki.**

**B: Wszystko będzie w porządku.**

Przedstawione w powyższych przykładach zrytualizowane formuły typu „będzie dobrze”, „uda się”, „wszystko będzie w porządku”, „dasz radę” wydają się chyba jednymi z najbardziej typowych reakcji o charakterze pocieszającym. Są one trwałym elementem naszego repertuaru językowych sposobów pocieszania i sięgamy po nie zupełnie odruchowo. Formuły te nazywam aktami magicznego zaklania przyszłości, gdyż widać w nich szczytki „myślenia magicznego” – wiary w to, że samym słowem można sprawić, iż to, co złe, skończy się i „będzie dobrze”. Formuły te można więc kojarzyć z magicznymi i ludowymi rytuałami zaklania. Obecnie zatraciliśmy jednak prawie zupełnie wiarę w magiczną możliwość językowego oddziaływania na rzeczywistość, więc znaczenie tych formuł ma charakter czysto symboliczny. Owa symboliczność, niemająca przełożenia na rzeczywiste skutki takich formuł w świecie zewnętrznym, nie jest zaś wystarczająca

jąca do tego, aby prawdziwie pocieszyć. Nie ma bowiem żadnej gwarancji, że „wszystko będzie w porządku”, toteż możliwe jest, że odbiorca takiej formuły wcale nie poczuje się podniesiony na duchu.

Drugim charakterystycznym sposobem reagowania na akty zwierzeń w rytuale pocieszania są repliki mające charakter sentencjonalny. Ilustracją są następujące przykłady:

(Nr 101-MW)

Osoba A telefonuje do osoby B. Pod koniec rozmowy A mówi:

A: Nienajlepiej się czuję, mam gorączkę, a jeszcze muszę iść na spacer z psem.

B: No, **jak mus to mus**.

(Nr 102-GiRK)

A: Obląłem bardzo ważny egzamin.

B: **Kołąkowski na wykładzie w Audytorium Maximum powiedział, że w życiu ludzkim ciężko odróżnić porażki od sukcesów.**

(Nr 103-GiRK)

A: Obląłem bardzo ważny egzamin.

B: **Dopóki walczysz, jesteś zwycięzcą.** Walcz i nie poddawaj się, bo to jest twój czas lepszego poznania nie tylko samego materiału, ale przede wszystkim siebie: jak pokonać ten odrętwiający stan.

(Nr 104-GiRK)

A: Coś złego się ze mną dzieje. Łamie mnie w kościach, tak się dziwnie czuję, słaby jestem.

B: **Cierpienie uszlachetnia.** Tylko matoly uważają, że należy nam się życie w zdrowym i zawsze młodym ciele.

Odbiorcy powyższych aktów zwierzania się reagują na nie utartymi, funkcjonującymi powszechnie (z wyjątkiem przykładu numer 102) zwrotami o charakterze sentencjonalnym – ich odpowiedź ma więc charakter bezosobowy i jako taka prawdopodobnie nie wywoła rezultatu perlokucyjnego w postaci poprawienia nastroju partnera, za to może świadczyć o tym, że pocieszający unika bardziej osobistego zaangażowania i faktycznego współodczuwania z partnerem kontaktu. Zwroty sentencjonalne bowiem z całą pewnością nie nadają się do tego, aby wyrazić troskę o partnera, mają zaś raczej charakter pouczający. Nieskuteczność sentencjonalności potwierdził komentarz osoby A z przykładu numer 101, która po zakończonej interakcji przyznała, że pocieszenie „jak mus to mus” – oparte na wskazaniu konieczności wykonania czynu, który dla osoby A był w danej chwili kłopotliwy, wcale nie podniosło jej na duchu. Spodziewała się ona usłyszeć po prostu „współczuję pani” czy „współczuję z panią” – tymczasem zamiast sygnału współodczuwania w replice osoby B pojawiała się sentencjonal-

ność. Taka sentencjonalność, która wystąpiła w rytuale pocieszania, przypomina raczej wygodne dla samego pocieszającego unikanie udziału w problemach drugiego człowieka. Wydaje mi się, że nadawcy tego typu aktów bardziej zależy nie na tym, jaki rezultat perlokucyjny jego wypowiedź spowoduje u odbiorcy, ale na tym, aby on sam uwolnił się już od kłopotliwej dla niego konieczności pocieszania. Nadawca ma więc na uwadze przede wszystkim wywołanie odpowiedniego rezultatu autoperlokucyjnego – zdobycie poczucia, że wypełnił (jakoś) swój obowiązek pocieszenia partnera kontaktu.

Trzecim typem aktów pojawiających się jako repliki w rytuale pocieszania, podobnym w pewnym sensie do typu omówionego powyżej, są formuły z dużą kwantyfikacją typu: „każdy”, „wszyscy”, „powszechnie”. Wskazują one na powszechność problemów i doznań, które przedstawia zwracający się, a także zmierzają czasem do logicznego wyjaśnienia problemu oraz do zracjonalizowania emocji tego, kto problem posiada. Oto kilka przykładów:

(Nr 105-GiRK)

A: Coś złego się ze mną dzieje. Łamie mnie w kościach, tak się dziwnie czuję, słaby jestem.

B: **To przez te zmiany pogody i skoki ciśnienia. Wszyscy się ostatnio źle czują.**

(Nr 106-GiRK)

A: Podejrzewam, że tata zdradza mamę i bardzo się tym przejmuję i martwię.

B: **Nie tak wielu mężczyzn potrafi ujarzmić w sobie pożądanie. Dramat, który cię dotknął, jest powszechny.** To sprawa między rodzicami przede wszystkim, ale koniecznie weź ojca na stronę i powiedz, że postępuje bardzo źle.

(Nr 107-GiRK)

A: Obląłem bardzo ważny egzamin.

B: **Każdemu się czasem zdarza zawalić coś ważnego.** Na pewno Ci się uda poprawić, przecież już nieraz dawałeś sobie radę w takich sytuacjach.

Wskazując na powszechność, normalność i powtarzalność problemów, jakie dotknęły zwracającego się, nadawca takich aktów zapewne chce wesprzeć swego interlokutora przez udowodnienie mu, że nie jest w swych nieszczęściach osamotniony. Wybierając jednak tego typu sposób pocieszania, ryzykuje, iż jego interlokutor odbierze to na przykład jako brak rzeczywistego zaangażowania w problem lub bagatelizowanie problemu, który przez to, że występuje często i wiele osób musi się z nim zmierzyć, jest mniej poważny. Użycie formuł z dużą kwantyfikacją sprawia, że problem interlokutora traci swą indywidualność, a pocieszanie zaczyna przypominać raczej „filozoficzne” pouczanie, które z pewnością jest mało skutecznym sposobem na poprawienie samopoczucia partnera.



Może się zdarzyć, że pocieszający zbagatelizuje problem swego interlokutora w sposób jeszcze bardziej czytelny – akty bagatelizowania problemu stanowią czwarty typ replik w rytuale pocieszania. Ilustracją są kolejne przykłady:

(Nr 108-GiRK)

A: Oblałem bardzo ważny egzamin.

B: **Nie martw się. To tylko egzamin.** Zdasz go w innym terminie. **Przecież to nie najważniejsze w życiu. Nie ma co się przejmować.**

(Nr 109-GiRK)

A: Podejrzewam, że tata zdradza mamę i bardzo się tym przejmuję i martwię.

B: **To są tylko podejrzenia.** Nie masz żadnych dowodów. Myślę, że na razie nie powinieneś o tym myśleć.

(Nr 110-GiRK)

A: Coś złego się ze mną dzieje. Łamie mnie w kościach, tak się dziwnie czuję, słaby jestem.

B: **E tam, nie przejmuj się. To tylko wiosenne przesilenie.**

(Nr 111-MW)

A: Boże, mam tyle do zrobienia na jutro, że chyba w ogóle się dziś nie położę, a już mi się oczy zamykają.

B: **Taki problem to nie problem.** Wytrzymasz.

Formą bagatelizowania są po pierwsze skonwencjonalizowane formuły typu „nie martw się”, „nie przejmuj się” sugerujące, że osoba mająca problem nie powinna tak naprawdę się owym problemem zajmować i o nim myśleć, co z kolei sygnalizuje, że sam nadawca takich aktów nie dostrzega i nie rozumie, że dla jego interlokutora problem jest rzeczą istotną i nie można nad nim tak po prostu przejść do porządku dziennego. Nadawca takich formuł wydaje się więc zupełnie niewrażliwy na przeżycia współuczestnika kontaktu. Formą bagatelizowania problemu jest także pomniejszanie jego rozmiarów przez użycie modulanta sytuującego „tylko” – „to **tylko** wiosenne przesilenie”, „to **tylko** egzamin”. Pomniejszane w ten sposób mogą być także odczucia i obawy pocieszanego – „to są **tylko** podejrzenia” (w przykładzie numer 109). Bagatelizowanie problemu może też polegać na tym, że w ogóle zostaje zanegowane istnienie owego problemu, jak w przykładzie numer 111: „taki problem, to nie problem”, lub też na tym, że problem zostaje zdyskredytowany lekceważącym „E, tam” – słownym odpowiednikiem gestu machnięcia na coś ręką – co ilustruje przykład numer 110. Tego typu akty są niebezpieczne, gdyż nie tylko bagatelizują problem, ale mogą także sugerować, iż odbiorca zwierzeń uważa, że jego interlokutor przesadza i wyolbrzymia niewielką w gruncie rzeczy sprawę.

Kolejnym typem aktów o pragmatycznej funkcji pocieszania są akty wyrażania własnego stanu emocjonalnego spowodowanego problemem nadawcy aktu zwierzania się. Ilustracją są następujące przykłady:

(Nr 112-GiRK)

A: Oblałem bardzo ważny egzamin.

B: **Bardzo mi przykro. Jestem pewna, że dałeś z siebie wszystko.** Co mogłabym dla Ciebie zrobić?

(Nr 113-GiRK)

A: Oblałem bardzo ważny egzamin.

B: **No coś Ty!** Przecież umiałaś, uczyłeś się!

(Nr 114-GiRK)

A: Podejrzewam, że tata zdradza mamę i bardzo się tym przejmuję i martwię.

B: **Jestem w szoku!**

Nadawca może na przykład sygnalizować swoje współczucie partnerowi, co wyraża mocno skonwencjonalizowana formuła „przykro mi” czy „bardzo mi przykro”, jedna z najbardziej typowych formuł pojawiających się w rytuale pocieszania. Oprócz nich często występują także formuły wyrażające niedowierzanie lub zaskoczenie spowodowane treścią zwierzenia – ilustrują to przykłady numer 113 – „no coś ty!” oraz 114 – „jestem w szoku”. Sądzę, iż można założyć, że za pomocą tego typu aktów nadawca chce okazać interlokutorowi, że jego problem nie jest nadawcy obojętny, ale wywołuje w nim określone uczucia. Tego typu akty w porównaniu z omówionymi do tej pory są też najbardziej skuteczne, jeśli chodzi o podnoszenie na duchu interlokutora.

Czasem nadawca tak wylewnie wyraża owe uczucia spowodowane przykrością, która spotkała odbiorcę, że może doprowadzić to do paradoksalnego odwrócenia ról – widząc rozpacz pocieszającego, to ten, kto posiada problem, zaczyna pocieszać swego interlokutora, nie zaś na odwrót. Taktykę tę, jak sądzą, stosują przede wszystkim te osoby, które źle czują się w roli pocieszającego, wołają więc sobie zapewnić większy komfort komunikacyjny przez manipulacyjne zepchnięcie z siebie konieczności pocieszania i obarczenie tym zadaniem interlokutora. Zobaczmy następującą wymianę interakcyjną:

(Nr 115-GiRK)

A: Pamiętasz, starałyśmy się razem o to stypendium, bardzo nam na nim zależało, myślę, że tobie też. Dowiedziałam się ostatnio kogo wytypowali na te stypendia.

B: To znaczy?

A: To znaczy... Wiesz, że miałyśmy tam razem jechać, prawda?

B: No tak, tak się umawiałyśmy.

A: Tyle że tobie go nie przyznali.

B: Aha, no trudno, zdarza się, jakoś to przeżyję.

A: **Ale mnie jest tak smutno.** Nie wiem, ja chyba zrezygnuję.

B: No co ty, czym się przejmujesz, przestań Sylwia, daj spokój.

A: Wiem, jak ci zależało.

B: No zależało, ale to nie jest koniec świata. Nie zależało mi aż tak bardzo, żeby... nie no. Co ty, są większe tragedie i ja się wcale tym tak bardzo nie przejmuję, tak że nie masz naprawdę powodu, żeby mieć jakieś wyrzuty sumienia. Spokojnie możesz jechać.

A: Czyli nie będziesz miała nic przeciwko?

B: Oczywiście, że nie. Przecież to nie jest twoja wina, tylko tak wyszło. Nie miałaś na to żadnego wpływu. Dlaczego masz nie jechać? Nie masz się czym przejmować, naprawdę. Możesz jechać z czystym sumieniem.

A: Bardzo się cieszę, że tak myślisz.

B: No przestań.

A: **Kamień spadł mi z serca.**

B: Znamy się już tyle czasu, nie ma sprawy.

A: **Bardzo długo się zastanawiałam, jak ci to powiedzieć. Spać nie mogłam.**

B: Nie miałaś się czym przejmować, nie miałaś na to żadnego wpływu. Jedź i życzę ci powodzenia!

W tej interakcji to osoba B ma powody, by odczuwać smutek i czuć się zawiedziona, dowiaduje się bowiem od osoby A, że nie zostało jej przyznane stypendium. Osoba A wyraża swój stan emocjonalny spowodowany przykrością, która spotkała osobę B: „Ale mnie jest tak smutno”, i od tej chwili to osoba B podejmuje się – narzuconej jej zresztą – roli pocieszyciela. Uspokaja osobę A: „No co ty, czym się przejmujesz, przestań Sylwia, daj spokój” i sama, by zmniejszyć dyskomfort partnerki, bagatelizuje swoją porażkę: „No zależało, **ale to nie jest koniec świata. Nie zależało mi aż tak bardzo, żeby...** nie no. Co ty, **są większe tragedie i ja się wcale tym tak bardzo nie przejmuję**”, a przy tym zapewnia osobę A, że bez wyrzutów sumienia może skorzystać ona ze stypendium, które akurat jej szczęśliwie przyznano: „Przecież to nie jest Twoja wina, tylko tak wyszło. Nie miałaś na to żadnego wpływu. Dlaczego masz nie jechać? Nie masz się czym przejmować, naprawdę. Możesz jechać z czystym sumieniem”. Na końcu interakcji osoba A jeszcze raz podkreśla, jak przykre uczucia wzbudziła w niej świadomość, iż osoba B nie otrzymała stypendium: „Spać nie mogłam”, co wywołuje ze strony osoby B kolejną falę zapewnień o tym, że problem nie jest w gruncie rzeczy dla osoby B tak duży, jak zakładała to osoba A, osoba B mówi bowiem: „Nie miałaś się czym przejmować”. Można powiedzieć, że osoba A wyszła z tej interakcji podwójnie zwycięsko – nie tylko przydzielono jej stypendium, ale także jeszcze dostała od swego interlokutora duchowe wsparcie, poszkodowanej zaś osobie B ów kontakt nie przyniósł raczej poprawy samopoczucia. Po skończonej interakcji osoba A przyznała: „Było mi tak głupio, że wolałam zrobić z siebie ofiarę, żeby było mi łatwiej”. Wypowiedź ta dowodzi, że osoba A czuła się niezręcznie („Głupio mi”) w tej sytuacji, kiedy to na niej spoczywał ciężar pocieszenia partnera i poprawienia jego nastroju zepsutego wieścią o nieprzyznaniu stypendium, a co za tym idzie chciała obarczyć osobę B obowiązkiem zdjęcia z A owego poczucia niezręczności. Dlatego też, aby pozbyć się uczucia dyskom-

fortu, osoba A wolała odwrócić role i to siebie przedstawić jako ofiarę – ofiarę, której cierpienie polega na bardzo silnym doznawaniu uczucia przykrości spowodowanego sytuacją niekorzystną dla interlokutora. Wylewne wyrażanie owego uczucia przykrości sprawiło, że osobie A udało się zepchnąć z siebie obowiązek pocieszenia i obarczyć nim drugiego – z pocieszającego stać się pocieszanym. W tym kontakcie osoba A wykazała więc dbałość przede wszystkim o siebie i o swój komfort komunikacyjny, nie zaś dbałość o partnera kontaktu, celem nadawanych aktów wyrażania własnego stanu emocjonalnego nie było bowiem wcale pokazanie osobie B, że osoba A współczuje jej i przeżywa wraz z nią problem, ale wręcz przeciwnie – celem było uniknięcie konieczności współodczuwania i zyskanie przez osobę A współczucia dla siebie. W tej interakcji osoba A w zasadzie w ogóle nie wzięła pod uwagę potrzeb partnera, a jej działania, mające w gruncie rzeczy charakter manipulacyjny, skupione były tylko i wyłącznie na osiągnięciu korzyści pragmatycznej dla siebie, nie zaś na osiągnięciu skuteczności interakcyjnej, która przyniosłaby zysk obu partnerom kontaktu. Cel, którym kierowała się osoba A, był bowiem jednostronny – chodziło jej o to, aby ochronić siebie, a to, czy poprawi się nastrój osoby B, nie miało już znaczenia.

Kolejny typ aktów, które mogą się składać na złożony akt pocieszenia, to akty uzalania się nad człowiekiem mającym problem:

(Nr 116-GiRK)

A: Oblałem bardzo ważny egzamin.

B: **Ojejku...**

(Nr 117-GiRK)

A: Coś złego się ze mną dzieje. Łamie mnie w kościach, tak się dziwnie czuję, słaby jestem.

B: **Biedaku...** To może połóż się w łóżku i weź aspirynę. Jutro powinnaś lepiej się poczuć.

(Nr 118-GiRK)

A: Ukradli mi komórkę w tramwaju. Przepadły wszystkie numery!

B: Żartujesz! **Ale ty masz pecha, nieszczęśniku.**

Nadawca takich aktów nie tyle współczuje partnerowi, ile raczej lituje się nad nim, a określenia typu: „biedak” czy „nieszczęśnik” (!) oraz pełne ubolewania westchnienia typu: „ojej”, „ojejku” mogą chyba jeszcze bardziej pogłębiać uczucie przygnębienia, którego doznaje osoba mająca problem.

Akty zwierzenia się mogą pobudzać słuchacza do ciekawości, a ta czasem zamienia się w krzyżowy ogień pytań, w które pocieszający bierze rozmówcę. Mówiąc o krzyżowym ogniu pytań, nie mam jednak na myśli takich pytań, które służą zbieraniu informacji potrzebnych do tego, by lepiej pomóc partnerowi. Myślę tu o pytaniach, których konstrukcja wskazuje na to, że partner sonduje problem i dąży przyczyny jego zaistnienia, a więc zachowuje się niemal jak śledczy, który

prowadzi przesłuchanie. Tego typu strategię pojawiającą się w rytuale pocieszania nazywam strategią „dopytywania się”, a występujące w jej ramach akty określam mianem pytań śledczych. Zobaczmy następujące przykłady:

(Nr 119-GiRK)

A: Coś złego się ze mną dzieje. Łamie mnie w kościach, tak się dziwnie czuję, słaby jestem.

**B: A od kiedy masz te problemy? Nie wiesz, od czego? U lekarza byłeś?**

(Nr 120-GiRK)

A: Podejrzewam, że tata zdradza mamę i bardzo się tym przejmuję i martwię.

**B: Jak to?! Skąd wiesz? Z kim?!**

(Nr 121-GiRK)

A: Podejrzewam, że tata zdradza mamę i bardzo się tym przejmuję i martwię.

**B: Ale po czym to poznałeś? Jesteś pewien? Nie wydaje ci się?**

(Nr 122-MW)

A: Do mieszkania mi się włamali. Nie mam już sił do tych przepychanek z firmą ubezpieczeniową.

**B: Co?! Kiedy to się stało? Co ci ukradli?!**

Pytania, które pojawiają się w powyższych przykładach, mają charakter pytań konkretnych – „Skąd wiesz?”, „Z kim?”, „Kiedy to się stało?”, „Co ci ukradli?” itp. – i są pytaniami dotyczącymi dość szczegółowych informacji, nie zaś pytaniami dotyczącymi uczuć i przeżyć osoby mającej problem. Tymczasem w rytuale pocieszania skuteczną drogą do tego, by podnieść na duchu interlokutora, byłyby pytania dotyczące jego uczuć, nie zaś samego problemu. To właśnie pytania dotyczące uczuć pozwoliłyby ewentualnie odkryć, w jaki sposób można pomóc partnerowi i jaki kierunek działania – nawet tylko werbalnego – obrać, aby poprawić jego nastrój. Pytania śledcze są nieskutecznym sposobem pocieszania także dlatego, że nadawca, zadając je, przyjmuje rolę śledczego czy sędziego, a w pewnych sytuacjach, dotyczących problemów zdrowotnych, rolę lekarza, gdy tymczasem nie ma on przecież żadnych uprawnień do odgrywania takiej roli i nie posiada mocy performatywnych, które z takimi rolami się wiążą, a jedynie takowe moce sobie uzurpuje. Kiedy więc pyta: „A od kiedy masz te problemy?” (jak w przykładzie numer 119), to zachowuje się jak lekarz, ale w przeciwieństwie do prawdziwego lekarza, nie będzie umiał nic zrobić z odpowiedzią, którą uzyska, nie ma bowiem wiedzy odpowiedniej do tego, by postawić diagnozę, i nie posiada rzeczywistych mocy performatywnych do tego, by na przykład wypisać receptę. Strategia „dopytywania się” służy raczej stwarzaniu pozorów zaangażowania się w problem, czyli ma maskować brak rzeczywistego zaangażowania. Ma więc charakter ucieczki grzecznościowej. Zwykle jednak nie jest to strategia udana. „Dopytywanie się” może bowiem sprawić, że nadawca pytań śledczych wyda się odbiorcy osobą,

która poszukuje informacji po to, by za chwilę podważyć słuszność obaw swojego interlokutora – jak w przykładzie numer 121. Czasem zaś pytania śledcze mogą sprawiać wrażenie, że ich nadawca jest ciekawski i lubuje się w „sensacyjkach” – to z kolei jest widoczne, jak sędzę, w przykładach numer 120 (gdzie zamiłowanie nadawcy do sensacyjnych szczegółów zdradza się zwłaszcza w pytaniu „z kim?”) oraz 122. Wydaje mi się więc, że właśnie do tego typu pytań, jakimi są pytania śledcze, dobrze pasuje opinia psychologa Jacquesa Lalanne: „(...) pytania są zazwyczaj kiepskim substytutem bardziej bezpośredniej komunikacji. Pytania są komunikatami niepełnymi, pośrednimi, ukrytymi, bezosobowymi i w istocie nieskutecznymi (...)” (Lalanne, 1975; cyt. za: Bolton, 2002: 182). Podobnie jak Lalanne, także Gordon wskazuje na negatywną rolę, którą pytania mogą odgrywać w kontakcie interpersonalnym, stawianie bowiem zbyt wielu pytań lub stawianie pytań niewłaściwych badacz uznaje za jedną z barier komunikacyjnych (Gordon, 1994). W rytuale pocieszenia takimi „niewłaściwymi pytaniami”, czyli pytaniami nieskutecznymi i nieadekwatnymi do sytuacji, są pytania skupione na samym problemie, nie zaś na przeżyciach tego, kto z owym problemem się boryka.

