



Aneta Załazińska
Uniwersytet Jagielloński

NIEWERBALNE ZNAKI SPORU – GESTY I INNE ZACHOWANIA TOWARZYSZĄCE MOWIE JAKO SEMIOTYCZNE ELEMENTY KONSTYTUUJĄCE I WYRAŻAJĄCE SPÓR

Zachowania niewerbalne, towarzyszące słowom w sytuacji dialogu, pełnią złożone funkcje komunikacyjne. Odgrywają niebagatelną rolę w sporze rozumianym zarówno jako brak zgody w jakiejś kwestii, jak i walka (czyli starcie uwikłane w personalne, pozamerytoryczne odniesienia). W artykule wskazano charakterystyczne zachowania, które wraz ze słowami mają zdolność wyrażania istniejącego między interlokutorami konfliktu, ale (co więcej) mają także moc tworzenia sporu przez odniesienia do płaszczyzny relacji interpersonalnych.

Słowa kluczowe: spór, komunikacja niewerbalna, dialog twarzą w twarz, wielofunkcyjny, interpersonalny

Spór można rozumieć w kategoriach braku konsensu między uczestnikami komunikacji, dialogu. Można widzieć go jako istotny i pozytywny wkład w ostateczne wynegocjowanie porozumienia i tym samym wartościować pozytywnie – jako ostatecznie korzystny i pożądany etap dochodzenia do zgody. Spór o takim charakterze nie jest jednak przedmiotem tego artykułu. Spór jest tutaj rozumiany jako nie tylko brak zgody w jakiejś kwestii, lecz także jako potyczka, walka – czyli starcie, które uwikłane jest w personalne, pozamerytoryczne odniesienia. Spór tak zdefiniowany można postrzegać jako przyczynę lub następstwo braku porozumienia: ludzie spierają się nie tylko dlatego, że nie mogą lub nie potrafią się porozumieć. Równie często jest tak, że nie potrafią dojść do zgody, ponieważ się spierają, a spór staje się jedynym celem takiej komunikacji. Mechanizmy sporu można rozważać od strony argumentacyjnej, psychologicznej, kognitywnej czy społecznej. Można także zwrócić uwagę na towarzyszące mowie zachowania niewerbalne i – rozpatrując je w kontekście sytuacyjnym, analizując wraz z tokiem słownym – określić rolę, jaką pełnią w retoryce sporu.

Retoryka od czasów starożytnych poświęcała uwagę temu, co towarzyszy

słowom – sposób wypowiedzenia, towarzysząca im mimika, gestykulacja czy postawa ciała miały status narzędzi, którymi wytrawny orator winien był operować w taki sposób, by zwiększyć swą – używając terminów współczesnych – skuteczność komunikacyjną. Często przywoływanym cytatem, który zaświadcza o roli, jaką starożytni retorzy przypisywali elementom niewerbalnym (w tym przypadku gestom), są słowa Kwintyliana:

Gestykulacja rąk, której pozbawione przemówienie zawsze jest kalekie i nieudolne, trudno nawet powiedzieć, jak jest różnorodna – dorównywa ona przecież nieomal bogactwu słów. Jeżeli bowiem ruchy pozostałych części ciała wspomagają jak gdyby nasze słowa, to ruchy rąk – można rzec – mówią same przez się. Czyż przy ich pomocy nie żądamy, nie obiecujemy, nie wzywamy, rezygnujemy, grozimy, błagamy, nie odrzucamy od siebie, nie lękamy się, pytamy, zaprzeczamy, nie wyrażamy naszej radości, smutku, powątpiewania, przekonania, żalu, nie określamy sposobu, możliwości, ilości, czasu? Czyż one nie podniecają, nie wstrzymują, nie pochwalają, nie korzą się? [Kwintilian, *Inst. orat.* XI, 3, 85, za: Korolko 1998: 139-140].

Współcześnie w obrębie, by tak rzec, praktycznej retoryki czy szerzej – teorii komunikacji, powraca pytanie o perswazyjne funkcje komunikacyjnych elementów niewerbalnych.

Starożytne zalecenia Kwintyliana dla oratorów dotyczyły tej sfery działań, które warunkowały powodzenie procesu komunikacji, „czyli tych zachowań, o które mówca powinien w sposób świadomy zadbać, aby swoją wypowiedź uczynić fortunną komunikacyjnie” (Budzyńska-Daca 2008: 151). „Układ kooperacyjny”, jak Budzyńska-Daca (op.cit.) pisze o współczesnej nadawczo-odbiorczej orientacji w komunikacji, wymaga jednak uwzględnienia perspektywy odbiorcy i jego oceny tego, co ostatecznie uznaje za perswazyjny przekaz. W 1969 roku badacze Albert Mehrabian i Martin Williams opublikowali wyniki badań pokazujące, które zachowania niewerbalne w ocenach odbiorców korelują z byciem przekonującym. Innymi słowy: szukali odpowiedzi na pytanie, co w wypowiedzi sprawia, że odbiorca ocenia ją jako przekonującą, a jej nadawcę jako wiarygodnego interlokutora. Autorzy wykazali, że perswazyjność wypowiedzi (a zatem nie samego tekstu, ale całości komunikatu) związana jest z takimi cechami niewerbalnymi jak:

- dłuższy kontakt wzrokowy,
- używanie większej liczby gestów,
- bardziej ekspresyjna mimika,
- mniejsza liczba zachowań samodotykowych,

- umiarkowane rozluźnienie,
 - krótszy dystans wobec słuchaczy,
 - głośniejsze mówienie,
 - zróżnicowana intonacja i szybsze tempo mówienia.
- (Mehrabian, Williams 1969, za: Orzechowski 2007: 72)

Inne badania pokazują z kolei, jakie przekonania żywią nadawcy w stosunku do własnych możliwości perswazyjnych i co robią, aby być bardziej przekonującymi. Eksperymenty przytoczone przez Miller i Burgoon (1982, za: Orzechowski, op.cit.) wykazały, że intencjonalne zwiększanie własnej perswazyjności wiąże się z:

- zachowaniami związanymi z okazywaniem większego zaangażowania i ekstrawersji, takimi jak: mocniejsze, rytmiczne gesty, dłuższy kontakt wzrokowy, głośniejsze mówienie;
- zachowaniami związanymi z okazywaniem umiarkowanej relaksacji (chodzi o bardziej zrelaksowaną postawę, mniej sygnałów zdradzających napięcie, płynne wypowiedzi);
- zachowaniami związanymi z pozytywnym nastawieniem (które utożsamiane są z większą ilością potaknięć głową, większą aktywnością mimiczną i bardziej zróżnicowaną intonacją).

W Polsce podobne badania przeprowadził Sylwester Orzechowski. Sprawdził, jakie zachowania niewerbalne będą dominować u nadawców, którzy zostaną poproszeni, aby zaprezentowali się jako wiarygodni nadawcy. Charakterystycznym wskaźnikiem, który odnotował badacz, było nasilenie wykonywania gestów ilustrujących batutowych i ideograficznych (Orzechowski 2007). Kategorie gestów, o których pisze autor, zaczerpnięte są z klasycznych już klasyfikacji¹ (por. Efron 1941; Ekman, Friesen 1969; McNeill 1992, Poyatos 2002) i dotyczą szczególnych rodzajów gestów, które towarzyszą mowie. Ilustratory batutowe to zwykle dość krótkie i szybkie ruchy rąk, często związane z rytmem i intonacją

.....
 1. Do najważniejszych kategorii gestów należą także: gesty emblematyczne (symbolicznie zastępują skonwencjonalizowaną frazę słowną i są najmocniej zdeterminowane kulturowo), wskaźniki emocji (ujawniają emocje pojawiające się w danej sytuacji komunikacyjnej), gesty adaptacyjne (wywołane najczęściej napięciem psychicznym, pełnią rolę regulatorów tego napięcia, ich zadaniem jest doprowadzić do poczucia komfortu konwersacyjnego – na poziomie psychiczno-emocjonalnym – wykonawcy).

wypowiedzi, które m.in. podkreślają ważność poszczególnych fragmentów wypowiedzi i wyznaczają jej ramę modalną; ideografy z kolei stanowią obrazową reprezentację pojęć, które wyraża mówiący.

Dotychczasowe badania wskazują zatem, że nadawcy mają świadomość perswazyjnych właściwości zachowań niewerbalnych, przeczują, że mogą one wpłynąć na odbiór wypowiedzi i zwiększyć lub zmniejszyć szanse na powodzenie komunikacyjne (tu rozumiane jako przekonanie kogoś do własnych racji) (por. Kendon 2004). Wykazano także, że odbiorcy – oceniając perswazyjność przekazu – biorą pod uwagę zachowania niewerbalne. Wśród tych zachowań są takie, które można klasyfikować jako wzmacniające siłę przekonywania, i takie, które tę siłę osłabiają lub niwelują. Dyskusje dotyczące komunikacyjnych właściwości zachowań niewerbalnych wzbogacane są obecnie eksperymentami prowadzonymi w obrębie nauk biologicznych. Jak podają Gullberg i Kita, badania neurokognitywne pokazały, że niespójności między gestami i towarzyszącymi słowami uwidaczniają się w obrazie neurofizjologicznym jako elektrofizjologiczne znaczniki trudności integracyjnych (Özyürek i in. 2007; Wu, Coulson 2005, za: Gullberg, Kita 2009).