Najczęstszą chyba reakcją na akty zwierzeń są repliki w postaci aktów doradzania, podpowiadających partnerowi, jak powinien się zachować w obliczu niepowodzenia, które mu się przydarzyło, lub problemu, który posiada. Poniżej przedstawiam kilka przykładów:

(Nr 123-GiRK)

A: Coś złego się ze mną dzieje. Łamie mnie w kościach, tak się dziwnie czuję, słaby jestem.

B: **Kładź się do łóżka i nie wychodź z domu przez trzy dni.**

(Nr 124-GiRK)

A: Coś złego się ze mną dzieje. Łamie mnie w kościach, tak się dziwnie czuję, słaby jestem.

B: Jeśli długo miewasz takie bóle, to **chyba powinnaś wybrać się do lekarza.**

(Nr 125-GiRK)

A: Coś złego się ze mną dzieje. Łamie mnie w kościach, tak się dziwnie czuję, słaby jestem.

B: **To koniecznie powinieneś pójść do lekarza i się zbadać.**

(Nr 126-GiRK)

A: Podejrzewam, że tata zdradza mamę i bardzo się tym przejmuję i martwię.

B: **W twojej sytuacji porozmawiałabym o tym z tatą w sposób spokojny i nieoskarżający.**

(Nr 127-GiRK)

A: Podejrzewam, że tata zdradza mamę i bardzo się tym przejmuję i martwię.

B: Ciężka sprawa... **Musisz to dokładnie zbadać**, bo może to tylko twoja imaginacja. Jeśli będziesz coś wiedział na pewno, **trzeba będzie porozmawiać z tatą poważnie**.

Choć żaden z powyższych aktów zwierzania się nie zawierał w sobie bezpośrednio sformułowanej prośby o radę dotyczącą tego, co powinien zrobić w swojej niekorzystnej sytuacji człowiek mający problem, rady i tak pojawiły się w odpowiedziach pocieszającego – bądź jako jeden z elementów złożonego aktu pocieszania, bądź też jako jedyny samodzielny akt – jak w przykładach numer 123, 125 i 126. Powyższe przykłady pokazują pewną skalarność, jeśli chodzi o stopień mocy, z którą rada ma oddziaływać na adresata. Rada może mieć bowiem charakter sugestii – jak w przykładzie numer 126: „W twojej sytuacji porozmawiałabym o tym z tatą w sposób spokojny i nieoskarżający”, gdzie nadawca podsuwa odbiorcy ewentualne działanie przez pokazanie mu, jak on sam zachowałby się na jego miejscu. Rada może być także ujęta w formę przekonania o powinności odbiorcy, czyli zgodnie z modalnością deontyczną i przy użyciu takich czasowników niewłaściwych, jak: „powinien”, „trzeba”, „należy” oraz czasowników modalnych typu: „musieć”. Ilustrują to przykłady numer 124, 125 oraz 127. Najsilniejszą postawę modalną nadawca wyraża w przykładzie 127 słowami: „**Musisz to dokładnie zbadać**”, do których ponadto dołączona jest wypowiedź przypominająca sąd będący wyrazem postawy aksjologicznej: „trzeba będzie porozmawiać z tatą poważnie” (tak jak na przykład: „trzeba pomagać ubogim”). W przykładzie numer 125 przekonanie o powinności zostaje jeszcze dodatkowo wzmocnione dołączonym do czasownika przysłówkiem w funkcji okolicznika: „To **koniecznie powinieneś** pójść do lekarza i się zbadać”, przykład numer 124 natomiast ilustruje sytuację, w której przekonanie o powinności jest osłabione moralizatorem epistemicznym „chyba”: „to **chyba powinnaś** wybrać się do lekarza”. Takie rady mają, jak sądzę, charakter zaleceń. Znaczna część rad przyjmuje formę imperatywu – tu ilustruję to przykładem numer 123: „kładź się do łóżka”. Są to rady – rozkazy. Niezależnie od tego, czy rada przybiera formę sugestii, zalecenia czy rozkazu – zwykle nie jest ona tym, czego w danej chwili oczekiwał zwierzający się z problemu. Dawanie rozwiązań bowiem nie tylko nie podnosi na duchu, ale także sugeruje, iż zdaniem nadawcy odbiorca sam nie potrafi odkryć właściwego rozwiązania swojego problemu i nie wie, co byłoby dla niego najlepsze. Do zjawiska udzielania rad jeszcze powrócę.

Charakterystyczne dla rytuału pocieszania są także propozycje pomocy wygłaszane przez pocieszającego:

(Nr 128-GiRK)

A: Obląłem bardzo ważny egzamin.

B: O rany... bardzo mi przykro, współczuję ci... Nie martw się, na pewno na poprawce będzie lepiej. **Jeżeli chcesz, to możesz pożyczyć sobie moje notatki z tego wykładu i z lektur.**

(Nr 129-GiRK)

A: Oblałem bardzo ważny egzamin.

B: **Czy mogę ci jakoś pomóc?**

(Nr 130-GiRK)

A: Oblałem bardzo ważny egzamin.

B: Słuchaj, nie martw się, przecież jeszcze będzie poprawka, a i tak nie wpisali ci stopnia do karty ani do indeksu. **Pożyczę ci moje notatki i kasety, bo nagrywałam wykłady na dyktafon.** Będzie dobrze, **a teraz chodź na piwo.**

Akty proponowania pomocy, co widać w powyższych przykładach, mają dwójki charakter. Mogą przybierać postać propozycji konkretnej, której forma jest już zdefiniowana wyraźnie przez nadawcę aktu: „Jeżeli chcesz to możesz pożyczyć sobie moje notatki z tego wykładu i z lektur”, czasem nawet taka konkretna propozycja przypomina bardziej akt obiecywania niż proponowania: „Pożyczę ci moje notatki i kasety itd”. Mogą też przybierać formę pytania o to, jakiego rodzaju pomoc byłaby mile widziana przez pocieszanego. Pocieszanie za pomocą aktów proponowania pomocy jest skuteczną formą podnoszenia na duchu interlokutora, a także pomaga wzmocnić więź między partnerami kontaktu – pocieszający, proponując pomoc, okazuje swoje zaangażowanie i dowodzi tego, że problem partnera także i jemu nie jest obojętny. Do tej grupy aktów zaliczyłabym także częste w rytuale pocieszenia akty proponowania wspólnego spędzania czasu – zwykle związane z jedzeniem lub piciem – jako formy chwilowego odwrócenia uwagi partnera od jego kłopotu. Taka forma odwrócenia uwagi nie wydaje mi się równoznaczna z bagatelizowaniem problemu typu: „Niczym się nie przejmuję”, nadawca bowiem, zapraszając drugiego na przykład na kawę, nie sugeruje tym samym, że problem jest błahy i nie trzeba w ogóle przykładać do niego wagi. Raczej – wiedząc, że interlokutora spotkało coś nieprzyjemnego, chce, aby dla odmiany teraz zdarzyło mu się coś, co będzie miłe. Znamienne jest, że proponowane wspólne spędzanie czasu najczęściej polegać ma na tym, aby coś razem zjeść lub czegoś się napić. Jest to jakby zminimalizowana forma rytuału biesiadowania, który poprawia nastroj i służy wzmocnianiu więzi między partnerami – forma rytmu wiążącego charakterystycznego dla wielu kultur, zarówno pierwotnych, jak i współczesnych.

Ostatni typ aktów pojawiających się w ramach rytuału pocieszania określam mianem aktów empatowania. Zanim wyjaśnię, co rozumiem przez pojęcie aktu empatowania, kilka przykładów:

(Nr 131-GiRK)

A: Oblałem bardzo ważny egzamin.

B: **No to niefart straszny!**

(Nr 132-GiRK)

A: Podejrzewam, że tata zdradza mamę i bardzo się tym przejmuję i martwię.

B: **A to cham!**



(Nr 133-GiRK)

A: Podejrzewam, że tata zdradza mamę i bardzo się tym przejmuję i martwię.

B: **Cholera! Trudna sprawa.** Może z nim porozmawiasz?

Terminem „akt empatowania” nawiązuję oczywiście do pojęcia empatii. Słowo „empatia” pochodzi od greckiego *empathia* – dosłownie oznacza „wczuwanie się”. Empatia zaś – jak pisze Goleman – „polega na umiejętności utożsamiania się z innymi osobami i przeżywania ich uczuć” – czyli na umiejętności emocjonalnego dostrojenia się do innych (Goleman, 1997: 160). Empatia różni się więc od współczucia, gdyż polega na przeżywaniu tych samych uczuć co drugi człowiek, współczucie zaś związane jest z tym, co czujemy do drugiego człowieka, widząc, że ma problem. Rosenberg, który z kolei określa empatię jako „pełne szacunku rozumienie cudzych doświadczeń”, podkreśla, iż najważniejszą składową empatii jest całkowita obecność w przestrzeni uczuć rozmówcy – całkowite skupienie uwagi na komunikacie drugiej osoby. To trudna sztuka i – jak pisze Rosenberg – „zwykle zamiast empatii budzi się w nas silny pęd do udzielania rad, dodawania otuchy albo objaśniania własnego stanowiska w danej sprawie lub uzewnętrzniania związanych z nią uczuć” (Rosenberg, 2003: 95–96). Przez akty empatowania rozumiem więc takie akty, w których widoczne jest to, że odbiorca podziela uczucia doznawane przez swego interlokutora – to znaczy, akty te wyrażają na przykład w formie parafrazy uczucia interlokutora lub przedstawiają ocenę sytuacji z jego punktu widzenia. W powyższych przykładach osoba B przez ekspresywne wyrażenia typu „a to cham”, „cholera” sygnalizuje, iż rozpoznała uczucia, jakich może w tej sytuacji doznawać rozmówca mający problem, i co więcej, podziela te uczucia – współodczuwa wraz z nim. Podobnie, określając problem mianem „niefartu strasznego” czy „trudnej sprawy”, przyjmuje perspektywę oceny tej sytuacji nie tyle swoją własną, ile swego interlokutora.

Wszystkie wymienione powyżej akty, które można odnotować w rytuale pocieszania, mogą występować w pojedynkę lub, dowolnie łączone, stanowić poszczególne elementy złożonego aktu pocieszania. Wydaje się, że nadawcy najczęściej łączą różne typy tych aktów, na przykład wyrażają swoje współczucie dla partnera (akty wyrażania własnego stanu emocjonalnego) oraz oferują swoją pomoc przy rozwiązaniu problemu (akty proponowania pomocy). Połączenie kilku aktów może zwiększyć skuteczność podnoszenia na duchu oraz – oczywiście w zależności od tego, jakie to są akty – dowodzić większego zaangażowania pocieszającego w sytuację partnera, niż sugerowałoby to użycie na przykład pojedynczego aktu magicznego zaklęcia przyszłości w formie: „Wszystko się ułoży”.

Większość przedstawionych wyżej przykładów jest materiałem zebrany podczas ćwiczenia składającego się z dwóch faz. W fazie pierwszej zadaniem uczestników było zareagować na zasłyszany akt zwierzania się. W fazie drugiej uczestnicy zapoznawali się ze wszystkimi udzielonymi wcześniej replikami i ich zadaniem było ocenić, którą z replik chcieliby usłyszeć, gdyby to oni sami mieli taki problem, oraz która z replik podniosłaby ich na duchu, a więc która miałaby najlepszy rezultat perlokucyjny. Druga faza ćwiczenia pozwoliła więc określić

skuteczność poszczególnych aktów pojawiających się w ramach rytuału pocieszenia. I tak – za najbardziej skuteczne uczestnicy uznawali akty empatowania oraz akty proponowania pomocy, najgorzej natomiast zostały odebrane akty bagatelizowania problemu i podobne im częściowo akty o charakterze sentencjonalnym oraz formuły z dużą kwantyfikacją typu: „każdy”, „wszyscy”, „powszechnie” – uczestnicy ćwiczenia odczytywali je jako próbę uniknięcia rzeczywistego zaangażowania w problemy i doznania interlokutora. Negatywnie odebrane były także akty doradzania, świadczące o tym, że ich nadawcy postrzegają partnera kontaktu jako niezdolnego do samodzielnego radzenia sobie z problemem. Ćwiczenie dowiodło także niewielkiej skuteczności pocieszania przy użyciu aktów magicznego zaklęcia przyszłości typu: „Będzie dobrze”, „Ułoży się”, „Dasz radę”. Nieskuteczność tego typu aktów wynika przede wszystkim z tego, że w dzisiejszym świecie zmienił się światopogląd człowieka i osłabła jego wiara w magię, a co za tym idzie, w magiczną moc słowa. Nie wierzymy, że ten, kto wypowiada słowa: „Wszystko się ułoży”, dysponuje odpowiednią mocą performatywną gwarantującą ich spełnienie się, nie wierzymy też, że wystarczą jedynie „dobre” słowa, aby wywołać „dobre” rzeczy. Formuła językowa jednakże pozostała i w rytuale pocieszenia sięgamy po nią w sposób odruchowy i bezrefleksyjny. Okazuje się więc, że najskuteczniej (z najbardziej pozytywnym rezultatem perlokucyjnym) można obdarować partnera kontaktu w rytuale pocieszenia – przez zasygnalizowanie mu, że podziela się i rozumie jego przeżycia oraz jest się gotowym do pomocy, jeśli będzie chciał ją przyjąć.

Uderzające jest także, że wszystkie reakcje na akt zwierzania się (a w zgromadzonym przeze mnie materiale jest ich ponad 120) mają charakter jedynie komunikatów słownych. Żaden z uczestników ćwiczenia nie zareagował na akt zwierzania się aktem zachowań niewerbalnych – to znaczy nie napisał, iż w odpowiedzi na zasłyszany komunikat na przykład przytuliłby swego interlokutora, aby w ten sposób okazać mu wsparcie. Podobnie było w wielu innych codziennych sytuacjach, które miałam okazję zaobserwować i włączyć do materiałów (MW). Pierwotnie natomiast, na co wskazuje między innymi Eibl-Eibesfeldt, podnoszenie na duchu i okazywanie drugiemu wsparcia odbywało się przede wszystkim przez zachowania niewerbalne, wywodzące się z zachowań opiekuńczych nad potomstwem (na przykład „obejmowanie”) oraz zachowań związanych z pielęgnacją ciała (na przykład „głaskanie” pochodzące od wcześniejszego iskania) (Eibl-Eibesfeldt, 1987). Obecnie kontakt dotykowy mający podnieść na duchu drugiego człowieka zachował się przede wszystkim w zażytych relacjach. W kontakcie między partnerami, którzy nie są sobie tak bardzo bliscy, pocieszający gest zamienił się w pocieszające słowo. Uciekając od kontaktu dotykowego, zamiast ręką głaszczemy słowem. Słowa jako akty pocieszania są w większości relacji bezpieczniejsze niż rzeczywiste działania i dlatego partnerzy kontaktu częściej i chętniej sięgają po werbalne strategie pocieszania. Ta sytuacja jest dobrym przykładem pewnego charakterystycznego zjawiska, a mianowicie tego, że wraz z postępującym procesem rytualizacji człowiek przechodzi od czynów do dzia-

łań komunikacyjnych o charakterze przede wszystkim werbalnym. Współczesne zrytualizowane społeczeństwo w interakcjach działa więc przede wszystkim na poziomie komunikacji, nie zaś przez działania rzeczywiste, manualne.

Ów daleko posunięty proces rytualizacji związanej z obdarowywaniem daje się zaobserwować także jeśli chodzi o życzenia i pozdrowienia. Zdaniem Eibl-Eibesfeldta, gdy życzymy komuś pomyślności bądź gdy na karcie pocztowej przesyłamy pozdrowienia, to dajemy drugiemu podarek słowny. Dawniej zaś znacznie częściej niż dziś w sytuacji powitań lub szczególnych uroczystości wymieniano między sobą podarki w postaci przedmiotów materialnych (Eibl-Eibesfeldt, 1987).

Rytuały obdarowywania drugiego życzeniami i pozdrowieniami mogą być także dobrym przykładem tego, iż zwykle oczekujemy, że osoba, której – w sposób zrytualizowany – okazaliśmy szacunek za pomocą na przykład życzeń, odwzajemni się nam tym samym w stosownej chwili, a przez to wykaże troskę o to, by więź interpersonalna istniejąca między nią a nami pozostała nienaruszona lub nawet uległa wzmocnieniu. I zwykle negatywnie reagujemy, jeśli nasze oczekiwania zostaną zawiedzione. Znajome rodzeństwo opowiadało mi o swojej niechęci do telefonowania z życzeniami do dziadków z okazji imienin i innych okoliczności. Powodem było to, że dziadkowie nigdy nie pamiętali o życzeniach dla swojego wnuka oraz wnuczki i nigdy do nich z takimi życzeniami nie dzwonili. Usłyszałam od jednego z nich następującą wypowiedź:

Dzwonimy do dziadków nadal, ale tylko dlatego, że są starsi, więc czujemy, że szacunek należy im się niejako odgórnie, bez względu na wszystko, a tak naprawdę dzwoniemy przede wszystkim dlatego, że wymuszają to na nas rodzice. Ale osobiście uważamy, że nie powinniśmy – skoro oni nie pamiętają o naszych świętach, dlaczego my mamy pamiętać o nich? My też zasługujemy na dowody pamięci i szacunku.

Z kolei inna znajoma mi osoba przyznała kiedyś, że co roku wysyła kartki świąteczne z życzeniami, a potem zwraca uwagę na to, ile kartek do niej dotarło i kto je wysłał. Swoją nawyk wyjaśniła następująco:

Zwracam na to uwagę, bo potem wiem, kto o mnie pamięta lub kto zadaje sobie trud odpowiedzenia na moje życzenia. W następnym roku nie wysyłam kartek do tych, od których od jakiegoś czasu – mimo że sama wysyłam – już ich nie otrzymuję.

Jeśli chodzi o obdarowywanie się życzeniami, istotne może się okazać nie tylko to, czy ktoś dopełnia rytuału, ale także, w jaki sposób to robi. Byłam kiedyś świadkiem, jak do mojej znajomej skierowano życzenia w formie brzmiącej dokładnie tak: „Życzę ci wszystkiego, naj, naj!” i nic więcej. Zwróciłam uwagę na sceptycyzm i chłód, z jakim znajoma przyjęła te życzenia. Zapytałam ją chwilę później o przyczyny takiej reakcji, ona zaś przyznała, że poczuła się nieswojo i wcale nie było jej przyjemnie. Stwierdziła: „Nie wiem, co te życzenia tak naprawdę znaczą – równie dobrze, ktoś mógł mieć na myśli «wszystkiego najgorszego»”. „Życzę ci wszystkiego najlepszego” to skonwencjonalizowana, niezwykle stereotypowa i bardzo często powtarzana formuła życzeń. Nic nie daje nam gwarancji, że ten, kto ją wypowiada, rzeczywiście i szczerze dobrze nam

życzy – często po prostu działa zgodnie z wymogami rytuału. Bierzemy jednak te życzenia – także pozostając w zgodzie z rytuałem – za dobrą monetę. Lepiej więc czasem zamiast modyfikować po swojemu, posłużyć się nawet najbardziej stereotypową, mocno zrytualizowaną formułą w jej dokładnej, kanonicznej postaci po to, aby przynajmniej na poziomie wyrażonych treści nie budzić wątpliwości odbiorcy i nie zostawiać mu zbyt szerokiego pola do domysłu – zwłaszcza jeśli nie jesteśmy z nim w przyjacielskiej i bardzo bliskiej relacji.

Omówione wcześniej rytuały komplementowania, gratulowania, częstowania, pocieszania oraz składania życzeń zaliczam do grupy rytuałów obdarowywania i uznaję za takie, które mogą służyć w interakcji okazywaniu uznania i szacunku partnerowi – szacunek ten może na przykład dotyczyć jego dokonań (jak w przypadku rytuałów gratulowania) lub też uczuć (jak w przypadku rytuałów pocieszania). Starałam się jednak pokazać, że rytuały te (lub jak w przypadku rytuału pocieszania pewne akty, które się nań składają) mogą czasem – zamiast pogłębiać więź między interlokutorami, owej więzi szkodzić (na przykład rytuał pocieszania polegający na zadawaniu partnerowi pytań śledczych na pewno nie poprawi osobie mającej problem samopoczucia oraz nie upewni go w tym, że pocieszający wykazuje troskę o jego uczucia, ale raczej zrazi posiadacza problemu do rozmówcy, który zachowuje się jak prokurator, choć przecież jego werdykt, nawet wydany na korzyść osoby, która ma problem, nie ma żadnej mocy performatywnej). I w tym sensie rytuały te zbliżają się do drugiej grupy rytuałów, na które chcę zwrócić uwagę w tej części pracy – a mianowicie do rytuałów interpersonalnego ryzyka. Do grupy typowych rytuałów interpersonalnego ryzyka zaliczam zaś między innymi rytuały doradzania oraz pokrewne im rytuały pouczenia.

Wydaje się, że rodzimi użytkownicy języka wyjątkowo chętnie i skwapliwie obdarowują swoich interlokutorów radami i czynią to bez względu na to, czy ktoś o radę wyraźnie prosi, czy też nie. Tę charakterystyczną cechę polskiego stylu komunikacyjnego odnotowuje Antas, pisząc, że jedną z zasad polskiej pragmatyki grzeczności można by sformułować następująco: „Udzielę ci rady, nawet jeśli o to nie poprosisz, tzn. powiem ci, co powinieneś zrobić, myśleć, czuć”.

Tym, co łączy radę i pouczenie, jest poczynione przez nadawcę tych aktów założenie, iż jego interlokutor nie wie, co powinien zrobić, a co – w przypadku rady – byłoby dobre dla samego odbiorcy, a w przypadku pouczeń – byłoby dobre dla odbiorcy, ale bardzo często przede wszystkim także dla innych osób, z którymi ma on kontakt. Dlatego proponuję następujące eksplikacje tych aktów:

- **rada** – zakładając, że nie wiesz, co robić, aby osiągnąć korzyść dla siebie, mówię ci X;
- **pouczenie** – zakładając, że nie wiesz, co robić (choć powinieneś wiedzieć, co robić), aby osiągnąć korzyść dla siebie i dla innych, mówię ci X.

Istotnym elementem w rozróżnieniu obu tych aktów jest także to, że nadawca pouczenia nie tylko mówi, co odbiorca powinien zrobić, ale także daje mu do zrozumienia, że sam z siebie powinien to wiedzieć, nie zaś dlatego, że właśnie

ktoś mu o tym mówi. Nadawca pouczenia dzieli się więc wiedzą, jednocześnie wytykając jej brak u odbiorcy. Wyjaśnię to dalej na konkretnych przykładach.

Trzy, w mojej opinii, najbardziej charakterystyczne i najczęściej się powtarzające formy, w których występuje akt doradzania, to rada-sugestia, rada-zalecenie deontyczne oraz rada-rozkaz. Rady-sugestie to między innymi wypowiedzi, które zaczynają się często od takich formuł, jak: „A może spróbujesz...”, „Czy próbowałaś...”, „(A), nie uważasz, że...”, „(A) nie myślałaś o...” itp. Ilustracją tego typu rad mogą być następujące przykłady:

(Nr 134-MW)

A: Głowa mi pęka dziś od rana.

B: **Czy myślałaś** o tym, aby pójść do lekarza? Myślę, że poza daniem ci środka przeciwbólowego niewiele mogę ci pomóc.

(Nr 135-MW)

A: Myślę o tym, żeby zmienić kolor włosów w przyszłym tygodniu.

B: **A nie uważasz**, że lepiej będzie, jak trochę odczekasz? Niedawno robiłaś trwałą.

(Nr 136-MW)

U fryzjera:

A: **Mogłaby** pani na noc **nakładać** na włoski odżywkę. Będą pięknie lśniły już po kilku razach.

Tak formułowane rady wydają się w najmniejszym stopniu ograniczać niezależność i samodzielność myślenia oraz decydowania o sobie drugiego człowieka. Ich nadawca nie narzuca się przesadnie ze swoim pomysłem partnerowi i nie przedstawia słusznych jego zdaniem działań w kategoriach powinności otrzymującemu radę.

Oczywiście sugestie mogą też mieć mniej delikatny charakter, a przez to są one bardziej negatywnie odbierane przez interlokutora. Za rodzaj rady-sugestii proponowałbym bowiem uznać też takie akty, w których nadawca nie mówi, co powinien zrobić interlokutor, ale właściwe rozwiązanie sugeruje mu pośrednio, przedstawiając, co sam doradzający zrobiłby, gdyby znajdował się na miejscu odbiorcy:

(Nr 137-MW)

A: Tomek jest ostatnio jakiś dziwny. Bardziej przewrażliwiony, nerwowy, zazdrosny. Martwi mnie to.

B: **Wiesz co, na twoim miejscu już dawno bym go zostawiła...**

A (urazona): Ale nie jesteś na moim miejscu!

Nadawca tak sformułowanych rad ryzykuje jednak, iż odbiorca zarzuci mu, że nie ma prawa do udzielania rad lub – tak jak się stało w powyższym przykładzie – łatwo przychodzi mu dawanie jakichkolwiek wskazówek, bo tak naprawdę nie jest na miejscu odbiorcy, więc nie rozumie też w pełni jego sytuacji.

Formą rady-sugestii może być także stwierdzenie odbiorcy, w którym informuje on o tym, że miał podobny problem jak interlokutor i mówi, jak sobie z nim poradził:

(Nr 138-MW)

A: Mam jakieś plamy na rękach, jakby uczuleniowe. Zapiszę się do lekarza...

B: **Aaaa, też to miałem. Smarowałem hydrokortyzonem.** Zeszło po tygodniu.

Kolejny typ rad to rady-zalecenia deontyczne, w których nadawca wyraża przekonanie na temat tego, co powinien zrobić odbiorca. W radach tych pojawiają się zwykle czasowniki modalne typu „musieć”, a także czasowniki niewłaściwe typu: „należy”, „trzeba”, „powinien”. Przykłady takich rad podaję poniżej:

(Nr 139-MW)

A: Może **powinnaś** przefarbować włosy, bo w tym kolorze nie bardzo ci do twarzy.

(Nr 140-MW)

Mężczyzna do kobiety:

A: Wiesz co, jak zobaczyłem, jak dziś rano zdejmujesz włosy ze szczotki i wrzucasz do muszli klozetowej, to pomyślałem – dziecko, będzie problem. Nie wrzucaj tak włosów, Renatko, bo sobie muszlę zatkaasz! **Należałoby wrzucać do kosza, kochanie.**

(Nr 141-MW)

A: Mam jakieś bóle brzucha ostatnio. Nienajlepiej się czuję.

B: Jesz te chińskie zupki w proszku. To na pewno jelita. **Musisz** sobie popijać siemię lniane, pomoże.

(Nr 142-MW)

A: Coś mnie w plecach pobolewa. Chyba kręgosłup od tego siedzenia przy komputerze.

B: To może nie być kręgosłup, tylko nerki. Teraz, jak się ochłodziło, prawdopodobnie **powinnaś** nosić cieplejszą bieliznę, żeby tego uniknąć.

Kategoryczność swojego sądu co do powinności odbiorcy aktu nadawca łągodzi czasem modalizatorami typu „może” – jak w przykładzie numer 139 czy „prawdopodobnie” – co z kolei ilustruje przykład numer 142. Modalizatory sprawiają, że rada wydaje się bliższa sugestii, a jej nadawca nie uważa siebie – przynajmniej nie do końca – za posiadacza prawdy bezdyskusyjnej i racji ostatecznej oraz za osobę, która zdecydowanie wie i z pełnym przekonaniem może mówić o tym, co jest najlepsze dla rozmówcy.

Trzeci typ rad, które wyróżniam wśród najbardziej charakterystycznych typów, to rady-rozkazy, formułowane tak, jakby nadawca nie miał żadnych wątpli-

wości co do tego, co dla odbiorcy jest wskazane i co – dla swego dobra – powinien on koniecznie zrobić. Oto przykłady:

(Nr 143-MW)

Koleżanka do kolegi:

A: Słuchaj. Wiesz, że chcę dobrze i nie oceniam ciebie, ale radzę ci, **zmień** swoje postępowanie w stosunku do Oli. Przy twojej wielkiej kulturze zachowujesz się czasem jak impertynent.

(Nr 144-MW)

A: Przygnębia mnie ten nawał obowiązków, to godzenie pracy z doktoratem.

B: **Podziel** sobie dzień – do 16 praca, a potem pisanie doktoratu.

A: Piękny plan, szkoda tylko, że nie wzięłaś pod uwagę tego, że często pracuję do 22!

Skłonność do udzielania rad wydaje się tak wielka, że bardzo często radę można otrzymać nawet od nieznamomej osoby. Taka osoba czasem po prostu chce się podzielić jakąś posiadaną przez siebie wiedzą, która z pewnością przyda się także postronnemu odbiorcy:

(Nr 145-MW)

W sklepie kosmetycznym do kobiety, która ogląda jakiś podkład do makijażu, zwraca się druga kobieta, także klientka:

A: Jest naprawdę dobry. **Najlepiej, jak sobie pani nałoży na buzię krem, potem odczeka kilka minut i położy ten podkład.** Ja tak robię!

lub też „z dobrego serca” chce pomóc odbiorcy, którego przez jakiś czas obserwuje i w wyniku tej obserwacji dochodzi do wniosku, że wie już, co dla odbiorcy będzie najlepsze:

(Nr 146-MW)

W tramwaju. Dziewczynę stojącą z plecakiem szarpie za rękaw starsza kobieta:

A: Tak pani cały czas stoi i stoi. **Niech sobie pani postawi ten plecak,** będzie pani lżej, przecież jest miejsce na podłodze.

Czasem zaś nadawca rady obserwuje, ale obserwacje nie są wystarczające i, żeby doradzić dobrze, potrzebuje on jeszcze dodatkowych informacji, o które zresztą nie zawaha się poprosić:

(Nr 147-MW)

W sklepie z butami. Kobieta (A) zagaduje kobietę, która ogląda klapki (B):

A: Dla pani czy dla córki?

B (zaskoczona): Dla córki. Upatrzyła sobie ten model.

A: **To proszę wziąć lepiej te czerwone, bardziej dziewczęce.**

Sytuację, w której rady udziela ktoś obcy nieznamomej osobie, odnotowuje także Klos Sokol:

Do jednej z moich polskich przyjaciółek, zajętej podpisywaniem dokumentów w okienku bankowym, podeszła nieznajoma kobieta, wskazała na body, które moja przyjaciółka miała pod zakietem, i powiedziała: „Po prostu uwielbiam takie rzeczy, chociaż jestem za gruba, by je nosić. Niedaleko jest świetny sklep z bielizną, gdzie można je kupić. Powinna pani tam pójść. O tej porze jest chyba jeszcze otwarty”, po czym objaśniła jej drogę do sklepu (Klos Sokol, 1994: 41).

Teoretycy komunikacji (między innymi Robinson, Thun, Gordon, Bolton, Tannen) zgodnie podkreślają, że doradzanie drugiemu człowiekowi może być barierą komunikacyjną i przyczyną międzyludzkich nieporozumień i konfliktów. Zdaniem Robinsona ludzie udzielają rad nie po to, by tak naprawdę pomóc drugiemu człowiekowi, ale po to, by samemu zaprezentować swą wiedzę i zdobyć podziw (Robinson, 1998). Thun wskazuje na to, iż doradzanie jest szkodliwe, ponieważ niszczy u adresata rady umiejętność samodzielnego podejmowania decyzji i zdolność do rozwiązywania problemów na własną rękę (Thun, 2001, t. 2). Z kolei Bolton zwraca uwagę na to, że ten, kto udziela rady, okazuje jednocześnie brak wiary w intelektualne zdolności drugiego człowieka – podając mu gotowe rozwiązania, implikuje tym samym, że zapewne odbiorca rady nie potrafiłby poradzić sobie z własnymi problemami. Niebezpieczeństwo doradzania – zdaniem Boltona – tkwi także w tym, że nadawca zwykle nie zna wszystkich implikacji problemu odbiorcy, trudno mu więc poradzić coś, co w istocie byłoby dla odbiorcy dobrym rozwiązaniem (Bolton, 2002). Reakcję odbiorcy w sytuacji, gdy otrzymał radę, ewidentnie nieuwzględniającą wszystkich przesłanek, które sprawiają, że jego sytuacja jest trudna, ilustruje dobrze przykład numer 144. Osoba A wyraźnie mówi w nim do doradzającego, że nie wziął pod uwagę wszystkich aspektów sprawy, wobec czego jego rada jest w gruncie rzeczy beзуżyteczna. Zdaniem Tannen zaś podsuwanie rad także może stanowić pośrednią formę krytyki (Tannen, 1994). Ilustracją słów badaczki może być przykład numer 137, w którym osoba B przez stwierdzenie: „Wiesz co, na twoim miejscu już dawno bym go zostawiła...”, wyraża jednocześnie swoją krytyczną ocenę tego, że osoba A nadal trwa w związku ze wspomnianym Tomkiem. Wydaje się więc, że jedyne rady, których odbiorca wysłuchuje i które przyjmuje bez niechęci, a często nawet z zadowoleniem, to rady, o które albo sam poprosił, albo te, których udzielają mu specjaliści z danej dziedziny. I takie rady, o które odbiorca sam poprosił, mają charakter aktów obdarowywania, takie zaś, które są odbiorcy „wciskane” na siłę i bez jego woli, uznać można za akty interpersonalnego ryzyka.

Rady bardzo często mogą więc prowadzić do osłabienia więzi interpersonalnej, pouczenia zaś potencjał uszkadzania więzi mają wpisany w swą naturę właściwie bezwyjątkowo. I o ile można się wahać, przyjmując perspektywę odbiorcy i biorąc pod uwagę rezultat perlokucyjny, czy rady zaliczać do grupy komfortywów czy dyskomfortywów, o tyle jeśli chodzi o pouczenia nie można mieć chyba wątpliwości, że są one dyskomfortywami<sup>70</sup>.

<sup>70</sup> Używając terminów komfortywy i dyskomfortywy, odwołuję się do propozycji Posta. Badacz terminem komfortywy określa akty nastawione na wywołanie pozytywnych rezultatów perlokucyjnych, terminem dyskomfortywy zaś akty nastawione na wywołanie negatywnych rezultatów perlokucyjnych (Post, 2001).



Najczęstszą formą, którą przybierają pouczenia, jest chyba postać pytania o niewiedzę. Ilustruje to następujący przykład:

(Nr 148-MW)

Starsza kobieta zwraca się do chłopaka, który wyrzucił na chodnik bilet tramwajowy:

A: **Czy pan nie wie, że się na ulicy nie śmieci?**

B: Daj, babcia, spokój.

Pytanie to jest oczywiście pytaniem retorycznym, nadawca bowiem nie oczekuje na nie odpowiedzi na przykład świadczącej o tym, że – by odwołać się do powyższego przykładu – odbiorca co prawda wie, iż nie należy śmiecić, ale akurat miał już pełne kieszenie biletów; lub że odbiorca nie wie, iż nie należy śmiecić, i właśnie stąd wynikało jego wykroczenie. Nadawca zakłada bowiem niewiedzę odbiorcy (karygodną, dotyczącą spraw, o których z całą pewnością wiedzieć powinien) i chce mu jak najbardziej dobitnie tę niewiedzę wytknąć, a jednocześnie za pośrednictwem tego samego aktu odpowiednią wiedzę przekazać. A nawet gdy stawia pytanie, na które pozornie mogłaby zaraz paść odpowiedź, to zwykle nie daje odbiorcy czasu na udzielenie tej odpowiedzi, ale błyskawicznie występuje z pouczeniem:

(Nr 149-MW)

Mężczyzna do swojej partnerki przy kolacji:

A: Czemu tak bawisz się tym makaronem? Makaron jest do jedzenia, a nie do zabawy.

Pytanie jest tu pozorne, bo przecież pouczający – a więc ten, który „ma wiedzę” – zapewne zna już z góry odpowiedź na to pytanie. I pytanie to jest dopiero wstępem do przekazania prawdy banalnej i zupełnie oczywistej, najwyraźniej jednak niedostatecznie oczywistej dla odbiorcy, skoro trzeba mu mówić, do czego służy makaron.

Pytanie retoryczne, w którego formę ujęte jest pouczenie, może dotyczyć nie tylko tego, czego partner nie wie, ale także tego, czego partner nie widzi:

(Nr 150-MW)

Na poczcie (kobieta do mężczyzny):

A: **Nie zauważył pan**, że ktoś stoi przed panem? Niechże się pan tak nie pcha!

Pouczające pytanie może także dotyczyć części ciała bądź umysłowości partnera kontaktu:

(Nr 151-MW)

Na ulicy. Samochód zatrzymuje się z piskiem opon tuż przed starszym mężczyzną przechodzącym wolnym krokiem na czerwonym świetle. Kierowca krzyczy:

A: **Gdzie ma pan rozum**, żeby włączyć na jezdnię na czerwonym!?

Poza formą pytań retorycznych pouczenia mogą przyjmować także postać zaleceń deontycznych, z których odbiorca się dowiaduje, że coś trzeba/należy/powinno się robić lub czego robić nie trzeba/nie należy/nie powinno się. Pouczenia takie ilustrują poniższe przykłady:

(Nr 152-MW)

W tramwaju. Starsza kobieta zwraca się do młodszej:

A: **Powinna** pani tego psa wziąć na ręce, żeby się ludziom nie pałętał pod nogami.

(Nr 153-MW)

Przy wyjściu z kościoła. Mężczyzna do kobiety:

A: **Nie trzeba** się tak rozpychać, proszę pani, wszyscy zdążymy wyjść przed kolejną mszą.

Często pouczenie jest tak sformułowane, aby dodatkowo jeszcze umniejszyć odbiorcę – jakby nie wystarczyło, że deprecjonuje go już sam fakt, iż jest pouczany. Nadawca może bowiem sformułować pouczenie z użyciem *pluralis benevolentiae*:

(Nr 154-MW)

Na ulicy jednokierunkowej. Kierowca samochodu A, jadącego prawidłowo, zwraca się do kierowcy B, jadącego pod prąd:

A: Tu **jeździmy** tylko w jedną stronę!

B: Aaa, to jest jednokierunkowa, tak? Nie zorientowałem się.

A: No to trzeba patrzeć na **znaczk**!

Użycie liczby mnogiej w wypowiedzi, która dotyczy samego tylko odbiorcy, charakterystyczne jest między innymi dla stylu komunikowania się pracowników służby zdrowia z pacjentami. Zwroty typu: „Jak się dziś czujemy?” czy „Nie boimy się, nie będzie bolało” – mają charakter solidaryzowania się z pacjentem i współodczuwania wraz z nim. *Pluralis benevolentiae* posługują się także matki w kontaktach ze swoimi dziećmi: „A teraz wkładamy drugą rączkę do rękawiczki”, „Jemy ładnie zupkę – za mamę, za tatę”. W przykładzie numer 154 nadawca pouczenia stosuje jednak *pluralis benevolentiae* w kontakcie neutralnym, w którym obie osoby mają tę samą pozycję, a odbiorca aktu nie jest ani osobą cierpiącą, ani dzieckiem. Nadawca jednak, właśnie przez wypowiedź „Tu jeździmy tylko w jedną stronę!” traktuje go jak dziecko – z góry i z pobłażliwością – a więc tym samym umniejsza. Takie traktowanie widoczne jest także w kolejnym skierowanym do osoby B akcie: „No to trzeba patrzeć na znaczk!”, w którym osoba B – zupełnie jakby mówiła do dziecka – zdrabnia formę „znaki” na „znaczk”.

O traktowaniu partnera z góry może także świadczyć zwracanie się do niego w formie bezosobowej. Oto przykład:

(Nr 155-MW)

W punkcie kserograficznym. Pracownik (A) zwraca się do klientki (B) (oboje są w podobnym wieku, około 30 lat):

A: Niech **tu patrzy. Niech czyta, jak zaznaczyła strony do skserowania. Źle zaznaczyła.** Miałem aż sto skserować?

B: Ojej, nie, nie! Pomyliłam się. Ale cudownie, że się pan zorientował!

A: Zorientowałem się, ale **na drugi raz niech uważa!**

Osoba A w powyższym przykładzie zwraca się do B przy użyciu operatora trybu życzącego „niech” oraz czasownika w 3. osobie liczby pojedynczej, opuszcza jednak honoryfikatywny zaimek „pani”, co powoduje, że taka forma zwracania się robi wrażenie mało grzecznej i przypomina bardziej sposób przemawiania do służby. Taki sposób zwracania się do osoby B podkreśla jeszcze bardziej umniejszający charakter pouczenia i wytykania błędów oraz udzielonego na końcu ostrzeżenia na przyszłość: „na drugi raz niech uważa”.

Pouczenie może pomniejszać dodatkowo także przez to, że sformułowane jest w sposób wskazujący na przesadne spoufalanie się z odbiorcą:

(Nr 156-MW)

W poczekalni na dworcu obcy mężczyzna (A) zwraca się do nieznanym kobiecie jedzącej drożdżówkę (B):

A: **Tylko żebyś ich** (wskazuje na kręcące się nieopodal gołębie) **czasem nie karmiła.**

B: O co panu chodzi, a czy ja je karmię! **I nie jestem pana koleżanką.**

A: No nie, ale tak na wszelki wypadek mówię!

Osoba A w powyższym przykładzie nie tylko poucza na wyrost, ale także łamie konwencje grzecznościowe, zwracając się do nieznanym, niebędącej dzieckiem, osoby B na „ty”. Oba te czynniki wywołują negatywną reakcję osoby B, która sprzeciwia się nieuzasadnionemu pouczeniu, a także sama poucza osobę A, wytykając jej, że charakter relacji nie pozwala na takie spoufalanie się, jakie właśnie nastąpiło: „I nie jestem pana koleżanką”. Osoba A zaś przyznaje swoją repliką, iż pouczała „na zapas”.