Badania dotyczące skali i świadomości perswazyjnych właściwości zachowań niewerbalnych w niewielkim zakresie jednak uwzględniają wymiary czy płaszczyzny komunikacji. Wydaje się, że mocniej zarysowana perspektywa funkcjonalna pozwoliłaby dostrzec jeszcze inne, do tej pory niewidoczne właściwości i mechanizmy retoryczne związane z użyciem znaków niewerbalnych (w szczególności gestów), które nie tylko pojawiają się wraz z mową, lecz wraz z nią współtworzą komunikaty.

Ten problem i to ujęcie jest szczególnie ciekawe w kontekście retoryki sporu. Interakcja, która prototypowo wpisana jest w definicję sporu, objawia się w dialogu (i oczywiście polilogu). To tu siły tekstowe, interpersonalne, kognitywne i retoryczne uwidaczniają się między interlokutorami. Nieprzewidywalność, dynamika i zmienność to cechy, które wymianę dialogową – niezależnie od jej charakteru i sytuacji, w jakiej przebiega – czynią prototypową, najpowszechniejszą i najbardziej złożoną formą ludzkiej komunikacji (por. Bavelas 1997). To tu wyraźnie przejawiają się płaszczyzny treści i relacji, o których pisano używając różnych terminów². Mają one charakter zarówno werbalny (o czym wiadomo od

.....
2. Mam na myśli między innymi Bühlerowskie (2004) wyróżnienie funkcji symbolicznej, sygnalizacyjnej i apelatywnej, Jakobsonowską (1989) kompilację funkcji w modelu aktu komunikacyjnego czy aksjomat Watzlawicka, Beavin i Jacksona (1967): komunikacja to treść i relacja.

dawna i nie stanowi to kwestii), jak i niewerbalny – co wspólnie jest przedmiotem wielu analiz i badań. Nie pyta się już „czy”, ale „jak” i „w jakim celu”, aby ukazać współpracę dwóch odmiennych trybów semiotycznych, jakimi są słowa i środki niewerbalne współistniejące w dialogu.

Przykłady sytuacji komunikacyjnych, przedstawione niżej, obrazują charakterystyczne tendencje, jeśli chodzi o użycie środków niewerbalnych w sytuacji sporu. Wypunktowane w ten sposób schematy i powtarzające się wzorce zachowań werbalno-niewerbalnych zgodne są z przytoczonymi wcześniej badaniami, dotyczącymi oceny stopnia perswazyjności przekazu i wiarygodności mówiącego.

Jednym z wyrazistych sygnałów, które wskazują na zaangażowanie emocjonalne interlokutorów w prowadzoną wymianę konwersacyjną, są gesty batutowe. Pojęcia „batuta” na określenie szczególnego typu gestu użył David Efron (1941), czyniąc z szybkich, rytmicznych, zsynchronizowanych z prozodycznymi właściwościami wypowiedzi gestów osobną kategorię w swojej klasyfikacji. Termin ten zmodyfikował David McNeill (1992) używając określenia *beat* – „uderzenie”. Jak zauważa jednak Jolanta Antas³, muzyczne analogie uwypuklone w nazwie „batuta” dużo lepiej oddają charakter gestów określonych tym terminem. Batuty bardzo wyraźnie wiążą się z akcentami wypowiedzi oraz jej rytmem. Rytmizacja ta nie jest jednak czysto fonetycznym zjawiskiem, ale przejawem semantyczno-modalnych intencji nadawcy: mówiący fonetycznie i gestycznie podkreśla te elementy wypowiedzi, które są dla niego szczególnie ważne i chce, aby zostały zauważone przez odbiorcę i stały się dla niego ważne w odbiorczym procesie inferencyjnym. Intensywność batut wiąże się w sposób oczywisty z emocjami uczestników dialogu i tym sposobem wydaje się związana z perswazyjnością, a właściwie z intencją bycia przekonującym, co zgodne jest z wynikami eksperymentów prezentowanymi wyżej. Oznacza to, że im bardziej mówiący chce przekonać odbiorcę do swoich racji, tym mocniejsze są jego ruchy batutowe. Kiedy nadawca ma świadomość, że odbiorca jest oponentem, a kwestie są sporne – batuty są intensyfikowane, ręce wybijają rytm, akcenty i są niczym bezgłośnie skandowanie.

.....
3. W rozmowie prywatnej; pogląd ten i dyskusja na ten temat przedstawiona będzie także w publikacji Antas (praca w druku).

Poniższe przykłady ilustrują takie właśnie sytuacje⁴.

W przykładzie pierwszym mówiący kilkakrotnie (miejsca zapisane kursywą w tekście wypowiedzi) wykonuje mocny gest, poruszając dłonią z góry do dołu.

Przykład 1



„i ona miałyby *tylko wtedy* sens, gdyby dawała w swoim efekcie pracy *prawdę*, w którą wy wierzycie i innej prawdy *nie dopuszczacie*”⁵

Podobnie w tym przykładzie. Tu jeden z uczestników mówiąc, wykonuje szereg szybkich – ale zsynchronizowanych z przyciskami intonacyjnymi – gestów dwóch rąk poruszających się z góry do dołu.

Przykład 2



„bo wy kwestionujecie państwo polskie, wy jesteście jak sekta księdza Natanka; nawet już na marginesie Kościoła katolickiego działa grupa ludzi, która ma własną wiarę, swojego własnego papieża i swojego własnego prawie boga”

Układ dłoni w przypadku batut może być różny (to jeszcze jeden wymiar gestu, wymiar, który także jest znaczący, w przedstawionych analizach ze względu na

4. Wszystkie zdjęcia są cytatami i pochodzą z własnej bazy danych, gromadzonej na potrzeby badań naukowych w Zakładzie Teorii Komunikacji Wydziału Polonistyki UJ. Pozyskiwane są z wyselekcjonowanych materiałów telewizyjnych.

5. Konsekwentnie nie stosuję wielkich liter na początku zanotowanego tekstu ze względu na jego wyrwykowość. Dynamika cytowanych wypowiedzi wpływa także na notację interpunkcyjną – siłą rzeczy jest ona moją interpretacją fonetycznej realizacji, a zatem jest jedynie tekstową próbą przybliżenia czytelnikowi tego, jak brzmiała prawdziwa wypowiedź. Podobnie należy traktować zamieszczone tu zdjęcia. Nie oddają one dynamicznego ruchu gestycznego, a jedynie przybliżają trzy fazy gestu (początkową, szczytową i końcową – zgodnie z praktyką stosowaną przez innych badaczy). Fragmenty filmowe, z których pozyskałam zdjęcia, były i są podstawowym materiałem badawczym.

klarowność opisu, nie jest jednak brany pod uwagę). Może to być dłoń ze skupionymi palcami (jak w pierwszym przykładzie), płaskie dłonie z rozprostowanymi palcami i kantem zwróconym w dół (jak w drugim przykładzie) czy dłonie ze skupionymi palcami dotykających się wzajemnie rąk (jak w przykładzie trzecim). Cechą wspólną tych gestów są ruchy – powtarzające się, ściśle zestrojone z intonacją wypowiedzi.

Przykład 3



„warunkiem jest wystąpienie do niego przez przedstawicieli polskiego rządu; takich wystąpień nie było i to jest kluczowe”

Do batut zalicza się także charakterystyczne gesty z wysuniętym palcem wskazującym. Retorycznie są to jedne z najbardziej konfrontatywnych zachowań gestycznych, bardzo silnie negatywnie oddziałują na interlokutorów – zaostrzają spór (por. Załazińska 2006).

W poniższym przykładzie widać palec wskazujący wymierzony w partnera komunikacji (choć właściwie należałoby napisać oponenta). Jest to także palec grożący (oprócz ruchu całej ręki z góry w dół, pojawił się charakterystyczny kilkukrotny ruch samego palca z góry w dół).

Przykład 4



„a my przy rządzącej obecnie elicie władzy to tylko będziemy dawać się wykiwać”.

A to już nieco inny przykład. Pojawia się tu gest z charakterystycznymi uniesionymi i skierowanymi w górę palcami wskazującymi, ale zwraca uwagę

także przestrzeń, w której wykonano ten gest. Jak pokazują badania, przestrzeń gestyczna najczęściej wykorzystywana podczas gestykulacji to przestrzeń na wysokości nieco poniżej klatki piersiowej mówiącego bezpośrednio przed nim (*central space*) (McNeill 1992). Co ciekawe, wykazano też, że jeśli mówiący chcą podkreślić jakąś informację, to ich gesty często umiejscowione są bliżej twarzy (por. Goodwin 1981; Gullberg 1998; Streeck 1993, 1994, za: Gullberg, Kita). Wyniesienie batut powyżej twarzy zdarza się u rozemocjonowanych nadawców i nadawców zdeterminowanych retorycznie (także oczywiście na wiecach, przemowach do dużej grupy słuchających – również ze względu na proksemiczne uwarunkowania: odległość i widoczność).

Przykład 5



„tam było powiedziane, że każda republika może wystąpić”.

Użycie gestów palca wskazującego łączone jest z modalnością deontyczną (por. Antas, Załazińska 2004). Mówiący, który posługuje się gestem palca wskazującego uniesionego w górę, nie tylko wyraża ustosunkowanie, które można sparafrazować jako: ‘to, co teraz mówię, jest ważne’, ale często także interakcyjne napomnienie: ‘powinnaś na to zwrócić uwagę i o tym pamiętać’. Tak jak w tym przykładzie, gdzie wypowiedź i gest zostały skierowane do dziennikarki, która zadała pytanie, niewłaściwe według rozmówcy na poniższym zdjęciu.