Charakterystyczne dla rytuału pouczenia są jeszcze dwie strategie: **strategia „dokładania pouczenia”** oraz **strategia „licytowania się na pouczenia”**. **Strategia „dokładania pouczenia”** polega na tym, że kiedy odbiorca, otrzymawszy już jedno pouczenie, próbuje się bronić, nadawca dokłada mu jeszcze jedno pouczenie, opierające się na argumentach wysuwanych przez broniącego się:

(Nr 157-MW)

W markecie. Kobieta (A) do mężczyzny, który włożył do wózka na zakupy dziecko:

A: **W koszyku nie należy wozić dziecka.** Najpierw butami po ulicy chodzi, potem wejdzie do koszyka, a na koniec ludzie tu swoje jedzenie wkładają!

B: Ale synka nóżki bolą.

**A: Bo dziecka się nie bierze ze sobą na takie zakupy po ogromnych sklepach, gdzie się nachodzić trzeba!**

I jeszcze jeden przykład na „dokładanie” pouczeń:

(Nr 158-MW)

Na parkingu pod sklepem mijają się dwa samochody. Kierowca samochodu A jedzie, rozmawiając przez telefon komórkowy. Otwierają się nagle drzwi tylne jego auta i uderzają w przód samochodu B. Kierowcy wysiadają:

**B: Nie gada się przez komórkę i nie jeździ się z otwartymi drzwiami!**

A: Przepraszam, przepraszam bardzo. Te drzwi mam zepsute i mi się nie domykają!

**B: To trzeba sobie naprawić, a nie jeździć z takimi!**

**Strategia „licytowania się na pouczenia”** polega z kolei na tym, że na pouczenie jednego z interlokutorów zaatakowany partner kontaktu odpowiada także komunikatem pouczającym. Rozmowa zmienia się więc w licytację pouczeń o to, kto ma większe braki w wiedzy i kto bardziej nie potrafi się zachować. Ilustrują to poniższe przykłady:

(Nr 159-MW)

Na skrzyżowaniu. Samochód A gwałtownie się zatrzymuje na światłach, aby nie przejechać na czerwonym. Kierowca samochodu B trąbi. Zdenerwowany kierowca A wysiada z samochodu i podchodzi do samochodu B:

A: Z czym ma pan problem? **To pan nie wie, że na czerwonym się nie jeździ.**

Kierowca A wraca do swojego pojazdu. Wysiada kierowca B i podchodzi do niego:

**B: A przez takie gwałtowne hamowanie to by się kilka samochodów poderzało!**

(Nr 160-MW)

W sklepie spożywczym: starszy mężczyzna przepycha do przodu rzeczy, które na taśmie przy kasie wyłożyła stojąca przed nim kobieta. Nie zwraca przy tym uwagi na to, że rzeczy te zaczynają się przewracać.

A: Co pan robi, **nie widzi pan, że tu stoję?**

B: Ja też chcę położyć swoje rzeczy na taśmie! **Trzeba dla innych też zostawić miejsce, trzeba myśleć trochę o innych.**

A: **Nie wie pan, że taśma sama się przesuwa?** Pan położy, jak się taśma przesunie. Proszę mi nie ruszać moich rzeczy, tylko proszę czekać.

B: Niech pani sobie czeka, ja chcę położyć!

**A: Powinno się mieć trochę kultury, jak się do ludzi wychodzi!**

Jak wspomniałam, nadawca aktów pouczenia przekazuje pewną wiedzę bardzo często nie tylko dla dobra odbiorcy, ale także w ogólnie pojętym interesie społecznym. Pouczenia dotyczą bowiem bardzo często spraw, które mają istotne zna-

czenie dla życia publicznego i jeśli odbiorca pouczenia nie ma ich świadomości, to tym samym działa też na niekorzyść innych. Ponadto odnoszą się do wiedzy, której odbiorca nie posiada, chociaż – zdaniem nadawcy – z całą pewnością powinien mieć, także dlatego, że bardzo często jest ona czymś oczywistym. Te dwie cechy – pouczanie nie tylko dla dobra samego odbiorcy i pouczanie o rzeczach, o których odbiorca nie wie, a wiedzieć powinien, ujęłam właśnie w przytoczonej wcześniej eksplikacji aktu pouczania i uznaję je za podstawowe elementy odróżniające pouczenie od rady.

Rytuały pouczeń, rozgrywane bardzo często w sytuacjach publicznych, mogą też stanowić rodzaj iskry zapalnej, która przyczynia się do zainicjowania jeszcze innego rytuału – rytuału narzekania. Rytuał narzekania w swej najbardziej podstawowej formie może się składać, jak sądzę, z aktów narzekania wymienianych przez wszystkich uczestników kontaktu; akty te zaś zwykle wsparte są odpowiednimi zachowaniami niewerbalnymi – może to być: zboląły wyraz twarzy, przytłoczona ciężarem życia sylwetka ciała, gesty wyrażające przygnębienie i rezygnację – oraz rezultatami paralingwistycznymi, takimi jak: westchnienia, odpowiedni ton głosu wyrażający poirytowanie, oburzenie lub też smutek i przygnębienie. Przez językowe akty narzekania rozumiem zaś takie wypowiedzi, w których nadawca wyraża swoje niezadowolenie z danego wydarzenia, osoby, układu rzeczy itp.

Dobłą ilustracją zjawiska, w którym rytuały pouczeń powołują do życia rytuały narzekania mogą być sytuacje, jakie zaobserwować można czasem w środkach publicznego transportu miejskiego. Zobaczmy następujący przykład:

(Nr 161-MW)

Młoda dziewczyna (A) idzie w stronę kierowcy, aby kupić bilet. Dojście do kierowcy zagradza inna kobieta (B). Dziewczyna mówi:

A (mówi grzecznie i nie przepycha się): Przepraszam!

B: Proszę panią, ja też wysiadam! Powinna pani poczekać!

A: Ale ja nie wysiadam, tylko idę kupić bilet.

B (do osoby postronnej): Widziała pani, jaka pyskata?

C: Myśli, że jak ma dwa łokcie, to jej wszystko wolno!

B: Szkoda mówić!

C: Tacy są młodzi!

B: Z nikim się nie liczą!

Pouczenie, które wypowiada osoba B, jest nieuzasadnione, o czym świadczy replika młodej dziewczyny, wyjaśniająca, że nie próbuje ona niekulturalnie przepchać się do wyjścia, aby jako pierwsza na przystanku wydostać się z tramwaju, ale chce jedynie kupić bilet. Co więcej, pouczenie to jest także niegrzeczne przez to, że jest reakcją na grzeczne, „proksemiczne” przeproszenie, będące próbą nieinwazyjnego utworzenia sobie przejścia do kierowcy. Osoba B jednakże nie zważa na wyjaśnienie osoby A i nie przyznaje się do błędu, za to udzielone jej rzeczowe wyjaśnienie uznaje za przejaw „pyskatości” osoby A i – poszukując sojusznika i partnera do odprawienia rytuału narzekania – zwraca się do osoby

postronnej ze słowami krytyki na temat osoby A. Osoba C – najwyraźniej również mająca ochotę wziąć udział w zainicjowanym sytuacją rytuale – podchwytuje pomysł wspólnego narzekania, które z narzekania na osobę A bardzo szybko zmienia się w narzekanie na młodzież w ogóle. Można powiedzieć, że osoba B zaspokaja w opisanej sytuacji dwie potrzeby: potrzebę pouczenia drugiego człowieka i wywyższenia siebie w ten sposób oraz potrzebę rozrywki, która realizuje się tu przez nawiązanie kontaktu z kimś obcym i ponarzekaanie. Świadomie używam tu słowa rozrywka, nawiązując tym samym do koncepcji Berne'a. Badacz zwraca bowiem uwagę na to, że rozmowy o chorobach, doznanych nieszczęściach czy też narzekania na innych ludzi i rozmaite wydarzenia, często odbywające się nawet między słabo znającymi się osobami, są jednym z podstawowych sposobów strukturalizowania czasu i wybierania sobie partnerów do bardziej złożonych działań komunikacyjnych.

Publiczne sytuacje, takie jak ta z powyższego przykładu, gdzie kilka osób konsoliduje się i zaczyna jednocześnie pouczać lub też narzekać na osobę, która zachowała się – zdaniem narzekających – w niewłaściwy sposób, przypominają współczesną, zeświecczoną formę rytuału składania ofiary. Nawiązuję tu do modelu ofiarniczego Girarda, który zauważył, że w społeczeństwach pierwotnych integrowaniu wspólnoty i rozładowaniu napięć wewnątrz grupy, a przez to zapobieganiu gwałtownemu wybuchowi przemocy, służył rytuał poświęcania tzw. kozła ofiarnego. Społeczeństwo wybierało spośród siebie kozła ofiarnego, czyli jednostkę, która wyraźnie odcinała się od społecznego tła, ponieważ przekraczała uznawane społecznie normy zachowania czy wyglądu. To na tej jednostce skupiała się i wyładowywała cała agresja, dzięki czemu organizm społeczny stawał się wolny od przemocy. Po zbiorowym wyładowaniu zamiast przemocy pojawiały się spokój i odprężenie, a między tymi, którzy wspólnie składali ofiarę, nawiązywało się poczucie jedności (Girard, 1991, 1993; za: Kociuba, 2006). Współczesne rytuały składania ofiar, które mam na myśli, za przykład podając choćby sytuacje tramwajowych sporów, nie mają oczywiście krwawego charakteru (choć bywa, że do fizycznych przepychanek dochodzi), ale dostrzec można wiele podobieństw. Zgromadzeni w danym miejscu bardzo szybko wyławiają z tłumu jednostkę, która swoim zachowaniem przekracza jakąś powszechnie uznaną normę – na przykład nie ustępuje miejsca starszej osobie – po czym zaczynają jej udzielać licznych pouczeń, przyklaskując sobie wzajemnie lub nawet się przekrzykując. Następnie zaś przechodzą do krytykowania ofiary i zbiorowego narzekania na ofiarę i jej podobnych. Stanowi to sposób na wyładowanie wewnętrznych złości, frustracji i powetowanie sobie niepowodzeń doznanych w rozmaitych obszarach codziennej działalności. Napastliwi pouczający i narzekający wyładowują więc swą agresję na kimsz trzecim, a jednocześnie integrują się w akcie napadania na wspólnego wroga. Zaszczuta ofiara wysiada z tramwaju, często nawet wcześniej niż pierwotnie planowała, pozostawiając za sobą napastników, którzy powoli się uspokajają i popadają w zadowolenie z powodu wykonania ważnej społecznie misji – nauczania drugiego, jak trzeba, a jak nie należy się zachowywać.

Zjawisko, które opisałam powyżej na przykładzie tramwajowych sporów i które przyrównałam do rytuału składania ofiary, Kamilla Terminińska (2006) określa mianem działania „ludzkiej sfory” w komunikacji. Owa „ludzka sfera” to zdaniem badaczki grupa, która powstaje spontanicznie dla załatwienia jakiejś sprawy lub niedopuszczenia do zaistnienia konkretnej sytuacji, a działania tej grupy polegają na wyładowywaniu agresji na jednostkowym współuczestniku sytuacji – „obcym”, który staje się ofiarą „sfory” i na którym skupia się „nagonka”. „Ludzka sfera” w dialogu stanowi zbiorowy podmiot komunikacyjny, przemawia niejako jednym głosem i ma nad „obcym” przewagę komunikacyjną, to właśnie „sfera” porządkuje bowiem rozmowę, decyduje o jej temacie, wygłasza sądy, rozstrzyga nawet o tym, czy i kiedy obcy może zabrać głos – a więc w pełni zawłaszcza dany akt komunikacyjny. Działania – werbalne, a czasem nawet niewerbalne – „sfory” są przesycone agresją i silnymi emocjami krążącymi pomiędzy zjednoczonymi w niej osobami. „Ludzkiej sferze” nie zależy na tym, aby „obcego” do czegoś przekonać, o czymś rzetelnie poinformować – język rozumiany tak, jak posługuje się nim „sfera”, nie służy bowiem porozumieniu, ale temu, by „obcego” pognać oraz skompromitować i obrazić. Wśród strategii obrony, które zdaniem Terminińskiej zastosować może „obcy”, znajdują się takie zachowania jak poddanie się, ucieczka, tłumaczenie się i usprawiedliwianie, przeczekanie w milczeniu lub szukanie sprzymierzeńców, a także agresja wywołana właśnie agresją i negatywnymi emocjami samej „sfory”. Działania „ludzkiej sfory” przejawiają się w wielu codziennych sytuacjach komunikacyjnych – „sfera” atakuje więc na przykład, gdy ktoś młody zajmuje miejsce w tramwaju czy autobusie albo gdy ktoś zbyt długo załatwia swoją sprawę przy okienku na dworcu czy też gdy ktoś poza kolejką próbuje wejść do lekarskiego gabinetu itp. (Terminińska, 2006).

Rytuał narzekania może być bardzo krótki i może dotyczyć jedynie zauważonego przed chwilą przez narzekających niewłaściwego zachowania innej osoby – ilustrują to dwa powyższe przykłady. Może być jednak i tak, że rytuał narzekania – początkowo koncentrujący się na przykład wokół tematu źle wychowanej współczesnej młodzieży – przeradza się w dłuższą wymianę narzekań związanych z wieloma innymi sprawami. Obrazuje to poniższy przykład:

(Nr 162-MW)

W tramwaju. Mężczyzna zwraca się do dwóch nastolatków:

Mężczyzna: Może byście zrobili pani miejsce. Starszym się ustępuje.

Chłopcy wstają bez słowa.

Starsza pani: Och, bardzo panu dziękuję. O (widząc, że wstały jeszcze 2 inne osoby), teraz mam nawet cztery miejsca. (Do innej kobiety:) Niech pani siada, jak pani daleko jedzie.

Po chwili między mężczyzną (M) a starszą panią (SP) nawiązuje się rozmowa:

M: Widzą starszą osobę, ale żaden nie wstanie!

SP: Taak, tacy teraz są, ale bardzo dobrze pan zrobił. Trzeba im mówić, przypominać, bo oni w ogóle nie rozumieją.

M: Ale to wszystko kwestia wychowania.

SP: Ludzie teraz za dużo pracują i dziećmi się nie mają czasu zająć.

M: Bo się każdy o pracę boi, tak się porobiło. Czego się nie tknąć w tym kraju, to źle. Ten kraj ma pecha do decydentów!

SP: Niech pan nie mówi, trzy miesiące czekałam na to, żeby się do dermatologa dostać...

M: A... Wszystko to diabli nadali!... (macha z rezygnacją ręką).

Uczestnicy powyższego rytuału narzekania, zainicjowanego pouczeniem, którego mężczyzna udzielił nastolatkom, płynnie wymieniają akty narzekania poświęcone coraz to nowym sprawom – od narzekania na młodzież przechodzą bowiem do narzekania na rodziców niemających czasu na odpowiednie wychowywanie własnych dzieci, potem zaś narzekają na krajowe problemy z pracą, co pozwala ponarzekać na sytuacje w kraju w ogóle, a zaraz potem w szczególności: na rządzących. Przedostatni akt narzekania dotyczy służby zdrowia, a końcowym aktem jest akt narzekania na wszystko w ogóle, który – zilustrowany dodatkowo pełnym rezygnacji gestem – stanowi dla całości rytuału niezwykle dobitną puentę.

Zdaniem Wierzbickiej wszystkie kultury dążą do budowania dobrych stosunków społecznych oraz do wzmacniania solidarności międzyludzkiej, jednakże mogą ten cel interpretować inaczej oraz inaczej zmierzać do jego osiągnięcia (za: Duszak, 1998). Wydaje się, że osiągnięciu tego celu w kulturze polskiej sprzyjają w dużej mierze rytuały narzekania. O kulturze polskiej mówi się zresztą często – niepocholebnie – że jest kulturą narzekania. Na skłonność rodzimych użytkowników języka do wyrażania swojego niezadowolenia zwracają uwagę między innymi tacy badacze, jak Antas (2002) czy Wojcieszke i Baryła (2001). Polska skłonność do narzekania jest tak odruchowa, że często wyrazy niezadowolenia pojawiają się już w rytuale wymiany fatycznej, zaraz po formułach powitania. Takiej tendencji ulega nawet młodsze pokolenie, choć mogłoby się wydawać, że jest to pokolenie na dobre już oswojone z zachodnią konwencją odpowiadania na pytanie: „Co słyhać” komunikatem o treści pozytywnej: „W porządku!”. Zobaczmy następujący przykład:

(Nr 163-GiRK)

A – koleżanka, B – chłopak, C – dziewczyna. B i C są parą.

A: Cześć, co słyhać?

B: Cześć, co tam u Ciebie?

A: **No ciężko, ciężko.**

B (zatraskanym głosem): Co się dzieje?

A: **No, ciężka sesja**, a wy jak tam?

B: Jakie masz egzaminy?

C: **My też mamy ciężką sesję.**

B: Jakieś ciężkie przedmioty?



A: **No nie, ale nzebierało się tego.**

B: A z kim masz egzaminy?

A: Różnie. **A szkoda gadać**, chodzi o to, że wyjeżdżam i muszę wszystko szybko zaliczyć.

Narzekanie pojawia się tu już na samym początku kontaktu. Charakterystyczne jest także to, że narzekanie jednego z partnerów wywołuje również narzekanie drugiego. I wydaje mi się, że słysząc narzekanie, drugi dostraja się do niego, nawet jeśli sam jest w świetnym nastroju i wszystko mu się układa, nadmierny entuzjazm bowiem źle współgrałby z niezadowolaniem wyrażonym przed momentem przez interlokutora. Oczywiście bywa i tak, że ktoś celowo przełamuje rytuał narzekania pozytywnym komunikatem. Ilustracją może być następujący przykład:

(Nr 164-MW)

W biurze. Dwie młode dziewczyny narzekają na swoje choroby i bóle:

A: Strzyka mnie w kręgosłupie, nie mogę się schylać.

B: A mnie strasznie bolą kolana. Nie wiem od czego to...

Włącza się trzecia:

**C: A mnie nic nie boli, muszę wam powiedzieć, że jestem zdrowiutka.**

A i B spoglądają ze zdziwieniem na osobą C, po czym podejmują już zupełnie inny temat, związany z pracą zawodową.

Takie przerwanie rytuału narzekania może spowodować konsternację narzekających – zaskakujące bowiem wydaje się, że oto ktoś nie ma ochoty podzielić się z innymi swoim niezadowolaniem i zgryzotą lub też nie ma ochoty posłuchać i utwierdzić się w przekonaniu co do tego, że innym świat także wydaje się nie taki, jaki być powinien. Wszak w rytuale narzekania często chodzi właśnie o to, by upewnić się, że inni myślą podobnie i by wzajemnie obdarować się poczuciem, że narzekanie na coś jest zupełnie słuszne, bo podzielane przez inną osobę. Tę właściwość narzekania oddają niezwykle celnie słowa Włodzimierza Pawluczuka:

Ja oczyszczone ze zgryzoty doczesnej w trakcie mówienia do Innego czuje się zjednoczone z Innym. Zgryzota ma charakter obiektywny: czuję ją Ja, ale czuje ją również inne Ja – brak w kioskach żyłek, brak w sklepach mięsa, woda zatruta, powietrze zatrute, grozi rak, grozi zawał, grozi wojna atomowa, ludzie w Boga nie wierzą, piją wódkę, kradną, leniwie pracują... Jest to sprawa moja i twoja; wierzę, iż stojąc w kolejce po mięso, denerwujesz się i przeklinasz tak jak i ja. Inni też. Wierząc, że zgryzota istnieje obiektywnie dla mnie, dla ciebie i dla niego, wierzę, iż jesteśmy identyczni wobec zgryzoty (Pawluczuk, 2003: 180–181).

Wojcieszke i Baryła (2001) wskazują na pięć podstawowych funkcji, jakie pełni narzekanie. Pierwszą z funkcji jest **funkcja instrumentalna** – ten, kto narzeka, chce przez to doprowadzić do zmiany niezadowolającego go stanu rzeczy. Sądzę, że narzekanie z takim zamiarem to przypadek bardzo rzadki. Ilustrować go może natomiast następujący przykład:

(Nr 165–MW)

Matka (A) wraca do domu z pracy. Obchodzi całe mieszkanie, następnie wchodzi do kuchni i zwraca się do siedzących tam dzieci:

Matka: Bartek, Renata, co za bałagan w domu, naczynia niepozmywane, na stole pełno okruszków, przedpokój pełen butów, jakby dosłownie wszystkie wypełzły z szafek... A u mnie w pracy takie szaleństwo, ledwo mogę patrzeć na oczy, cały dzień przy komputerze spędziłam...

Renata: Przepraszamy, mieliśmy to posprzątać, zaraz weźmiemy się do pracy.

Wydaje się, że w powyższym przykładzie narzekanie matki – związane zarówno z bałaganem, który zastała w domu, jak i z ciężką sytuacją, którą miała przez cały dzień w pracy, ma na celu wpłynięcie na dzieci, aby to one wzięły na siebie obowiązek zrobienia porządku. I okazuje się, że właśnie samym narzekaniem – bez nakłaniania do pomocy przy użyciu prośb czy rozkazów – matce udaje się uzyskać od dzieci obietnicę zmienienia niezadowolającego ją układu rzeczy.

Drugą funkcją narzekania jest **funkcja katartyczna** – zdaniem Wojcieszke i Baryły aż 50% aktów narzekania jest nadawanych w celu pozbycia się przez narzekającego nieprzyjemnych stanów emocjonalnych i doznania uczucia ulgi. Trzecia funkcja to **funkcja autoprezentacyjna** – narzekając, osoba może świadomie kreować swój określony wizerunek publiczny, na przykład może narzekać na mnogość uciążliwych załatwień związanych z zakupem domu i przez to sygnalizować słuchaczom, że jest osobą zamożną, nie ryzykując przy tym, że zostanie posądzona o ewidentne przechwalanie się. Ilustracją narzekania pełniącego tego rodzaju funkcję może też być kolejny przykład:

(Nr 166-MW)

Młody mężczyzna w towarzystwie znajomych:

A: W Polsce to się nie da kupić dobrych butów. Niska jakość, mały wybór, nadal takie tradycyjne i przestarzałe modele. Bardzo zachowawcze. Wszystkie trendy docierają do nas z opóźnieniem, naprawdę trudno kupić coś, co zaspokajałoby potrzeby choćby troszkę większe niż minimalne. Po dobre buty to trzeba jeździć na przykład do Szwecji.