Przykład 6



„wydaje mi się, że nad tym powinniśmy się przede wszystkim pochylić, a nie nad wypowiedziami osób, rodzin, członków rodzin, które zostały tą katastrofą dotknięte”.

Takiemu gestowi palca wskazującego, wycelowanego w odbiorcę, często towarzyszy wypowiedź z partykułą rozkazującą. Przykład poniższy jest ciekawy retorycznie, bo mówiący zwraca się do odbiorcy w 3. osobie (mówi do niego o nim), odwraca głowę, jedynie palec wysuwając w jego kierunku.

Przykład 7



„jeżeli pan Celiński nie zna historii gospodarczej świata i wielu narodów, i wielu państw, to niech się douczy”

W poniższym przykładzie palec wskazujący i wzrok wymierzone są bezpośrednio w odbiorcę. Gestowi towarzyszy konwencjonalny zwrot: „proszę powiedzieć to tym osobom...”, ale prośba wyrażona werbalnie zmodyfikowana tym niezwykle agresywnym gestem w istocie prośbą nie jest – realizuje raczej nakazowość (którą można sparafrazować: ‘wbij to sobie do głowy’).

Przykład 8



„proszę powiedzieć to tym osobom, które żyją poniżej granicy ubóstwa”.

Podobny gest widoczny jest w następnym przykładzie. Nie jest to gest deiktyczny (wskazujący na elementy w przestrzeni fizycznej czy wyobrażonej), ale zaogniający spór gest nakazowy o charakterze agresywnym.

Przykład 9



„niech pan będzie pewny, że to nie ci najemni robotnicy rolni – oni będą w stosunkowo najlepszej sytuacji, w najgorszej znajdują się duzi, hektarowi, towarowi polscy producenci i rolnicy”.

Do zachowań niewerbalnych wyrażających ustosunkowanie partnera interakcji do tego, co i jak mówi nadawca, w sposób niemal bezdyskusyjny zalicza się potakiwanie lub negowanie głową⁶. Reakcje te najczęściej pojawiają się jeszcze w trakcie wypowiedzi nadawcy – w kanale zwrotnym (*back channel*). W przykładzie 10. negowanie interlokutora (widocznego po prawej stronie) – kilkukrotne ruchy głową na boki w poziomie – pojawia się i trwa podczas wypowiedzi drugiego interlokutora (ten moment został zaznaczony w tekście).

Przykład 10



„profesor Brzeziński ma tylko i wyłącznie jeden dostęp do źródeł tych, które mówią o tym, że katastrofa smoleńska była z winy pilotów”

Często mówiący nie przerywa własnej wypowiedzi mimo widocznych reakcji w kanale zwrotnym i może się zdawać, że nie zauważa zachowań partnera. O tym jednak, że tak nie jest, świadczą sytuacje, w których owa informacja zwrotna (*feedback*) nie może pozostać bez odpowiedzi. Wydawać by się mogło, że silne emocje towarzyszące sporowi będą uniemożliwiały uważność i wyczuwanie na sygnały przekazywane w kanale zwrotnym. Paradoksalnie jednak, silne emocje mogą wyczuwać na reakcje odbiorców, a w każdym razie na te reakcje odbiorców, które spór mogą zaostrzyć lub po prostu uzwnętrznić.

6. O różnicach międzykulturowych dotyczących tego gestu można przeczytać także u Jakobsona (1989b).

W poniższym przykładzie słuchacz reaguje negującymi ruchami głowy (ruchy widoczne przez cały czas trwania wyróżnionego fragmentu wypowiedzi), mówiący je zauważa i przerywając wątek, odnosi się do nich, mówiąc: „panie redak..., panie pośle takie są fakty”.

Przykład 11



„no, jeżeli prokuratura stwierdziła, że nie był niszczony wrak, a był wrak cięty; jeżeli prokuratura stwierdziła, że nie było pomyłonych ciał, a ciała były pomyłone w kilku przypadkach, a kolejne nas czekają, jeżeli prokuratura, panie redak..., panie pośle takie są fakty”.

Wydaje się, że właśnie szczególnie w sytuacji sporu, zauważone reakcje oponenta stają się przedmiotem werbalnych odniesień, komentarzy. Stają się bronią do wykorzystania przeciwko oponentowi – jego zachowanie w kanale zwrotnym zostaje nazwane, obnażone, bo to, co zwykle pozostaje bez metakomentarza, odsłonięte – może być wykorzystane w walce retorycznej.

Przykład poniższy ilustruje taką sytuację: mówiący zauważa reakcję, przerywa własną wypowiedź w pół zdania i komentuje zachowanie słuchaczki. (Wyróżnione fragmenty oznaczają czas, kiedy pojawiła się i trwała reakcja słuchaczki; na drugim zdjęciu widoczna jest owa reakcja, która wywołała komentarz).

Przykład 12



„myśmy wynegocjowali warunki takie, które dają nam narzędzia oczywiście do kontroli/ tego, aby tej ziemi nie sprzedawać, zwłaszcza jeśli ... /pani poseł, pani trochę patrzy ironicznie”

Mechanizm takiej walki jest złożony i ryzykowny. Szczególnie w sytuacjach, gdy komentarz jednego z uczestników (dotyczący spostrzeżonego zachowania

niewerbalnego) stawia w niekorzystnym świetle tego, który zachowuje się w określony sposób (poniżej przykład).

Dwóch gości programu (przeciwników politycznych) prowadzi dialog, który w przytoczonym fragmencie jest dialogiem symultanicznym – tury konwersacyjne nakładają się na siebie. Trudności z oddaniem w zapisie tej swoistej dynamiki paradoksalnie nie wiążą się z trudnościami, jakie, zdawałoby się, mogli mieć interlokutorzy ze zrozumieniem siebie nawzajem. Mimo nakładających się wypowiedzi, doskonale wiedzieli nie tylko, co który mówi, lecz także zauważali nawzajem swoje reakcje oraz wyrażone w ten sposób ustosunkowanie. Mówiący A przerywa w pół słowa własną wypowiedź, aby odnieść się do wypowiedzi swojego interlokutora wybrzmiałej w kanale zwrotnym. To odniesienie dotyczy nie tyle tego, co mówiący B powiedział, ale tego, w jaki sposób to zrobił. Mówiący A w sposób nieco ironiczny i protekcyjny interpretuje emocje interlokutora B. Ten natychmiast zaprzecza, usiłując się tłumaczyć, przybierając podobnie protekcyjny ton („ja się w ogóle nie denerwuję, ja współczuję wam, no...”). Interlokutor A jeszcze raz jednak przypuszcza atak personalny, a interlokutor B w nieudany sposób po raz drugi usiłuje zaprzeczyć, stosując wzdłużenie intonacyjno-głoskowe („nieeee”) i negujące ruchy głowy (*de facto* potwierdzając tym zachowaniem to, co eksplicytnie wyraził jego rozmówca)

Przykład 13



A: „przekazaliście, przekaza..., znaczy, pan się, pan dlatego się tak denerwuje,

B: *Stalin wam się kłania. Wyszyński. To był prokurator stalinowski. Naprawdę.*

B: *ja się w ogóle nie denerwuję*

A: pan dlatego się tak, ale, panie redak...,

B: *ja współczuję wam, no...*

A: panie pośle, no, pan się unosi, pan się denerwuje,

B: *nieeee*

A: również dlatego, że pan sobie zdaje sprawę, że...”.

O tym, że zwodnicze może być utożsamienie potakiwania głową ze zgodą na to, co mówi partner, świadczą poniższe przykłady. Pokazują one, że – paradoksalnie – potakiwanie może być ostatecznie niezgodą na to, co się słyszy. Gest

potakiwania może bowiem pełnić rozmaite funkcje w dialogu. Poniżej przedstawiam przykład takiego niepotwierdzającego potakiwania.

W trakcie wypowiedzi (mówiącego widocznego po prawej stronie) słuchacz reaguje kilkukrotnym potakiwaniem głową (fragment wyróżniony), a następnie usiłuje przejąć głos, zwracając się bezpośrednio do dziennikarki prowadzącej spotkanie: „to ja, to ja...” i wykonując w tym momencie gest widoczny na zdjęciu ostatnim.

Przykład 14



„to się okazało, jakimi niepoważnymi hipotezami, albo inaczej: jak bardzo *teoretycznymi hipotezami są te formułowane przez profesorów*”.

Potakiwanie partnera interakcji w wielu przypadkach nie odnosi się do tego, co zostało usłyszane. Można powiedzieć, że nie dotyczy tego, co się słyszy, ale że się słyszy. Ma charakter interakcyjny. Znaczenie tego zachowania można sparafrazować słowami: ‘rozumiem, co mówisz’. Tylko tyle (a może aż tyle). Takie potakiwanie często także jest wstępem do próby przejęcia głosu. Widać to dobrze w poniższej sytuacji.

Słuchacz usiłuje przejąć głos w trakcie wypowiedzi innego uczestnika spotkania, potakując przy tym pospiesznie głową (w momentach zaznaczonych w tekście).

Przykład 15



„jeśli chce pan znać moją opinię... *jeśli chce pan znać...* panie pośle... dobrze... jeśli chce pan znać moją opinię... prawdopodobnie... *yhy...* tak... *panie pośle*, jeśli chce pan znać moją... chce pan znać moją odpowiedź czy nie?”