Mężczyzna z powyższego przykładu, narzekając na niską jakość obuwia w Polsce, sugeruje jednocześnie, że on sam jest osobą ceniącą rzeczy dobre gatunkowo, ciekawe, niepowtarzalne i nowoczesne, a więc w ten sposób buduje swój pozytywny publiczny wizerunek.

Czwarta funkcja narzekania to **funkcja relacyjna** – narzekanie jest sygnałem poszukiwania w drugim człowieku wsparcia i zrozumienia, a także zaproszeniem do wspólnoty, wynikającej z podobnego postrzegania danej sprawy. Przykładem mogą być tu opisane wcześniej tramwajowe sytuacje numer 161 i 162, a także kolejna wymiana:

(Nr 167-MW)

Przy kasie w sklepie rozmawiają dwie starsze kobiety:

A: Była już pani u tej nowej lekarki w ośrodku, u tej Nowakowej? Co pani myśli? Bo moim zdaniem straszna, taka niedbała o człowieka...

B: Byłam, bardzo mnie źle potraktowała, przegania ludzi, byle następny i następny...

A: A u mnie się na niczym poznać nie mogła, dała byle receptę.

B: Ale powiem pani, że odkąd Kowalska umarła, to nie ma dobrych lekarzy w tym środku.

A: Nie ma, to prawda, nie ma.

W powyższej interakcji kobiety wyraźnie tak prowadzą rozmowę, aby dowiedzieć się, czy druga z nich podziela niezadowolenie najpierw z nowej lekarki, a potem ze wszystkich lekarzy w ośrodku. W tym rytuale narzekania chodzi bowiem nie tyle o to, by wyrzucić z siebie zgryzoty, ale o to, by upewnić się, że są to zgryzoty słuszne i dzielane przez drugiego.

I wreszcie piąta funkcja narzekania to **funkcja magiczna**. Narzeka się po to, aby zwiększyć szanse na pozytywny obrót sprawy, na której danej osobie zależy, a co do której ostatecznego wyniku osoba nie ma jeszcze całkowitej pewności:

(Nr 168-MW)

Koleżanka do koleżanki, która wyszła właśnie z sali po egzaminie pisemnym:

A: No i jak poszło?

B: Beznadzieja. Czeka mnie wrzesień.

A: Opowiadasz! Jak cię znam to minimum czwóra będzie.

W wypowiedzi osoby B widoczne są przejawy „myślenia magicznego”. Nadawca powyższego aktu narzekania musi przecież zdawać sobie sprawę z tego, że egzamin jest już napisany i jego wyniku nie da się już zmienić samymi słowami, a jednak irracjonalny lęk każe mu, na wszelki wypadek, narzekać na spodziewane rezultaty. Lepiej bowiem wszelkimi sposobami – nawet zupełnie nieracjonalnymi z punktu widzenia logiki – chronić się przed niepowodzeniem. Narzekanie działa więc tu na podobnej zasadzie jak nie dziękowanie temu, kto w danej sprawie życzy swemu interlokutorowi powodzenia. W tym sensie rytuał narzekania przypomina magiczne rytuały ochronne – komunikowanie złego stanu rzeczy ma być sposobem na to, aby właśnie owego niekorzystnego biegu wydarzeń uniknąć.

Podkreślałam, że narzekanie może być sposobem na wzmacnianie więzi interpersonalnych. Nie oznacza to jednak, że za każdym razem jest to sposób skuteczny. Równie dobrze bowiem można trafić na takiego interlokutora, który chęci do narzekania nie przejawia i nie podejmie proponowanej mu przez drugiego gry w wymianę narzekań. A nawet więcej – wycofa się z kontaktu lub na dobre zerwie więź z partnerem, zniechęciwszy się jego skłonnością do dostrzegania tylko negatywnych stron rzeczywistości i jedynie samych wad ludzkich.

Wiele z przedstawionych w niniejszym podrozdziale rytuałów obdarowywania w interakcji stanowi rodzaj „bronii obosiecznej”. Aby okazać partnerowi szacunek i uznanie, gratulujemy mu sukcesów i prawimy mu komplementy. Aby

dowieść, że uczucia i problemy partnera nie są dla nas obojętne, składamy drugiemu kondolencje, uczestniczymy w rytuale pocieszania go i oferujemy mu naszą pomoc. Aby pokazać partnerowi, że pamiętamy o nim i chcemy, aby mu się powodziło, składamy życzenia i przesyłamy pozdrowienia. Aby okazać, że jest dla nas kimś ważnym, zapewniamy mu dobrą gościnę: obdarzamy szczególnie „przywilejami gościa” i dbamy o to, aby jego talerz nie był ani przez chwilę pusty. Wszystkie te gesty możemy czynić ze szczerą intencją pogłębienia więzi z partnerem i utrzymania w stanie nienaruszonym lub nawet polepszenia relacji interpersonalnej między nim a nami samymi. W tym sensie rytuały obdarowywania mają pozytywny wpływ na relację międzyludzką. Ale może być też tak, że wszystkie te wymienione akty są dla ich nadawcy narzędziem o charakterze manipulacyjnym – przy ich pomocy próbuje on zaskarbić sobie przychyłność odbiorcy, którą potem wykorzysta do własnych celów. Nie chodzi mu więc wtedy o to, aby pogłębić więź z interlokutorem i rzeczywiście czymś go „obdarować”, ale o to, aby jedynie stworzyć pozory pogłębiania więzi i pozory „obdarowywania” i dzięki temu osiągnąć korzyści dla siebie samego. Akty obdarowywania stosowane z taką intencją są ryzykowne i mogą grozić osłabieniem lub całkowitym zniszczeniem więzi między partnerami – ten, kto manipuluje drugim człowiekiem ryzykuje bowiem tym, że jego rzeczywiste intencje zostaną zdesygfrowane, co zrazi interlokutora i wycofa się on z kontaktu z manipulującym, lub też ryzykuje, że interlokutor poczuje się stłamszony i – choć nie zakończy kontaktu – to relacja nie przyniesie twórczych rozwiązań i nie przyczyni się ani do zbudowania niczego, ani też do pogłębienia więzi między partnerami. Tak zastosowane akty obdarowywania zbliżają się więc z kolei do aktów interpersonalnego ryzyka. Ostre rozgraniczenie tych dwóch typów aktów byłoby zresztą, jak sądzę, trudne, a przy tym błędne. Są bowiem takie akty, które sytuują się niejako na pograniczu obu wymienionych grup i w pewnych sytuacjach stanowią akty obdarowywania, w innych zaś akty interpersonalnego ryzyka. Jako przykład można podać tu akt doradzania, jeśli interlokutor bowiem prosi o radę, jest ona dla niego rzeczywistym i mile widzianym „podarkiem słownym”, jeśli zaś rada zostaje mu udzielona bez jego woli, a czasem nawet wbrew woli, może uznać, że ogranicza ona jego swobodę lub że doradzający powątpiewa w jego inteligencję i umiejętności samodzielnie radzenia sobie z problemami – i to właśnie taka rada może zagrozić relacji, a więc stanowi akt interpersonalnego ryzyka.

Podobnie jest z aktami narzekania. Dzięki uczestnictwu w rytuale narzekania między partnerami nawiązuje się nowa więź lub pogłębia się więź już istniejąca – integrują się oni przez okazanie, iż mają te same bolączki i podzielają wspólną negatywną wizję danego zjawiska czy grupy osób itp. Ich relacja buduje się na podstawie negacji i krytyki – czasem niemal wszystkich i wszystkiego. Wzięcie udziału we wspólnym narzekaniu może też być sposobem na załatwienie własnego interesu – jeśli chce się zyskać przychyłność interlokutora, który jest nam do czegoś potrzebny, trzeba wziąć udział w grze, którą on proponuje, czyli na przykład ponarzekać trochę (a tym samym nawiązać nić więzi z interlokutorem),

zanim przejdzie się do przedstawienia własnej sprawy. Z kolei, jeśli narzekanie daje satysfakcję tylko jednemu uczestnikowi kontaktu, drugi zaś okazywanie niezadowolenia uważa za mało budujące i nie widzi w takim zachowaniu żadnych korzyści dla siebie, a wręcz przeciwnie – uważa, że narzekanie szkodzi jego publicznemu wizerunkowi – „twarzy”, wtedy zapewne zrezygnuje on z udziału w rytuale narzekania – nie podejmie proponowanej mu gry i wycofa się z kontaktu, rezygnując tym samym z osiągnięcia wraz z drugim wspólnego sukcesu interakcyjnego. W tym właśnie sensie narzekanie jednego z interlokutorów może stanowić zagrożenie dla więzi interpersonalnej istniejącej między uczestnikami rytuału interakcyjnego.

Istotne wydaje się bowiem to, że w codziennym rytuale, aby podzielić między sobą równo wspólny sukces interakcyjny, partnerzy powinni grać zgodnie z tymi samymi konwencjami i w tę samą grę komunikacyjną. Jeśli zaś z jakichś względów, na przykład mając na uwadze ochronę swej „twarzy”, jeden z uczestników rytuału rezygnuje ze wspólnej gry lub też, kierując się własnymi interesami i działając w sposób podstępny i manipulacyjny, próbuje przeforsować własną grę – to oczywiście możliwe jest, że uda mu się zrealizować założony własny cel pragmatyczny, ale szanse na osiągnięcie wspólnego sukcesu interakcyjnego maleją właściwie do zera.



# Podsumowanie

Celem tej rozprawy było pokazanie, że rytuał interakcyjny, w jakim uczestniczymy każdego dnia, składa się zawsze z kolejnych faz, które często warunkują siebie nawzajem i płynnie przychodzą jedna w drugą. Fazy te, na które składają się różne rytuały (same także złożone z pomniejszych faz), mogą być bardzo różne w zależności od tego, jaki charakter ma dany kontakt i co jest celem uczestniczących w nim osób. Niezależnie jednak od różnorodności kolejnych faz można założyć, że pierwsza faza każdego rytuału interakcyjnego zwykle jest taka sama i dobrze wiemy, jak powinna wyglądać. Założenie to odbija się także w słowach, które w tytule jednej ze swoich prac umieszcza Eric Berne: „*Dzień dobry*”... *i co dalej*. Wynika z tych słów, że nawet, jeśli nie ma pewności co do tego, jak potoczy się kontakt z drugim człowiekiem – jego przebieg bowiem może być różny w zależności od celów, którymi kierują się obaj partnerzy, i od strategii, jakie przyjmą w interakcji – wiadomo, jak ów kontakt powinien się rozpocząć. Mówiąc „dzień dobry”, „cześć” czy „miło cię widzieć” itd., mówimy drugiemu: „Zapraszam cię do wspólnego obcowania i działania”, a odpowiadając na „dzień dobry”, pokazujemy, że godzimy się przyjąć to zaproszenie od drugiego człowieka.

Pierwszą fazą każdego rytuału interakcyjnego jest faza rytuału wymiany fatycznej, na którą składają się akty powitań oraz wymiana grzecznościowych pytań i odpowiedzi o charakterze fatycznym. Nie sposób pominąć tej fazy kontaktu, gdyż jest ona wstępem do wszelkich bardziej złożonych działań komunikacyjnych – takich jak choćby plotkowanie czy dyskusowanie na jakiś temat, proszenie o coś interlokutora albo przekonywanie go do czegoś, a także manipulacyjne zjednywanie sobie jego łask czy wreszcie wspólne narzekanie z nim na rozmaite tematy. Rytuał wymiany fatycznej jest też chyba najbezpieczniejszym etapem rytuału interakcyjnego – owo bezpieczeństwo gwarantuje stereotypowość formuł w nim stosowanych oraz przewidywalność reakcji partnera. Odpowiedzią na akt powitania jest akt powitania; repliką na pytanie fatyczne „Co słyhać” jest krótka odpowiedź fatyczna w rodzaju „Wszystko dobrze”. To, czy pytania fatyczne są zadawane z rzeczywistą intencją okazania odbiorcy, że nadawca interesuje się jego sprawami, nie ma znaczenia i nie jest przez odbiorcę weryfikowane. Podobnie weryfikacji nie podlega szczerść odpowiedzi fatycznej – konwencja nakazuje, by mówić, że jest „dobrze” i na tym etapie rytuału interakcyjnego nie ma znaczenia, czy rzeczywista sytuacja interlokutora faktycznie jest dobra, czy też wcale nie. Mało tego, odpowiedź, w której partner udziela informacji na pytanie

fatyczne może być w rytuale wymiany fatycznej nawet pomijana. Najistotniejsze jest bowiem to, że padło samo pytanie fatyczne – to znaczy że jeden uczestnik kontaktu okazał drugiemu zainteresowanie. Ów drugi zamiast udzielać informacji, może zrobić więc dokładnie to samo – odpowiedzieć pytaniem fatycznym. W konsekwencji rytuał wymiany fatycznej może się sprowadzić do wymiany aktów powitania i do wymiany samych pytań fatycznych.

Rytuał wymiany fatycznej jest bezpieczny także dlatego, że jego przebieg jest zwykle dość ściśle ustalony dla każdej pojedynczej relacji. To znaczy wiemy, ile „fatyczności” powinien zawierać i jak długo powinien trwać taki rytuał w kontakcie z daną osobą. I tak na przykład długość rytuału wymiany fatycznej zależy od typu relacji istniejącej między uczestniczącymi w nim osobami. W relacjach asymetrycznych na ogół rytuał ten zawiera w sobie tylko wzajemnie wymienne akty powitań, po których partnerzy odchodzą do swoich spraw lub też przechodzą do dalszych części rytuału interakcyjnego, związanych z właściwym przedmiotem i celem interakcji. Jeśli relacja między rozmówcami ma charakter mniej formalny, oprócz aktów powitań w rytuale wymiany fatycznej pojawiają się grzecznościowe pytania fatyczne. Liczba tych pytań jest jednakże różna w zależności od rodzaju więzi między interlokutorami. Czasem wystarczy wymienić po jednym pytaniu fatycznym, innym razem, w relacji zażyłej, partnerzy wymieniają łańcuchy pytań fatycznych, ponieważ pytania te dotyczą nie tylko samego odbiorcy, ale także osób z nim związanych. Rytuał wymiany fatycznej wydłuża się, gdy do pytań fatycznych interlokutorzy dołączają jeszcze akty pozdrowień dla osób trzecich, o które przed chwilą pytali. Zwykle mamy w pamięci schematy rytuału wymiany fatycznej, według których powinniśmy postępować w poszczególnym kontakcie – wiemy więc, że na przykład osobie A wystarczy powiedzieć jedynie „Dzień dobry”, z osobą B możemy dodatkowo wymienić po jednym pytaniu fatycznym, jeśli zaś chodzi o osobę C to oprócz pytania o jej samopoczucie, powinniśmy jeszcze zapytać o samopoczucie jej małżonka i ostatnie sukcesy sportowe syna.

Znajomość schematu danego rytuału wymiany fatycznej podzielana przez obu uczestników interakcji z jednej strony gwarantuje bezpieczeństwo i umożliwia sprawne przeprowadzanie tego rytuału i przejście do kolejnych faz kontaktu, z drugiej zaś strony daje wiedzę, jak działać, jeśli celowo chcemy postąpić niezgodnie ze schematem. Przełamywanie schematu rytuału wymiany fatycznej zwykle nie jest zabiegiem przypadkowym, ale świadomym, a przy tym dla interlokutora jest też czytelnym sygnałem określonej zmiany w relacjach. Jeśli więc rytuał wymiany fatycznej zostaje nagle skrócony lub też zmienia się charakter zastosowanych w nim aktów z mniej formalnych na bardziej formalne, interlokutor otrzymuje sygnał, że w relacjach zaszła zmiana o charakterze negatywnym. Z kolei wydłużenie rytuału wymiany fatycznej może być dla niego znakiem tego, że partner stara się zaskarbić sobie jego łaski i przychyłność. Innymi słowy – zmiana w rytuale fatycznym wskazuje na to, jaki rytuał wypełni kolejną fazę rytuału interakcyjnego. Na przykład zastosowana przez partnera strategia „niedoboru fatyczności” wskazuje, że czymś go urażiliśmy itp., a więc



powinniśmy, jeśli zależy nam na utrzymaniu dobrej relacji, przejść do rytuału naprawiania „incydentu”. Jeśli zaś zauważamy, że interlokutor stosuje w kontakcie strategię „nadmiaru fatyczności”, możemy przypuszczać, że kolejnym etapem interakcji będzie na przykład zainicjowany przez niego rytuał proszenia o coś.

Przejście od rytuału wymiany fatycznej do kolejnych rytuałów – czyli do następnych faz rytuału interakcyjnego – nie odbywa się w sposób gwałtowny. Partnerzy na ogół stosują różnorodne strategie przygotowujące grunt pod kolejny etap wymiany interakcyjnej. Motywuje ich do tego na przykład troska o komfort interlokutora i utrzymanie więzi z nim w stanie nienaruszonym czy też chęć zagwarantowania sobie sukcesu pragmatycznego. I tak rytuał proszenia lub zwracania się do partnera z jakimś pytaniem czy sprawą poprzedzają akty przeproszania za kłopot, który sprawia się partnerowi, oraz akty usprawiedliwień, które mają na celu wyjaśnić, dlaczego ośmielamy się angażować drugiego i zabierać mu czas. W tej fazie kontaktu pojawiają się także pytania kontrolne, których celem jest upewnienie się, że partner może w danej chwili poświęcić swój czas, lub też sprawdzenie, czy to, o co prosimy odbiorcę, nie będzie dla niego kłopotem. Owe przygotowawcze wstępne strategie, przez nagromadzenie i uporczywe powielanie w ich ramach tych samych aktów, zamiast zapewnić interlokutorowi interakcyjny komfort, mogą czasem stać się dla niego dość uciążliwe, dlatego też nazywam je albo strategiami „nadmiaru grzeczności” – polegają wtedy na nagromadzeniu aktów przeproszania lub też aktów wyrażających troskę o uczucia partnera – albo strategiami „niepotrzebnego nadmiaru informacji” – co z kolei dotyczy aktów uzasadniania i aktów usprawiedliwiania się.

Rytuał proszenia, który poprzedzony został najpierw rytuałem wymiany fatycznej, a potem fazą „strategii przygotowawczych”, zwykle także składa się z kilku kolejnych faz. Pierwszą fazą tego rytuału jest faza „przedstawienia prośby”. Owo przedstawienie prośby może mieć strategicznie różny charakter. I tak mówiący może wyrazić prośbę, używając strategii „niebezpośredniości”. Formułując prośbę w sposób niebezpośredni, proszący unika wrażenia narzucania się odbiorcy i nakładania na niego zobowiązań, a tym samym wykazuje troskę o „negatywną twarz” odbiorcy. Dzięki tej strategii może także ochronić własną „twarz pozytywną”, gdyż z pośrednio przedstawionej prośby łatwiej jest mu się wycofać. Kolejną strategią, której mówiący może użyć, aby wyrazić swoją prośbę, jest strategia „podkreślenia istotności prośby”, polegająca na tym, że proszący wskazuje, jak wielkie znaczenie ma dla niego rzecz, o którą prosi. Następną strategią przedstawiania prośby to strategia „dowartościowywania adresata prośby” – ma ona charakter działania ingracyjnego i manipulacyjnego. W jej ramach nadawca prośby podnosi wartość odbiorcy, np. dowodząc, że spełniając prośbę, odbiorca okaże swą wspaniałomyślność i dobroć. Strategia ta może także polegać na wskazywaniu, że nadawca prośby stanie się dłużnikiem adresata prośby, adresat może więc czuć się dowartościowany przez to, że obiecuje się mu pewnego rodzaju przewagę w relacji. Wreszcie, w ramach strategii „dowartościowania adresata prośby” nadawca może do aktu proszenia dołączyć akt komplementowa-

nia nadawcy lub też połączyć tę strategię ze strategią „umniejszania siebie” (tak charakterystyczną dla polskiej grzeczności). Kolejną strategią stosowaną w fazie „przedstawiania prośby” jest strategia „uzasadniania prośby”, polegająca na dodawaniu do prośby aktu jej uzasadnienia, w którym nadawca przedstawia powody zwracania się z prośbą. Mówiący może także przedstawić prośbę, stosując strategię „pozorowania komfortu”. Strategia ta polega na stwarzaniu wrażenia, że rzecz, o którą prosi nadawca, nie będzie dla odbiorcy kłopotliwa, gdyż np. nie zajmie mu dużo czasu lub jej wykonanie nie będzie trudne.

W kolejnej, drugiej fazie rytuału proszenia ruch należy do odbiorcy. Może on udzielić zgody (ewentualnie poprzedza ją pytaniami doprecyzowującymi ową prośbę lub też zgodzić się, ale pod pewnymi warunkami czy też zgodzić się, ale przy tym przeforsować jakąś swoją prośbę do interlokutora), a wtedy w rytuale proszenia rozpoczyna się szybko kolejna, trzecia faza: faza „wyrażania wdzięczności” – czyni to nadawca prośby – oraz ewentualnie towarzysząca jej faza „przyjmowania wyrazów wdzięczności” – to z kolei należy do adresata prośby. W tej fazie obaj uczestnicy interakcji mogą zadziałać też zgodnie ze strategią „umniejszania się”. Nadawca wyraża wdzięczność i jednocześnie sytuuje się w pozycji dłużnika adresata prośby, a adresat prośby z kolei przyjmuje te wyrazy wdzięczności, bagatelizując wymiar przysługi, którą oddaje interlokutorowi. Adresat prośby może przyjąć wyrazy podziękowania, stosując też strategię „satisfakcji z możliwości spełnienia prośby” – kurtuazyjnie okazuje on wtedy, że spełnienie prośby jemu sprawiło przyjemność lub nawet czuł się zaszczycony tym, że mógł pomóc.