Interakcyjne funkcje gestów, to znaczy takie, które odpowiadają za organizację konwersacji – zmianę tur, oddanie głosu, wstrzymywanie, nawiązywanie do tego, co zostało powiedziane⁷ – w sytuacji sporu skorelowane są z płaszczyzną interpersonalną dialogu (por. Załazińska 2006).

Przykładem może być gest wstrzymywania – ręce (lub ręką) wyciągnięte przed siebie stanowią blokadę dla wypowiedzianych przez partnera interakcji słów, opinii, prezentowanych postaw. Jednocześnie mogą wstrzymywać interlokutora przed zabraniem głosu (gdy chce on wbrew woli mówiącego przejść turę konwersacyjną) lub blokować jego słowa, gdy samemu chce się zacząć mówić, mimo że poprzednik jeszcze nie skończył.

W przykładzie poniższym prowadzący spotkanie usiłuje uspokoić żywiołowo spierających się uczestników, wykonując obiema dłońmi zatrzymujący gest. Wprawdzie w kadrze uchwycone jest przede wszystkim zachowanie dziennikarza prowadzącego program, ale można dostrzec podobne gesty dłoni innych uczestników tego spotkania.

Przykład 16



„proszę państwa... proszę panów... nie, nie, nie, nie... panowie... panowie... pa-no-wie bła-gam”.

W przykładzie 17. gest wstrzymującej dłoni wykonuje mówiący widoczny po prawej stronie. Gest ten wykonany został w kierunku dziennikarki, która wtrąciła się podczas wypowiedzi obu uczestników, usiłując im przerwać. Interakcyjnie silniejszy był uczestnik gestykułujący – wbrew regułom programu (*nb.* także normom kulturowym grzeczności konwersacyjnej) nie dopuścił dziennikarki do głosu, blokując i uciszając ją gestem dłoni, a następnie wtrącając uwagę o charakterze metatekstowym.

7. Więcej na temat gestów interakcyjnych: Janet Bavelas i jej zespół (1992, 1995) oraz Ferdynand Poyatos (2002).

Przykład 17



- „– tylko wy, drodzy państwo, kwestio...
- panowie, *ja mam wrażenie, że pano...*
- jedną rzecz tylko powiem...”.

Gest wstrzymywania charakteryzuje się ruchem skierowanym od ciała na zewnątrz i nieco w dół. Zdarza się również, że gest nie kończy się w przestrzeni, ale pojawia się dotyk – tak jak w przykładzie niżej, gdzie dłoń dotyka ręki chcącego coś powiedzieć interlokutora. Gest ten przywodzi na myśl uspokajanie. Jest znakiem gestycznym i haptycznym: ‘poczekaj, uspokój się, jeszcze nie twoja kolej’.

Przykład 18



W trakcie wypowiedzi (mówcy widocznego po prawej stronie), słuchacz reaguje na to, co słyszy zdziwieniem (rysującym się na twarzy i cofnięciem głowy) i chce natychmiast coś powiedzieć. Zaczyna zwrotem adresatywnym: „panie...”, ale nie kontynuuje, bo w tym momencie mówiący, nie przerywając własnej wypowiedzi, wykonuje gest – dotyka swoją dłonią ręki partnera komunikacji, na co ten milknie.

Biorąc pod uwagę kulturowe normy związane z zachowaniami dotykowym i proksemicznymi, należy uznać, że gest taki jest wysoce ryzykowny retorycznie. Wszystkie badania na ten temat pokazują, że dotykanie (a nawet przekroczenie granicy przestrzeni osobistej) przez osoby, które nie są akceptowane, pożądane, innymi słowy nie dostały przyzwolenia ze strony odbiorcy – traktowane jest jako przejaw agresji i budzi mocne reakcje obronne lub reakcje ataku. W kontekście sporu może to być nie tylko przejawem agresji, lecz także tę agresję wyzwalając. Warto zauważyć, że istotne jest tu nastawienie interlokutorów względem siebie

– psychologowie podkreślają, że ludzie skłonni są pozytywnie reagować na dotyk (bez przyzwolenia) osób, które lubią, które budzą w nich sympatię (Leathers 2007: 132). Tym bardziej więc oponent, przeciwnik w walce retorycznej, który pozwala sobie na nieuprawnione zachowanie dotykowe, będzie budził negatywne emocje.