Może być jednak i tak, że w fazie, w której swoje ustosunkowanie się do prośby przedstawia jej adresat, zamiast zgody padnie odmowa. Jest to wtedy punkt, w którym rytuał proszenia styka się z rytuałem odmawiania. Centralnym elementem rytuału odmawiania jest akt odmowy, zwykle – ze względu na to, że odmowa jest atakiem na „twarz pozytywną” interlokutora – obudowywany dodatkowo innymi aktami lub wyrażany przy użyciu strategii mających na celu grzecznościowo złagodzić wydźwięk odmowy, a przy tym ochronić „twarz” interlokutora. Stąd bardzo często odmowa wyrażana jest przy użyciu strategii „odsunięcia decyzji w czasie”, polegającej na pozorowaniu wrażenia, że adresat prośby musi ją przemyśleć i dopiero po tym podejmie ostateczną decyzję. Inną charakterystyczną tu strategią jest strategia „półodmowy”, której istotą jest językowe pozorowanie szans na udzielenie zgody, choć w rzeczywistości takich szans nie ma, ponieważ adresat prośby nie żywi rzeczywistych intencji jej spełnienia. Strategie „grzecznego odmawiania” polegają także na tym, że do odmowy dołączony jest akt przeproszenia za odmowę, a także akty uzasadnień wyjaśniające powody odmowy. Akty uzasadnień mogą mieć charakter „zastrzeżeń” lub „pretekstów”. Te pierwsze informują o rzeczywistych przyczynach odmowy, a drugie stanowią rodzaj wymówek-wykrętów, którymi partner zasłania się przed niewygodną prośbą czy niechcianą propozycją.

Akt uzasadnienia odmowy może kończyć ów rytuał, ale bardzo często stanowi on jedynie punkt wyjścia kolejnej fazy rytuału, a mianowicie fazy „przekonywa-

nia”, w której nadawca prośby próbuje jednak skłonić interlokutora do spełnienia jego oczekiwań. Jeśli uzasadnienie odmowy miało charakter „zastrzeżenia”, faza ta przybiera formę negocjacji, w wyniku których partnerom często udaje się doprowadzić do rozwiązania, dającego satysfakcję im obojgu oraz utrzymującego więź w stanie nienaruszonym. Jeśli jednak uzasadnienie odmowy miało charakter „pretekstu”, faza „przekonywania” polega na natarczywym namawianiu i wywieraniu nacisku na odmawiającym. Po tak przeprowadzonej fazie „przekonywania” możliwe są dwa zakończenia rytuału. Po pierwsze, rytuał kończy się bezpośrednio sformułowanym (już bez kierowania się zasadami pragmatyki grzeczności) aktem odmowy, co stanowi niewątpliwie otwarty atak na „twarz pozytywną” proszącego. Po drugie, rytuał ten może się także zakończyć aktem wymuszonej zgody, dzięki czemu proszący osiąga swój cel pragmatyczny, ale robi to kosztem ataku na „twarz negatywną” proszonego. Zarówno w pierwszym, jak i w drugim przypadku skutkiem działań interlokutorów jest interakcyjne fiasko.

Jeśli w kontakcie dojdzie do wydarzenia, które narusza więź i jest szkodliwe dla dobra danej relacji interpersonalnej, interlokutorzy rozpoczynają rytuał naprawiania „incydentu”, którego zadaniem jest przywrócenie porządku interakcyjnego i wprowadzenie na nowo względnej równowagi między partnerami kontaktu. Ze względu na to, że rzetelne przeprosiny – jako akt oznaczający przyznanie własnej odpowiedzialności za czyn oraz okazanie żalu i gotowości do zadośćuczynienia – są niebezpieczne dla „twarzy” tego, kto je wygłasza, winowajca zwykle stara się w rytuale naprawiania „incydentu” sięgnąć najpierw po inne strategie, bardziej korzystne dla jego publicznego wizerunku i często pozwalające chronić mu przede wszystkim samego siebie. I tak mówiąc o swoim przewinieniu, może sięgnąć na przykład po strategię „obwieszczania własnych uczuć”, aby dzięki temu wzbudzić współczucie poszkodowanego, a przez to ochronić się przed jego negatywną reakcją i zwiększyć swoje szanse na uzyskanie przebaczenia. Ochronny charakter mają także strategie „wymówek-wykrętów” oraz strategie „usprawiedliwień”, które nadawca stosuje po to, aby dowieść, że nie jest on odpowiedzialny za przewinienie, a co za tym idzie, to nie do niego należy zadośćuczynienie szkodzie. Jeśli poszkodowany uzna, że wymówki-wykręty czy też akty usprawiedliwień nie są wystarczającym zadośćuczynieniem dla niego, rytuał naprawiania „incydentu” będzie trwał nadal. W takiej sytuacji winowajca – jeśli zależy mu na dobrej relacji z partnerem – będzie zmuszony zrezygnować z chronienia siebie i sięgnąć po kolejne strategie naprawiania „incydentu” – posłuży się aktem przeproszenia, a jeśli i to nie wystarczy – złoży obietnicę zadośćuczynienia szkody. Rytuał naprawiania „incydentu” skończy się więc wtedy, gdy poszkodowany uzna wymówki-wykręty lub akty usprawiedliwień czy też ewentualne przeprosiny i obietnice naprawienia szkody za wystarczające zadośćuczynienie lub gdy uzna, że przedstawione przez winowajcę uczucia, które żywi on z powodu szkody, są wystarczającym powodem, aby dodatkowo nie pogarszać jego samopoczucia. Rytuał ten może skończyć się także wtedy, gdy poszkodowany co prawda nie uzna zastosowanych przez winowajcę strategii (na przykład wymówek-wykrętów) za wystarczające, ale dostrzeże brak szans na swój sukces i przez to zdecyduje się zakończyć interakcję.

W trosce o dobro raz stworzonej więzi interpersonalnej interlokutorzy stosują nie tylko techniki i strategie, które mają za zadanie tę więź chronić i naprawiać, ale także inicjują rytuały i sięgają po strategie, dzięki którym relacja z drugim człowiekiem jest stale podtrzymywana i pogłębiana. Sposobem na wzmocnienie owej więzi jest okazywanie partnerowi podziwu dla jego osoby i dokonań – służą temu akty komplementowania i akty gratulowania. Pogłębianiu więzi sprzyjają rytuały biesiadowania, które dają sposobność do okazania drugiemu szacunku przez przyznawanie mu szczególnych „przywilejów gościa”. Mając na uwadze dobro relacji, uczestnicy kontaktu okazują sobie dowody pamięci przybierające postać życzeń oraz pozdrowień przekazywanych bezpośrednio bądź też na odległość. Dbałość o więź i relację decyduje także o tym, że partnerzy demonstrują szacunek dla uczuć drugiego i angażują się w jego problemu, a także starają się pokazać, że dzielają przeżycia rozmówcy – uczestniczą więc na przykład w rytuałach pocieszenia lub spieszą z propozycjami pomocy oraz z radami. Swobodnym, charakterystycznym dla polskiego stylu porozumiewania się, sposobem na wzmocnianie więzi, bywa także rytuał narzekania, dzięki któremu interlokutorzy jednoczą się przez udowadnianie sobie, iż dzielają wspólną (negatywną) wizję jakiegoś zjawiska, a także przez to, że przeżywają podobne problemy i bolączki dnia codziennego.

Dbałość o więź sygnalizują interlokutorzy także w końcowej fazie rytuału interakcyjnego – w rytuale pożegnania. Obligatoryjnym elementem tego rytuału są oczywiście akty pożegnań, zwykle podobne do otwierających kontakt aktów powitań – jeśli powitaliśmy kogoś przyjacielskim „pocałunkiem w policzek” i swobodnym „cześć” pożegnamy go podobnie, aby w ten sposób potwierdzić, że w trakcie trwania kontaktu nic się w naszej relacji nie zmieniło. Aby dodatkowo zasygnalizować to, że chcemy zachować równie dobrą relację z partnerem na przyszłość, oraz to, że owa relacja stanowi dla nas cenną wartość (a więc szanujemy naszego interlokutora i kontakty z nim), do aktu pożegnania dołączamy na przykład akt wyrażający wolę i potrzebę kolejnego spotkania. Jeśli zakończenie kontaktu odbywa się gwałtownie, ten, kto kontakt kończy, dodaje do aktu pożegnania zwykle akt przeproszenia oraz uzasadnienie owego nagłego zakończenia. Owo uzasadnienie, a więc tłumaczenie się przed partnerem jest także sposobem na okazanie szacunku wobec niego i sygnałem dbałości o dobro relacji interpersonalnej. Podobną funkcję pełnią także charakterystyczne dla polskiego rytuału przyjmowania gości akty namawiania partnera, aby przedłużył swoją wizytę i nie opuszczał jeszcze swoich gospodarzy.

Badanie przedstawionych rytuałów, poszczególnych faz, w których się toczą, strategii w nich stosowanych oraz konwencji, zgodnie z jakimi postępują w ich toku uczestnicy kontaktu, pozwoliło mi uczynić kilka obserwacji dotyczących zasad rządzących przebiegiem codziennego rytuału interakcyjnego.

Po pierwsze, sędzę, że porządek rytuału interakcyjnego jest warunkowany wzajemnym „obdarowywaniem się” partnerów w danej relacji i związaną z owym „obdarowywaniem się” względną równowagą między interlokutorami.

W zasadzie każdy rytuał pojawiający się w ramach rytuału interakcyjnego zorganizowany jest na podstawie wzajemnego „obdarowywania się” uczestników kontaktu. Rytuał wymiany fatycznej przebiega bez zakłóceń, jeśli obaj partnerzy otrzymują od siebie taką liczbę sygnałów wzajemnego dostrzegania się (aktów powitań i pytań fatycznych), jaka zwyczajowo przypisana jest ich kontaktowi. W rytuale proszenia nadawca prośby, aby dostać od swego interlokutora obietnicę jej spełnienia, musi czymś go „obdarować” – na przykład obietnicami swojej późniejszej wdzięczności czy aktami komplementowania lub choćby aktami uzasadnienia swojej prośby. Jeśli „da” zbyt mało – niewystarczająco uzasadni swą prośbę lub niewystarczająco dowartościuje odbiorcę – może się spotkać z odmową. Podobnie w rytuale odmowy ten, kto odmawia, aktem odmowy odbiera swemu interlokutorowi szansę na spełnienie jego oczekiwań, a więc jednocześnie – aby przywrócić równowagę – musi go czymś „obdarować”, na przykład aktem uzasadnienia odmowy czy aktem przeproszenia bądź aktem wyrażającym przykrość spowodowaną koniecznością odmowy. Konieczność „obdarowania” partnera tak, aby wyrównać stratę, której doznał, a przez to przywrócić równowagę i ochronić relację, jest szczególnie widoczna w rytuale naprawiania „incydentu”.

Wzajemne „obdarowanie” się i wyrównanie ewentualnych strat gwarantuje nie tylko porządek rytuału interakcyjnego, ale także zapewnia trwałość dobrej relacji między uczestnikami kontaktu. Drugą moją obserwacją dotyczącą rytuału interakcyjnego jest bowiem to, że podejmowane w jego ramach działania i stosowane w nim strategie bardzo często są nastawione z jednej strony na ochronę więzi interpersonalnej, z drugiej zaś strony na ochronę „twarzy” własnej oraz „twarzy” współuczestnika kontaktu. Potrzeba chronienia relacji oraz potrzeba chronienia własnej „twarzy” bardzo często nie idą ze sobą w parze, w rytuale interakcyjnym zdarzają się bowiem sytuacje, w których dla ratowania więzi z partnerem poświęcić trzeba własną „twarz” – naruszyć swój pozytywny wizerunek lub zgodzić się na przyjęcie pewnych zobowiązań i ograniczeń. O tym, jakiego wyboru w takiej sytuacji dokona uczestnik kontaktu, decyduje to, czy przeważa u niego chęć zachowania swojej „twarzy”, czy też chęć utrzymania dobrej relacji z drugim człowiekiem.

Z kwestią więzi wiąże się kolejna, trzecia już, obserwacja na temat rytuału interakcyjnego. Od wspomnianego wyboru (dobro więzi czy ochrona własnej „twarzy”?) zależy to, czy rytuał interakcyjny zakończy się sukcesem obojga partnerów, czy też sukcesem wyłącznie jednego z nich. O sukcesie interakcyjnym – czyli o sukcesie podzielanym w równym stopniu przez wszystkich uczestników kontaktu – można mówić wtedy, gdy rytuał kończy się utrzymaniem relacji w stanie nienaruszonym, a nawet jej wzmocnieniem i podbudowaniem. Jeśli zaś partner w rytuale zdecyduje się chronić przede wszystkim siebie i za wszelką cenę będzie dążył do zrealizowania własnego jednostronnego interesu (na przykład przeforsowania własnej prośby do interlokutora), możliwe jest co prawda, że osiągnie w danym kontakcie sukces pragmatyczny dla samego siebie, ale będzie to sukces jednorazowy. Jeśli więc ktoś w rytuale interakcyjnym zamiast otwartych działań o charakterze transakcji wybiera działania manipulacyjne, oznacza to, że

tym samym rezygnuje z dbałości o partnera i ze starań o wypracowanie wspólnego sukcesu komunikacyjnego. Pociąga to z kolei za sobą ryzyko zniszczenia danej relacji i utratę korzyści, które mogłyby z niej płynąć w przyszłości. Ryzyko to jest bardzo duże i zwykle nieopłacalne, sukces osiągnięty bowiem podstępem i kosztem drugiego człowieka ma charakter pozorny i zaledwie jednorazowy, a w żaden sposób nie dorównuje prawdziwej i największej korzyści, jaką daje uczestnictwo w rytuale interakcyjnym – a mianowicie korzyści płynącej ze zbudowania wraz z drugim trwałej i twórczej wspólnoty myśli, uczuć i działań.

\*\*\*

Książka ta z pewnością nie powstałaby, gdyby nie inspiracja i opieka naukowa Pani Profesor Antas. Za to właśnie, a także za ofiarowaną mi przez Panią Profesor możliwość wyboru tych zagadnień badawczych, które najbardziej mnie interesowały, pragnę Jej w tym miejscu serdecznie podziękować.

# Bibliografia

- Aitchison J. (2002): *Ziarna mowy*, tłum. M. Sykurska-Derwojed, Warszawa.
- Antas J. (1991): *O mechanizmach negocjowania. Wybrane semantyczne i pragmatyczne aspekty negacji*, Kraków.
- Antas J. (1992): *Charakterystyka ilościowa modulantów [w:] Język polski jako obcy*, red. W. Miodunka, Kraków.
- Antas J. (2000): *O kłamstwie i kłamaniu*, Kraków.
- Antas J. (2002): *Polskie zasady grzeczności [w:] Język trzeciego tysiąclecia II*, t. 1, red. G. Szpila, Kraków, s. 347–363.
- Antas J., Majewska M. (2006): *W poszukiwaniu jednostki mowy. Metodologiczne refleksje w obliczu nowego rozumienia języka [w:] Język a komunikacja*, t. 9: *Kognitywizm i komunikatywizm – dwa bieguny współczesnego językoznawstwa*, red. W. Chłopicki, Kraków, s. 41–57.
- Argyle M. (2001): *Psychologia stosunków międzyludzkich*, tłum. W. Domachowski, Warszawa.
- Austin J. (1993): *Mówienie i poznawanie. Rozprawy i wykłady filozoficzne*, tłum. B. Chwedeńczuk, Warszawa.
- Awdiejew A. (1983): *Klasyfikacja funkcji pragmatycznych*, „Polonica”, t. 9, s. 53–88.
- Awdiejew A. (1987): *Pragmatyczne podstawy interpretacji wypowiedzi*, Kraków.
- Awdiejew A. (1991): *Strategie konwersacyjne (próba typologii)*, *Socjolingwistyka XI*, Kraków, s. 7–20.
- Awdiejew A. (2004): *Gramatyka interakcji werbalnej*, Kraków.
- Awdiejew A., Labocha J., Rudek K. (1980): *O typologii tekstów języka mówionego*, „Polonica”, t. 6, s. 181–187.
- Bachtin M. (1986): *Estetyka twórczości słownej*, tłum. D. Ulicka, Warszawa.
- Bartmiński J. (1998): *Podstawy lingwistycznych badań nad stereotypem – na przykładzie stereotypu matki [w:] Język a kultura*, t. 12: *Stereotyp jako przedmiot lingwistyki. Teoria, metodologia, analizy empiryczne*, red. J. Anusiewicz, J. Bartmiński, Wrocław, s. 63–83.
- Bartmiński J., Panasiuk J. (1993): *Stereotypy językowe [w:] Encyklopedia kultury polskiej XX wieku*, t. 2: *Współczesny język polski*, red. J. Bartmiński, Wrocław, s. 363–387.
- Berger P.L., Luckmann T. (1983): *Spoleczne tworzenie rzeczywistości*, tłum. J. Niżnik, Warszawa.
- Berne E. (1999): *„Dzień dobry”... i co dalej. Psychologia ludzkiego przeznaczenia*, tłum. M. Karpiński, Poznań.

- Berne E. (2000): *W co grają ludzie: psychologia stosunków międzyludzkich*, tłum. P. Izdebski, Warszawa.
- Bierach A.J. (1998): *Komunikacja niewerbalna. Mowa ciała kluczem do sukcesu*, Wrocław.
- Blum-Kulka S. (2001): *Grzeczność: perspektywa pragmatyczna* [w:] *Dyskurs jako struktura i proces*, red. T. van Dijk, tłum. G. Grochowski, Warszawa, s. 227–230.
- Bobryk J. (1995): *Jak tworzyć rozmawiając. Skuteczność rozmowy*, Warszawa.
- Bokszański Z., Piotrowski A., Ziółkowski M. (1977): *Socjologia języka*, Warszawa.
- Bolton R. (2002): *Bariery na drodze komunikacji*, tłum. P. Kostyło [w:] *Mosty zamiast murów*, red. J. Stewart, Warszawa, s. 174–186.
- Boniecka B. (1984): *Modalność a illokucja*, „Przegląd Humanistyczny” 11/12, s. 87–99.
- Borawski S. (2005): *Skonwencjonalizowane zachowanie językowe i rytuał a funkcjonowanie wspólnoty komunikacyjnej* [w:] *Rytuał. Język – religia. Materiały z konferencji 17–19 maja 2004 r.*, red. R. Zarębski, Łódź, s. 59–75.
- Brocki M. (2001): *Język ciała w ujęciu antropologicznym*, Wrocław.
- Brown P., Levinson S.C. (1978; 1987): *Politeness. Some Universals in Language Usage*, w: *Studies in Interactional Sociolinguistics 2*, Cambridge.
- Brown R., Gilman A. (1960): *The Pronouns of Power and Solidarity* [w:] *Style in Language*, red. T.A. Sebeok, Cambridge, Mass, s. 253–276.
- Buchowski M. (1992): *Logika sprawczej mocy obrzędów* [w:] *Między sensem a genami*, red. B. Tuchańska, Warszawa, s. 105–126.
- Buchowski M., Burszta W.J. (1992): *O założeniach interpretacji antropologicznej*, Warszawa.
- Burns E. (1976): *O konwencjach w teatrze i w życiu społecznym*, tłum. H. Holzhausen, „Pamiętnik Literacki” LXVII, z. 3, s. 285–323.
- Burszta W.J. (1998): *Antropologia kultury. Tematy, teorie, interpretacje*, Poznań.
- Caillois R. (2005): *Gry i ludzie*, tłum. A. Tatarkiewicz, M. Żurowska [w:] *Antropologia widowisk*, oprac. A. Chałupnik, W. Dudzik, M. Kanabrodzki, L. Kolankiewicz, red. L. Kolankiewicz, Warszawa, s. 163–174.
- Cezaneuve J. (1971): *Sociologie du rite*, PUF.
- Chlewiński Z. (1992): *Ingracjacja czyli „dowolny przymus”*, *Szkic psychologiczno-etyczny*, „Etos” 2/3 18/19, s. 203–214.
- Chrzanowska-Kluczevska E. (1997): *„Gry językowe” w teoriach naukowych* [w:] *Gry w języku, literaturze i kulturze*, red. E. Jędrzejko, U. Żydek-Bednarczuk, Warszawa, s. 8–16.
- Chudzik A. (2002): *Mowne zachowania magiczne w ujęciu pragmatyczno-kognitywnym*, Kraków.
- Cialdini R. (2000): *Wywieranie wpływu na ludzi. Teoria i praktyka*, tłum. B. Wojciszke, Gdańsk.
- Cieślíkowa A. (2005): *„Rytuał” i „rytualny” w tekstach. Uwagi o semantyce* [w:] *Rytuał. Język – religia. Materiały z konferencji 17–19 maja 2004 r.*, red. R. Zarębski, Łódź, s. 89–101.



- Cissna L.K.N., Sieburg E. (2002): *Wzory potwierdzenia i odmowy potwierdzenia w interakcjach*, tłum. J. Kowalczevska [w:] *Mosty zamiast murów*, red. J. Stewart, Warszawa, s. 365–375.
- Ciupak E. (1970): *Obrzęd* [w:] *Wielka encyklopedia powszechna. Suplement*, t. 13, Warszawa, s. 321.
- Collet P. (2004): *Księga znaków. Jak przez ciało wyrażamy swoje myśli i uczucia*, tłum. P. Kaliński, Warszawa.
- Cybulski M. (1994): *Pan i sługa. Niektóre społeczne uwarunkowania zmian w polskich obyczajach językowych* [w:] *Uwarunkowania i przyczyny zmian językowych. Zbiór studiów*, red. E. Wrocławska, Warszawa, s. 31–39.
- Czyżewski M. (1998): Hasło: „Goffman Erving” [w:] *Encyklopedia socjologii*, t. 1, red. W. Kwaśniewicz i inni, Warszawa, s. 245–247.
- Dąbrowska A. (1992): *Akty etykiety językowej wyrażające brak zgody z opinią rozmówcy* [w:] *Język a kultura*, t. 6: *Polska etykieta językowa*, red. J. Anusiewicz, M. Marcjanik, Wrocław, s. 115–120.
- Dąbrowska A. (1995): *Język magii – magia języka (Zarys problematyki)*, „Literatura Ludowa” XXIX, nr 1, s. 3–13.
- Dąbrowska A. (2004): *Derytualizacja tekstów użytkowych* [w:] *Rytualizacja w komunikacji społecznej i interkulturowej*, red. J. Mazur, Lublin, s. 107–114.
- Dorfles G. (1973): *Człowiek zwielokrotniony*, tłum. T. Jekiel, I. Wojnar, Warszawa.
- Drabik B. (2004): *Komplement i komplementowanie jako akt mowy i komunikacyjna strategia*, Kraków.
- Drabik B. (2006): *Zbyt grzeczni? O przesadnej grzeczności w codziennej komunikacji Polaków* [w:] *Oblicza komunikacji 1. Perspektywy badań nad tekstem, dyskursem i komunikacją*, t. 2, red. I. Kamińska-Szmaj, T. Piekot, M. Zaśko-Zielińska, Kraków, s. 772–784.
- Dul R. (1993): *Gest w wystąpieniach publicznych* [w:] *Kulturowy wymiar przemian społecznych*, red. A. Jawłowska, M. Kempny, E. Tarkowska, Warszawa, s. 283–290.
- Durkheim E. (1990): *Elementarne formy życia religijnego: system totemiczny w Australii*, tłum. A. Zadrożyńska, Warszawa.
- Duszak A. (1998): *Tekst, dyskurs, komunikacja międzykulturowa*, Warszawa.
- Duvignaud J. (1991): *Spółeczna praktyka teatru* [w:] *Wiedza o kulturze*, cz. 3: *Teatr w kulturze. Zagadnienia i wybór tekstów*, oprac. W. Dudzik, L. Kolankiewicz, Warszawa, s. 133–141.
- Duvignaud J. (2005): *Ceremonia społeczna i ceremonia teatralna*, tłum. L. Kolankiewicz [w:] *Antropologia widowisk*, oprac. A. Chałupnik, W. Dudzik, M. Kana-brodzki, L. Kolankiewicz, red. L. Kolankiewicz, Warszawa, s. 197–202.
- Eakins B.W., Eakins R.G. (1978): *Sex Differences in Human Communication*, Boston, Houghton, Mifflin Co.
- Eibl-Eibesfeldt I. (1987): *Miłość i nienawiść*, tłum. Z. Stromenger, Warszawa.
- Ekman P., Friesen W.V. (1969a): *Nonverbal Leakage and Clues to Deception*, „Psychiatri” vol. 32, s. 88–105.
- Ekman P., Friesen W.V. (1969b): *The Repertoire of Nonverbal Behavior: Categories, Origins, Usage, and Coding*, „Semiotica”, 1, s. 49–98.

- Encyklopedia wiedzy o języku polskim* (1978): red. S. Urbańczyk, Wrocław.
- Engelking A. (1991): *Rytuły słowne w kulturze ludowej. Próba klasyfikacji* [w:] *Język a kultura*, t. 4: *Funkcje języka i wypowiedzi*, red. J. Bartmiński, R. Grzegorzcykowska, Wrocław, s. 75-85.
- Erikson E.H. (1977): *Toys and Reasons: Stages in the Ritualization of Experience*, New York.
- Gajda S. (1991): *Gatunki wypowiedzi potocznych* [w:] *Język potoczny jako przedmiot badań językoznawczych. Materiały z konferencji z 18–20 X 1990 r. w Opolu*, Opole, s. 67–74.
- Gajda S. (2004): *Rytualność i kreatywność w zachowaniach językowych* [w:] *Rytualizacja w komunikacji społecznej i interkulturowej*, red. J. Mazur, Lublin, s. 11–16.
- Galczyńska A. (2005): *Grzeczne i niegrzeczne akty odmowy w języku polskim* [w:] *Język a kultura*, t. 17: *Życzliwość i agresja w języku i kulturze*, red. A. Dąbrowska, A. Nowakowska, Wrocław, s. 113–118.
- Geier M. (2000): *Gra językowa filozofów. Od Parmenidesa do Wittgensteina*, przeł. J. Sidorek, Warszawa.
- Gluckman M. (1962): *Les Rites de Passage* [w:] *Essays on the Ritual of Social Relations*, red. M. Gluckman, Manchester.
- Gluckman M. (1977): *On Drama, Custom and Conflict* [w:] *Secular Ritual*, red. S.F. Moore, B.G. Myerhoff, Van Gorcum, Assen/Amsterdam.
- Goffman E. (2000): *Człowiek w teatrze życia codziennego*, oprac. J. Szacki, tłum. H. Datner-Śpiewak, P. Śpiewak, Warszawa.
- Goffman E. (2003): *Zaangażowanie* [w:] *Antropologia słowa. Zagadnienia i wybór tekstów*, red. G. Godlewski, Warszawa, s. 142–147.
- Goffman E. (2006): *Rytuał interakcyjny*, tłum. A. Szulżycka, Warszawa.
- Goleman D. (1997): *Inteligencja emocjonalna*, tłum. A. Jankowski, Poznań.
- Goody J. (1961): *Religion and Ritual: The Definitional Problem*, „British Journal of Sociology”, t. 12, s. 142–164.
- Górecki M., Stawska M. (2004): *Styl komunikacyjny a autoprezentacyjne rytuały* [w:] *Rytualizacja w komunikacji społecznej i interkulturowej*, red. J. Mazur, Lublin, s. 153–159.
- Górnicki Ł. (1954): *Dworzanin polski*, BN I 109, Wrocław.
- Grabias S. (1974): *Funkcyjna klasyfikacja socjalnych wariantów języka*, „Język Polski” LIV, z. 1, s. 22–31.
- Grabias S. (1997): *Język w zachowaniach społecznych*, Lublin.
- Grabias S. (2005): *Interakcja językowa i jej uwarunkowania. Perspektywa lingwistyczna* [w:] *Bariery i pomosty w komunikacji językowej Polaków*, red. J. Bartmiński, U. Majer-Baranowska, Lublin, s. 19–44.
- Grabias S., Skubalanka T. (1979): *Spoleczne uwarunkowania stylów języka* [w:] *Analizy i syntezy. Socjolingwistyka 2*, red. W. Lubaś, Prace Naukowe Uniwersytetu Śląskiego, nr 287, Warszawa–Kraków–Katowice, s. 29–61.
- Grad J. (1987): *Hasła: „Obyczaj”, „Zwyczaj”* [w:] *Słownik etnologiczny. Terminy ogólne*, Warszawa–Poznań, s. 262–266, 388–389.
- Grice P.H. (1980): *Logika a konwersacja* [w:] *Język w świetle nauki*, wybór, wstęp, tłum. B. Stanosz, Warszawa, s. 91–114.

- Griffin E. (2003): *Podstawy komunikacji społecznej*, tłum. O. i W. Kubińscy, M. Kacmająr, Gdańsk.
- Grodziński E. (1977): *Rola formuł grzecznościowych w językach współczesnych*, „Poradnik Językowy”, z. 7, s. 305–310.
- Grodziński E. (1980): *Wypowiedzi performatywne. Z aktualnych zagadnień filozofii języka*, Wrocław.
- Grove T.G. (2002): *Porządkowanie rozmowy: relacje społeczne*, tłum. J. Kowalczyńska [w:] *Mosty zamiast murów*, red. J. Stewart, Warszawa, s. 347–362.
- Grybosiova A. (1998): *Przyczyny zmian w polskim systemie adresatywnym*, „Acta Universitatis Lodzianensis”, Folia Linguistica, z. 37, Łódź, s. 57–61.
- Grybosiova A. (2005): *Rytualizacja zachowań (i języka) we współczesnej kulturze polskiej* [w:] *Rytuał. Język – religia. Materiały z konferencji 17–19 maja 2004 r.*, red. R. Zarębski, Łódź, s. 177–186.
- Grzeczność nasza i obca* (2005): red. M. Marcjanik, Warszawa.
- Grzegorzczkova R. (1989): *Językowe wykładniki intencji wypowiedzi*, „Biuletyn Polskiego Towarzystwa Językoznawczego”, z. XLII, s. 69–78.
- Grzegorzczkova R. (1991): *Problem funkcji języka i tekstu w świetle teorii aktów mowy* [w:] *Język a kultura*, t. 4: *Funkcje języka i wypowiedzi*, red. J. Bartmiński, R. Grzegorzczkova, Wrocław, s. 11–28.
- Grzegorzczkova R. (1999): *Wykłady z polskiej składni*, Warszawa.
- Grzesiuk L., Trzebińska E. (1978): *Jak ludzie porozumiewają się?*, Warszawa.
- Gumperz J. (1972): *Introduction* [w:] *Directions in Sociolinguistics*, red. J. Gumperz, D. Hymes, New York, s. 1–25.
- Hałas E. (1998): Hasło: „Interakcjonizm symboliczny” [w:] *Encyklopedia socjologii*, t. 1, red. W. Kwaśniewicz i inni, Warszawa, s. 353–357.
- Hałas E. (2006): *Interakcjonizm symboliczny. Społeczny kontekst znaczeń*, Warszawa.
- Herriger C. (1998): *Rytuały. Komunikacja bez słów*, tłum. A. Szarypo, Wrocław.
- Heslin R. (1974): *Steps toward a Taxonomy of Touching*, Chicago.
- Hewitt J.P., Stokes R. (1975): *Disclaimer*, „American Sociological Review” 40, s. 1–11.
- Hołówka T. (2003): *Na party* [w:] *Antropologia słowa. Zagadnienia i wybór tekstów*, red. G. Godlewski, Warszawa, s. 182–186.
- Huizinga J. (1985): *Homo ludens. Zabawa jako źródło kultury*, tłum. M. Kurecka, W. Wirpsza, Warszawa.
- Huszczka R. (1980): *O gramatyce grzeczności*, „Pamiętnik Literacki”, R. 71, z. 1, s. 175–186.
- Huszczka R. (1996): *Honoryfiktywność. Gramatyka, pragmatyka, typologia*, Warszawa.
- Hymes D. (1980): *Socjolingwistyka i etnografia mówienia*, tłum. K. Biskupski [w:] *Język i społeczeństwo*, red. M. Głowiński, Warszawa, s. 41–82.
- Inny słownik języka polskiego* (2000): red. M. Bańko, Warszawa.
- Jakobson R. (1960): *Poetyka w świetle językoznawstwa*, „Pamiętnik Literacki”, R. 51, s. 431–473.
- Jodłowski S. (1976): *Podstawy polskiej składni*, Warszawa.
- Kaczmarek B.L.J. (2006): *Rytuał z punktu widzenia psychologii* [w:] *Rytuał. Przeszłość i teraźniejszość*, red. M. Filipiak, M. Rajewski, Lublin, s. 117–132.

- Kalisz R. (1993): *Pragmatyka językowa*, Gdańsk.
- Kalisz R. (2001): *Pojęcia pragmatyki językowej w świetle językoznawstwa kognitywnego* [w:] *Językoznawstwo kognitywne 2. Zjawiska pragmatyczne*, red. W. Kubiński, D. Stanulewicz, Gdańsk, s. 13–21.
- Kania I. (1996): *Rytuał a kultura*, „Znak”, z. 5, s. 98–103.
- Kendon A., Ferber A. (1973): *A Description of Some Human Greetings* [w:] *Comparative Ethology and Behavior of Primates*, red. R.P. Michael, J.H. Crook, New York.
- Kertzer D. (1988): *Ritual, Politics, and Power*, New Haven.
- Kisiel P. (1992): *Etykieta językowa a wzory kultury* [w:] *Język a kultura*, t. 6: *Polska etykieta językowa*, red. J. Anusiewicz, M. Marcjanik, Wrocław, s. 9–14.
- Klos Sokol L. (1994): *Polsko-amerykańskie qui pro quo*, tłum. zbiorowe, Warszawa.
- Knapp M.L., Hall J.A. (2000): *Komunikacja niewerbalna w interakcjach międzyludzkich*, tłum. A. Śliwa, L. Śliwa, Wrocław.
- Kneblewski R.A. (1980): *Komunikacja werbalna i niewerbalna w aspekcie filozoficznym: Rozważania metodologiczne w kierunku teorii aktów komunikowania* [w:] *Zagadnienia socjo- i psycholingwistyki*, red. A. Schaff, Wrocław, s. 237–249.
- Kociuba M. (2006): *Geneza rytuału w kontekście antropologii René Girarda* [w:] *Rytuał. Przeszość i teraźniejszość*, red. M. Filipiak, M. Rajewski, Lublin, s. 71–97
- Kognitywne podstawy języka i językoznawstwa* (2001): red. E. Tabakowska, Kraków.
- Kojder A. (1999): Hasło: „Norma społeczna” [w:] *Encyklopedia socjologii*, t. 2, red. W. Kwaśniewicz i inni, Warszawa, s. 336–346.
- Kominek A. (1992): *Funkcje grzecznościowe „proszę” we współczesnej polszczyźnie* [w:] *Język a kultura*, t. 6: *Polska etykieta językowa*, red. J. Anusiewicz, M. Marcjanik, Wrocław, s. 89–95.
- Kowalikowa J. (2005): *Język bez etykiety* [w:] *Język a komunikacja 8. Język trzeciego tysiąclecia III*, t. I: *Tendencje rozwojowe współczesnej polszczyzny*, red. G. Szpila, Kraków, s. 463–472.
- Krzemiński I. (1996): *Wyzwalająca spontaniczność*, „Znak”, z. 5, s. 85–97.
- Krzemiński I. (1999): Hasło: „Mead George Herbert” [w:] *Encyklopedia socjologii*, t. 2, red. W. Kwaśniewicz i inni, Warszawa, s. 190–193.
- Labocha J. (1984): *Pragmatyczny aspekt badań wypowiedzi języka mówionego* [w:] *Studia nad polszczyzną mówioną Krakowa 2*, red. B. Dunaj, Zeszyty Naukowe UJ, DCCLIX, Prace Językoznawcze, z. 79, Kraków, s. 93–101.
- Lakoff R. (1973): *The Logic of Politeness; or Minding your p's and q's* [w:] *Papers from the ninth regional meeting of the Chicago Linguistic Society*, Chicago, s. 292–305.
- Lalanne J. (1975): *Attack by Question*, „Psychology Today”.
- Leach E. (1968): *Ritual* [w:] *International Encyclopedia of Social Sciences*, red. D.L. Sills, t. 13, New York, s. 520–526.
- Leach E., Greimas A.J., (1989): *Rytuał i narracja*, tłum. M. Buchowski, A. Grzegorzczak, E. Umińska-Plisenko, Warszawa.
- Lippman W. (1922): *Public Opinion*, New York.
- Lis-Turlejska M. (1980): *Ingracjacja, czyli manipulowanie innymi za pomocą własnej atrakcyjności* [w:] J. Reykowski, *Osobowość a społeczne zachowanie się ludzi*, Warszawa, s. 317–354.

- Lisicki P. (1996): *Pokusa autentyczności*, „Znak”, z. 5, s. 49–64.
- Lorenz K. (2005): *Rytuały zwierzęce i kulturowe*, tłum. A.D. Tauszyńska [w:] *Antropologia widowisk*, oprac. A. Chałupnik, W. Dudzik, M. Kanabrodzki, L. Kolankiewicz, red. L. Kolankiewicz, Warszawa, s. 93–107.
- Łysakowski T. (2006): *Psychologia przeproszenia* [w:] *Retoryka codzienności. Zwyczajne językowe współczesnych Polaków*, red. M. Marcjanik, Warszawa, s. 239–259.
- Mach Z. (2000): Hasło: „Rytuał” [w:] *Encyklopedia socjologii*, t. 3, red. H. Domański, W. Morawski, J. Mucha, M. Ofierska, J. Szacki, M. Ziółkowski, Warszawa, s. 355–357.
- Maisonneuve J. (1995): *Rytuały dawne i współczesne*, tłum. M. Mroczek, Gdańsk.
- Majewska M. (2005): *Akty deprecjonujące siebie i innych*, Kraków.
- Malinowski B. (2003a): *Etnograficzna teoria słowa magicznego* [w:] *Antropologia słowa. Zagadnienia i wybór tekstów*, red. G. Godlewski, Warszawa, s. 240–246.
- Malinowski B. (2003b): *Obcowanie językowe* [w:] *Antropologia słowa. Zagadnienia i wybór tekstów*, red. G. Godlewski, Warszawa, s. 172–175.
- Malinowski B. (2003c): *Słowo w kontekście działania* [w:] *Antropologia słowa. Zagadnienia i wybór tekstów*, red. G. Godlewski, Warszawa, s. 113–123.
- Małyska A. (2002): *Rytuał a stereotyp. Podobieństwa oraz różnice genetyczne i funkcjonalne*, „Etnolingwistyka” 14, red. J. Bartmiński, Lublin, s. 197–216.
- Małyska A. (2004): *Pojęcie rytuału na tle innych zjawisk językowych* [w:] *Rytualizacja w komunikacji społecznej i interkulturowej*, red. J. Mazur, Lublin, s. 17–24.
- Mandler J.M. (2004): *Opowiadania, skrypty i sceny: aspekty teorii schematów*, Kraków.
- Marcjanik M. (1981): *Magiczne funkcje słów w kulturach pierwotnych i w działaniu językowym współczesnego człowieka*, „Przegląd Humanistyczny” nr 10–12, s. 111–116.
- Marcjanik M. (1990): *Normy regulujące językowe zachowania grzecznościowe*, „Przegląd Humanistyczny”, nr 7.
- Marcjanik M. (1991): *Miejsce etykiety językowej wśród wartości. Uwagi ogólne* [w:] *Język a kultura*, t. 3: *Wartości w języku i tekście*, red. J. Puzynina, J. Anusiewicz, Wrocław, s. 61–65.
- Marcjanik M. (1992): *Typologia polskich wyrażen o funkcji grzecznościowej* [w:] *Język a kultura*, t. 6: *Polska etykieta językowa*, red. J. Anusiewicz, M. Marcjanik, Wrocław, s. 27–31.
- Marcjanik M. (1993a): *Etykieta językowa* [w:] *Encyklopedia kultury polskiej XX wieku*, t. 2: *Współczesny język polski*, red. J. Bartmiński, Wrocław, s. 271–281.
- Marcjanik M. (1993b): *Granice polskiej grzeczności językowej*, „Poradnik Językowy”, nr 7, s. 375–383.
- Marcjanik M. (1997): *Polska grzeczność językowa*, Kielce.
- Marcjanik M. (2001a): *W kręgu grzeczności*, Kielce.
- Marcjanik M. (2001b): *Zmiany w etykiecie językowej ostatnich lat XX wieku* [w:] *Zmiany w publicznych zwyczajach językowych*, red. J. Bralczyk, K. Mosiołek-Kłosińska, Warszawa, s. 79–84.
- Marcjanik, M. (2002): *Proces przewartościowania polskiej grzeczności językowej* [w:] *Język trzeciego tysiąclecia II*, t. 1, red. G. Szpila, Kraków, s. 391–396.

- Marcjanik M. (2005a): *O radości nie z serca, lecz z konwencji (grzecznościowej)* [w:] *Anatomia szczęścia. Emocje pozytywne w językach i kulturach świata*, red. A. Duszak, N. Pawlak, Warszawa, s. 197–205.
- Marcjanik M. (2005b): *Prawienie grzeczności a obmawianie. Językowy obraz osoby komplementowanej i obmawianej* [w:] *Język a kultura*, t. 17: *Życzliwość i agresja w języku i kulturze*, red. A. Dąbrowska, A. Nowakowska, Wrocław, s. 91–100.
- Marcjanik M. (2006a): *Polska grzeczność (językowa) a równość płci* [w:] *Oblicza komunikacji 1. Perspektywy badań nad tekstem, dyskursem i komunikacją*, t. 2, red. I. Kamińska-Szmaj, T. Piekot, M. Zaśko-Zielińska, Kraków, s. 761–771.
- Marcjanik M. (2006b): *Przez grzeczność na skróty. O nonszalancji zachowań młodego pokolenia* [w:] *Retoryka codzienności. Zwyczaje językowe współczesnych Polaków*, red. M. Marcjanik, Warszawa, s. 230–238.
- Masłowska E. (1992): *Proszę, dziękuję, przepraszam* [w:] *Język a kultura*, t. 6: *Polska etykieta językowa*, red. J. Anusiewicz, M. Marcjanik, Wrocław, s. 81–88.
- McLaughlin M.L. (1984): *Conversation: How Talk is Organized*, Beverly Hills CA.
- Mead G.H. (1975): *Umysł, osobowość i społeczeństwo*, tłum. Z. Wolińska, Warszawa.
- Między chaosem a porządkiem* (1996), „Znak”, z. 5, s. 14–29.
- Mikułowski-Pomorski J. (2003): *Komunikacja międzykulturowa. Wprowadzenie*, Kraków.
- Moore S.F., Myerhoff B.G. (1977): *Introduction: Secular Ritual: Forms and Meanings* [w:] *Secular Ritual*, red. S.F. Moore, B.G. Myerhoff, Van Gorcum, Assen/Amsterdam.
- Morris D. (1998): *Zachowania intymne*, tłum. P. Pretkiel, Warszawa.
- Mudyń K. (2002): *Hasło „Stereotyp”* [w:] *Encyklopedia socjologii*, t. 4, red. K.W. Frieske, H. Kubiak, G. Lissowski, J. Mucha, J. Szacki, M. Ziółkowski, Warszawa, s. 119–123.
- Myers D.G. (2003): *Psychologia społeczna*, tłum. A. Bezwińska-Walerjan, Poznań.
- Nęcki Z. (2000): *Komunikacja międzyludzka*, Kraków.
- Nowa encyklopedia powszechna PWN* (1996): Warszawa.
- Olszewska-Kondratowicz A. (1974): *Ingracjacja, czyli zachowania ukierunkowane na zwiększenie własnej atrakcyjności*, „Psychologia Wychowawcza”, nr 5, s. 617–633.
- Olszewska-Kondratowicz A. (1975): *Obraz własnej osoby jako mechanizm regulujący rodzaj stosowanych przez człowieka technik ingracjacji*, „Psychologia Wychowawcza”, nr 1, s. 48–59.
- Oryńska A. (1991): *Walka na słowa. O pewnych zachowaniach magicznojęzykowych w gwarze więziennej i w subkulturze dzieci i nastolatków* [w:] *Język a kultura*, t. 3: *Wartości w języku i tekście*, red. J. Puzynina, J. Anusiewicz, Wrocław, s. 69–73.
- Ossowska M. (1994): *Podstawy nauki o moralności*, Wrocław.
- Ozga K. (2005): *Grzeczni inaczej* [w:] *Język a komunikacja 8. Język trzeciego tysiąclecia III*, t. 1: *Tendencje rozwojowe współczesnej polszczyzny*, red. G. Szpila, Kraków, s. 473–482.
- Ożóg K. (1980): *Powitania i pożegnania w języku mówionym mieszkańców Krakowa*, „Język Polski” LX, z. 2–3, s. 129–138.

- Ożóg K. (1982): *Podziękowania w polszczyźnie mówionej*, „Język Polski” LXII, z. 4–5, s. 259–266.
- Ożóg K. (1984): *Grzecznościowe akty mowy* [w:] *Studia nad polszczyzną mówioną Krakowa 2*, red. B. Dunaj, Zeszyty Naukowe UJ, DCCLIX, Prace Językoznawcze, z. 79, Kraków, s. 147–157.
- Ożóg K. (1985): *Przepraszania w dzisiejszej polszczyźnie mówionej*, „Język Polski” LXV, z. 4, s. 265–276.
- Ożóg K. (1986): *Zwroty grzecznościowe w języku mówionym młodzieży (na przykładzie młodzieży krakowskiej)* [w:] *Z teorii i praktyki dydaktycznej języka polskiego*, t. 6, red. J. Kram, E. Polański, Prace Naukowe Uniwersytetu Śląskiego, nr 776, Katowice, s. 161–170.
- Ożóg K. (1990): *Zwroty grzecznościowej współczesnej polszczyzny mówionej (na materiale języka mówionego mieszkańców Krakowa)*, Zeszyty Naukowe UJ, CMXIII, Prace Językoznawcze, z. 98, Warszawa–Kraków.
- Ożóg K. (1992): *O niektórych aspektach semantyki zwrotów grzecznościowych* [w:] *Język a kultura*, t. 6: *Polska etykieta językowa*, red. J. Anusiewicz, M. Marcjanik, Wrocław, s. 51–56.
- Ożóg K. (1997): *Językowe rytualizmy w interakcji* [w:] *Socjolingwistyka 15*, red. W. Lubaś, Kraków, s. 63–70.
- Ożóg K. (2001): *Uwagi o współczesnej polskiej grzeczności językowej* [w:] K. Ożóg, *Polszczyzna przełomu XX i XXI wieku. Wybrane zagadnienia*, Rzeszów, s. 73–84.
- Ożóg K. (2004): *Ewolucja językowych rytualizmów społecznych i towarzyskich (od roku 1945 do chwili obecnej)* [w:] *Rytualizacja w komunikacji społecznej i interkulturowej*, red. J. Mazur, Lublin, s. 25–32.
- Ożóg K. (2005): *Współczesny model polskiej grzeczności językowej* [w:] *Język a kultura*, t. 17: *Życzliwość i agresja w języku i kulturze*, red. A. Dąbrowska, A. Nowakowska, Wrocław, s. 9–15.
- Panasiuk J. (1998): *O zmienności stereotypów* [w:] *Język a kultura*, t. 12: *Stereotyp jako przedmiot lingwistyki. Teoria, metodologia, analizy empiryczne*, red. J. Anusiewicz, J. Bartmiński, Wrocław, s. 84–98.
- Pawlik J.J. (2006): *Antropologiczne badania rytuału* [w:] *Rytuał. Przeszość i teraźniejszość*, red. M. Filipiak, M. Rajewski, Lublin, s. 19–37.
- Pawluczuk W. (2003): *Zwierzenie, gawędzenie, zgryzota* [w:] *Antropologia słowa. Zagadnienia i wybór tekstów*, red. G. Godlewski, Warszawa, s. 176–181.
- Peisert M. (1991): *Etykieta językowa i jej wyznaczniki* [w:] *Język a kultura*, t. 1: *Podstawowe pojęcia i problemy*, red. J. Anusiewicz, J. Bartmiński, Wrocław, s. 123–130.
- Peisert M. (1992): *Etykieta językowa jako przejaw edukacji społecznej i kulturowej* [w:] *Język a kultura*, t. 6: *Polska etykieta językowa*, red. J. Anusiewicz, M. Marcjanik, Wrocław, s. 57–62.
- Pełka L. (1989): *Rytuały, obrzędy, święta*, Warszawa.
- Pięcińska A. (2004): *Gra z rytualizacją w cyklu audycji satyrycznych Ewy Szumańskiej pt. „Z pamiętnika młodej lekarki”* [w:] *Rytualizacja w komunikacji społecznej i interkulturowej*, red. J. Mazur, Lublin, s. 171–180.

- Piętkowa R. (1992): *Językowe strategie grzeczności w dyskusji* [w:] *Język a kultura*, t. 6: *Polska etykieta językowa*, red. J. Anusiewicz, M. Marcjanik, Wrocław, s. 107–114.
- Piotrowski A. (1980): *O pojęciu kompetencji komunikatywnej* [w:] *Zagadnienia socjo- i psycholingwistyki*, red. A. Schaff, Wrocław, s. 91–109.
- Pisarkowa K. (1975): *Pragmatyczny składnik kompetencji językowej*, „Polonica” I, s. 7–18.
- Pisarkowa K. (1976): *Pragmatyczne spojrzenie na akt mowy*, „Polonica” II, s. 265–279.
- Pisarkowa K. (1978): *Zdanie mówione a rola kontekstu* [w:] *Studia nad składnią polszczyzny mówionej*, red. T. Skubalanka, Wrocław, s. 7–20.
- Pisarkowa K. (2000): *Językoznawstwo Bronisława Malinowskiego. Więzy wspólnego języka*, t. 1, Kraków.
- Podracki J. (1994): *Świat ludzi, rzeczy i słów. Pogadanki o języku i kulturze*, Warszawa.
- Podracki J., Wszeborowska H. (2004): *Rytualne i nierytualne zachowania językowe w polszczyźnie radia i telewizji* [w:] *Rytualizacja w komunikacji społecznej i interkulturowej*, red. J. Mazur, Lublin, s. 87–97.
- Post M. (2001): *Rezultaty i akty perlokucyjne* [w:] *Językoznawstwo kognitywne 2. Zjawiska pragmatyczne*, red. W. Kubiński, D. Stanulewicz, Gdańsk, s. 135–147.
- Puzynina J. (1986): *O zasadach współdziałania językowego*, „Prace Filologiczne”, t. 33, Warszawa, s. 61–66.
- Radcliffe-Brown A.R. (1948) [1922]: *The Andaman Islanders*, Glencoe, Illinois.
- Rajewski M. (2004): *Badania rytuału w antropologii* [w:] *Rytualizacja w komunikacji społecznej i interkulturowej*, red. J. Mazur, Lublin, s. 33–58.
- Rajewski M. (2006): *Badania rytuału w antropologii brytyjskiej* [w:] *Rytuał. Przeszłość i teraźniejszość*, red. M. Filipiak, M. Rajewski, Lublin, s. 99–115.
- Rappaport R.A. (1973): *Obvious Aspects of Ritual*, „Cambridge Anthropology”, vol. 1/2.
- Rauch E. (1992): *Sprachrituale in Institutionellen und Institutionalisierten Text – und Gesprächsarten*, Frankfurt.
- Retter H. (2005): *Komunikacja codzienna w pedagogice*, tłum. M. Wojdak-Piątkowska, Gdańsk.
- Rivière C. (2006): *Teoria obrzędów świeckich w trzydziestu tezach*, tłum. J.J. Pawlik [w:] *Rytuał. Przeszłość i teraźniejszość*, red. M. Filipiak, M. Rajewski, Lublin, s. 297–309.
- Robinson D. (1998): *Między grzecznością a szczerością. 9 błędów miłych ludzi*, Warszawa.
- Rothenbuhler E.W. (2003): *Komunikacja rytualna. Od rozmowy codziennej do ceremonii medialnej*, tłum. J. Barański, Kraków.
- Rosenberg M.B. (2003): *Porozumienie bez przemocy. O języku serca*, tłum. M. Kłobukowski, Warszawa.
- Rzeszutko M. (2001): *Kategorialne wyznaczniki gry w tekście rozprawy sądowej*, „Poradnik Językowy”, z. 10, s. 1–9.



- Rzeszutko M. (2004): *Rytualizacja tekstu rozprawy sądowej* [w:] *Rytualizacja w komunikacji społecznej i interkulturowej*, red. J. Mazur, Lublin, s. 115–130.
- Sady W. (1984): *Gry językowe i sposoby życia. Wprowadzenie do „Dociekań filozoficznych”*, „Colloquia Communia”, nr 2 (13), s. 57–96.
- Schaff A. (1981): *Stereotypy a działanie ludzkie*, Warszawa.
- Schechner R. (2000): *Przyszłość rytuału*, tłum. T. Kubikowski, Warszawa.
- Searle J.R. (1980): *Czym jest akt mowy*, „Pamiętnik Literacki” R. 71, z. 2, s. 241–248.
- Searle J.R. (1987): *Czynności mowy. Rozważania z filozofii języka*, tłum. B. Chwedeńczuk, Warszawa.
- Searle J.R. (1999): *Umysł, język, społeczeństwo*, tłum. D. Cieśla, Warszawa.
- Sebeok T.A. (1980): *Składniki zoosemantyczne porozumiewania się ludzi*, tłum. A. Pełc [w:] *Studia semiotyczne X*, Wrocław–Warszawa–Kraków–Gdańsk, s. 43–74.
- Skarżyńska K. (2005): *Bariery komunikacji: indywidualne, grupowe, społeczne* [w:] *Bariery i pomosty w komunikacji językowej Polaków*, red. J. Bartmiński, U. Majer-Baranowska, Lublin, s. 45–67.
- Słownik psychologiczny* (1985): red. W. Szewczuk, Warszawa.
- Słownik współczesnego języka polskiego* (2001): red. B. Dunaj, Warszawa.
- Smereka T. (2005): *Agresja i życzliwość w zachowaniach komunikacyjnych* [w:] *Język a kultura*, t. 17: *Życzliwość i agresja w języku i kulturze*, red. A. Dąbrowska, A. Nowakowska, Wrocław, s. 69–79.
- Sobstyl K. (2004): *Reklama jako rytualny akt komunikacji* [w:] *Rytualizacja w komunikacji społecznej i interkulturowej*, red. J. Mazur, Lublin, s. 131–137.
- Sokołowska O. (2001): *Akty mowy – ujęcie kognitywne* [w:] *Językoznawstwo kognitywne 2. Zjawiska pragmatyczne*, red. W. Kubiński, D. Stanulewicz, Gdańsk, s. 148–158.
- Stare i nowe. Między tradycją a sukcesem (Dyskusja panelowa)* (2005) [w:] *Bariery i pomosty w komunikacji językowej Polaków*, red. J. Bartmiński, U. Majer-Baranowska, Lublin, s. 263–310.
- Staszczak Z. (1987): Hasła: „Ceremonia”, „Obrzęd”, „Ryt”, „Rytuał” [w:] *Słownik etnologiczny. Terminy ogólne*, Warszawa–Poznań, s. 57–58, 257–259, 321–322
- Szacki J. (1996): „Bycie sobą” i „współbycie”, „Znak”, z. 5, s. 30–37.
- Szadura J. (2000): *Ludowe formuły powitania i pożegnania ognia jako akty komunikacyjno-kulturowe* [w:] *Język a kultura*, t. 13: *Językowy obraz świata i kultura*, red. A. Dąbrowska, J. Anusiewicz, Wrocław, s. 333–342.
- Szmatka J. (2000): Hasło: „Rola społeczna” [w:] *Encyklopedia socjologii*, t. 3, red. H. Domański, W. Morawski, J. Mucha, M. Ofierska, J. Szacki, M. Ziółkowski, Warszawa, s. 321–326.
- Tabakowska E. (1995): *Gramatyka i obrazowanie*, Kraków.
- Tambor J. (1991): *O funkcji fatycznej niektórych tekstów mówionych* [w:] *Język a kultura*, t. 4: *Funkcje języka i wypowiedzi*, red. J. Bartmiński, R. Grzegorzczkova, Wrocław, s. 177–182.
- Tannen D. (1984): *Conversational Style: Analyzing Talk Among Friends*, Norwood, N.J., London.
- Tannen D. (1994): *Ty nic nie rozumiesz! Kobieta i mężczyzna w rozmowie*, tłum. A. Sylwanowicz, Warszawa.

- Tannen D. (2002): *To nie tak! Jak styl konwersacyjny kształtuje relacje z innymi*, tłum. P. Budkiewicz, Poznań.
- Termińska K. (1991): *O pewnej nienazwanej funkcji języka (na przykładzie usprawiedliwień)* [w:] *Język a kultura*, t. 4: *Funkcje języka i wypowiedzi*, red. J. Bartmiński, R. Grzegorzczkowska, Wrocław, s. 65–72.
- Termińska K. (2006): *Ludzka sfera w komunikacji* [w:] *Retoryka codzienności. Zwyczajne językowe współczesnych Polaków*, red. M. Marcjanik, Warszawa, s. 167–174.
- Thun von F.S. (2001): *Sztuka rozmawiania*, t. 1, t. 2, tłum. P. Włodyga, Kraków.
- Tomiczek E. (1983): *System adresatywny współczesnego języka polskiego i niemieckiego. Socjolingwistyczne studium konfrontatywne*, „Acta Universitatis Wratislaviensis”, nr 730, Wrocław.
- Tomiczek E. (1992): *Z badań nad istotą grzeczności językowej* [w:] *Język a kultura*, t. 6: *Polska etykieta językowa*, red. J. Anusiewicz, M. Marcjanik, Wrocław, s. 15–25.
- Torr G., Chłopicki W. (2000): *Problemy w tłumaczeniu rytualizmów* [w:] *Język a kultura*, t. 13: *Językowy obraz świata i kultura*, red. A. Dąbrowska, J. Anusiewicz, Wrocław, s. 271–282.
- Turner V. (1969): *The Ritual Process: Structure and Anti-structure*, Chicago–London.
- Turner V. (1990): *Are There Universals of Performance in Myth, Ritual, and Drama?* [w:] *By Means of Performance. Intercultural Studies of Theatre and Ritual*, red. R. Schechner, W. Appel, Cambridge, s. 8–18.
- Turner V. (1991): *Teatr w codzienności, codzienność w teatrze* [w:] *Wiedza o kulturze*, cz. 3: *Teatr w kulturze. Zagadnienia i wybór tekstów*, oprac. W. Dudzik, L. Kolaniewicz, Warszawa, s. 55–70.
- Turner V. (2005): *Gry społeczne, pola i metafory. Symboliczne działanie w społeczeństwie*, tłum. W. Usakiewicz, Kraków.
- Watzlawick P., Beavin J., Jackson D.D. (1967): *Pragmatics of Human Communication: A Study of Interactional Patterns, Pathologies, and Paradoxes*, New York, Norton.
- Weinstein E.A. (1966): *Toward a Theory of Interpersonal Tactic* [w:] *Problems in Social Psychology*, red. C.W. Backman, P.F. Secord, New York, McGraw-Hill.
- Wierzbicka A. (1971): *Konwencje towarzyskie i magia słowna*, „Miesięcznik Literacki”, R. VI, nr 5 (57), s. 121–124.
- Wierzbicka A. (1973): *Akty mowy* [w:] *Semiotyka i struktura tekstu. Studia poświęcone VII Międzynarodowemu Kongresowi Słowistów Warszawa 1973*, red. M.R. Mayenowa, Wrocław–Warszawa–Kraków–Gdańsk, s. 201–219.
- Wierzbicka A. (1983): *Genry mowy* [w:] *Tekst i zdanie. Zbiór studiów*, red. T. Dobrzyńska, T. Janus, Wrocław, s. 125–138.
- Wierzbicka A. (1986): *Analiza lingwistyczna aktów mowy jako potencjalny klucz do kultury* [w:] *Problemy wiedzy o kulturze*, red. A. Brodzka, M. Hopfinger, J. Lalewicz, Warszawa, s. 103–114.
- Wierzbicka A. (1999a): *Akty i gatunki mowy w różnych językach i kulturach*, tłum. P. Kornacki [w:] *Język – umysł – kultura*, red. J. Bartmiński, Warszawa, s. 228–269.
- Wierzbicka A. (1999b): *Prototypy i inwarianty*, tłum. K. Korzyk [w:] *Język – umysł – kultura*, red. J. Bartmiński, Warszawa, s. 27–48.

- Wierzbicka A. (1999c): *Różne kultury, różne języki, różne akty mowy*, tłum. T. Dobrzyńska [w:] *Język – umysł – kultura*, red. J. Bartmiński, Warszawa, s. 193–227.
- Wittgenstein L. (1993): *O pewności*, tłum. M. Sady, W. Sady, Warszawa.
- Wittgenstein L. (1998): *Brązowy zeszyt*, tłum. Ł. Sommer [w:] *Niebieski i brązowy zeszyt. Szkice do „Dociekań filozoficznych”*, Warszawa, s. 19–123.
- Wittgenstein L. (1999): *Uwagi o podstawach matematyki*, tłum. M. Poręba, Warszawa.
- Wittgenstein L. (2005): *Dociekania filozoficzne*, tłum. B. Wolniewicz, Warszawa.
- Wojciszke B., Baryła W. (2001): *Kultura narzekania i jej psychologiczne konsekwencje* [w:] *Zmiany w publicznych zwyczajach językowych*, red. J. Bralczyk, K. Mosiołek-Kłosińska, Warszawa, s. 45–64.
- Wojtak M. (1992): *Wybrane elementy staropolskiej etykiety językowej* [w:] *Język a kultura*, t. 6: *Polska etykieta językowa*, red. J. Anusiewicz, M. Marcjanik, Wrocław, s. 9–14.
- Wojtak M. (2005): *Gatunkowe wyznaczniki rytualizacji wypowiedzi* [w:] *Rytuał. Język – religia. Materiały z konferencji 17–19 maja 2004 r.*, red. R. Zarębski, Łódź, s. 577–597.
- Wolicka E. (1996): *O potrzebie rytuału*, „Znak”, z. 5, s. 4–13.
- Wolniewicz B. (2005): *O Dociekaniach*, wstęp do: Wittgenstein L. (2005): *Dociekania filozoficzne*, Warszawa, s. IX–XXVI.
- Wołos M. (2002): *Koncepcja „Gry językowej” Wittgensteina w świetle badań współczesnego językoznawstwa*, Kraków.
- W poszukiwaniu ładu serca* (1996): „Znak”, z. 5, s. 104–111.
- Załaźnińska A. (2006): *Niewerbalna struktura dialogu*, Kraków.
- Zduniewicz D. (1993): *Akty mowy* [w:] *Encyklopedia kultury polskiej XX wieku*, t. 2: *Współczesny język polski*, red. J. Bartmiński, Wrocław, s. 259–270.
- Zgółka T. (2005): *Życzenie jako kategoria językowo-komunikacyjna* [w:] *Język a kultura*, t. 17: *Życzliwość i agresja w języku i kulturze*, red. A. Dąbrowska, A. Nowakowska, Wrocław, s. 17–22.
- Zgółkowa H., Zgółka T. (2004a): *Językowy savoir-vivre. Praktyczny poradnik posługiwania się polszczyzną w sytuacjach oficjalnych i towarzyskich*, Warszawa.
- Zgółkowa H., Zgółka T. (2004b): *Komplement jako rytualny akt mowy* [w:] *Rytualizacja w komunikacji społecznej i interkulturowej*, red. J. Mazur, Lublin, s. 99–105.
- Ziółkowski M. (1998): *Hasło: „Interakcja”* [w:] *Encyklopedia socjologii*, t. 1, red. W. Kwaśniewicz i inni, Warszawa, s. 349–353.
- F. Znaniecki (1991): *Pojęcie roli społecznej* [w:] *Wiedza o kulturze*, cz. 3: *Teatr w kulturze. Zagadnienia i wybór tekstów*, oprac. W. Dudzik, L. Kolankiewicz, Warszawa, s. 133–141.
- Żydek-Bednarczuk U. (1994): *Struktura tekstu rozmowy potocznej*, Katowice.



REDAKTOR PROWADZĄCY

*Agnieszka Stęplewska*

ADIUSTACJA JĘZYKOWO-STYLISTYCZNA

*Magdalena Filipczuk*

KOREKTA

*Józefa Kunicka-Synowiec*

SKŁAD I ŁAMANIE

*Katarzyna Mróz*

Wydawnictwo Uniwersytetu Jagiellońskiego  
Redakcja: ul. Michałowskiego 9/2, 31-126 Kraków  
tel. 12-663-23-81, tel./fax 12-663-23-83