W retoryce sporu szczególną rolę odgrywa płaszczyzna interpersonalna dialogu. Różnica zdań na poziomie merytorycznym (ideacyjnym) nie wyzwała tak mocnych negatywnych reakcji, jak atak personalny, czyli, używając terminologii Ervinga Goffmana atak na „twarz” partnera komunikacji (Goffman 2006⁸). Akty zagrażające „twarzy” partnera lub atakujące jego „twarz” wyzwalają reakcję, którą widać w zachowaniach odbiorców. Reakcja ta objawia się najpierw niewerbalnie (mniej lub bardziej, ale zawsze można ją dostrzec), a potem werbalnie (przy czym reakcja werbalna na atak personalny jest prawdopodobnie ostatecznością, nie zawsze więc zostaje wyrażona, a jeśli jednak tak się dzieje – spór ostatecznie przenosi się na płaszczyznę interpersonalną otwartych wzajemnych ataków i impertynencji). Oto dwa ostatnie przykłady.

W pierwszym widać niewerbalną reakcję na obraźliwe (pozamerytoryczne) uwagi przeciwnika w sporze (cytowany pod zdjęciami tekst).

Przykład 19



„pani się tak pięknie uśmiecha, sympatycznie, pani uśmiech jest taki wręcz zniewalający i ja powiem tak, że za tym uśmiechem, jednak ten uśmiech porównuję do tej całej kampanii pronijnej, on jest też taki zniewalający, miły, ale za tym kryje się ironia i pustka”.

Na koniec przytaczam sytuację komunikacyjną z dłuższą wymianą zdań, której dynamika trudna jest jednak do opisanego, ponieważ część kolejnych replik nakładała się na siebie (tury symultaniczne), skomplikowana była też prozodia niektórych fragmentów. Odnoszę się jednak do replik szczególnie

8. Goffmanowska koncepcja „twarzy” została rozwinięta w pragmatyce grzeczności, por. Brown, Lewinson 1987.

interesujących w kontekście reakcji na atak personalny.

W rozmowie polityka z dziennikarką pojawia się nakazowa wypowiedź polityka dotycząca bezpośrednio dziennikarki. Dziennikarka początkowo powściągliwa w reakcji, mimicznie pokazuje jednak, że została obrażona, a granica między sporem merytorycznym, a niemerytorycznym – przekroczona. Kulminacją jest jej reakcja werbalna i towarzysząca jej niewerbalna: gest palca wskazującego wysuniętego w kierunku przeciwnika. Gest ten utrzymywany jest przez dłuższy czas (wyróżnione fragmenty tekstu) – ręka porusza się kilkakrotnie w przód i tył (ruch przypominający klucie).

Przykład 20

„– ja nie widziałem pani nigdy z transparentem rotmistrza Pileckiego, pani wspominającej na Rakowieckiej ofiary systemu komunistycznego, pani tam nie widziałem, a kibiców tam widziałem, więc kibicom wielki szacun, a panią wzywam do poprawy

– do jakiej poprawy, przepraszam?

– do rekolekcji patriotycznych

– czy mam się uczyć od Starucha, żeby bić po twarzy piłkarza, tak?

– nie, niech się pani...

– mam się, mam się bić, tak?

– niech się, niech się...



– niech mnie pan lepiej nie poucza, dobrze!

– niech się pani uczy...

– niech, niech pan poucza swoich kolegów z ONR-u, żeby nie mówili, żeby nie mówili....

– niech się pani uczy od husarii, która rozpoczynała marsz niepodległości...

– niech pan, niech pan nie przesadza, naprawdę!

– ruch dekonstrukcyjny NZS...

– a pan niech się uczy też...

– od motocyklistów rajdu katyńskiego, niech pani od nich się uczy, naprawdę, na naukę nigdy nie jest za późno

– dla pana też nie jest za późno na naukę, niech pan...”.

W tym momencie do wymiany zdań wtrąca się osoba trzecia (polityk uczestniczący w spotkaniu, przebywający w innym studiu) i wygłasza swoją kwestię. Po tej stosunkowo długiej wypowiedzi dziennikarka kontynuuje rozmowę z gościem w studiu. Istotne i interesujące jest, że wraca do użytego poprzednio

gestu i intonacji – jest to wciąż jej reakcja na atak personalny, który cały ten spór wywołał.



Jeśli bowiem sporne kwestie dyskutowane są (nawet zaciekle), ale nie pojawia się bezpośredni atak na „twarz” partnera komunikacji, to wzrasta szansa na rozumienie przeciwnych stanowisk, a nawet przekonanie do jednego stanowiska tych, którzy mieli odmienne zdanie. Taka szansa nie zaistnieje w sytuacji, gdy werbalne i niewerbalne narzędzia komunikacji zostaną użyte do ataku na „twarz” partnera komunikacji. W takim przypadku kwestie merytoryczne schodzą na dalszy plan lub przestają istnieć na planie konwersacji, interlokutor bowiem, którego „twarz” została naruszona, będzie musiał zadbać o skuteczniejszą jej obronę lub zaatakować w odwecie.

Gesty i inne zachowania, które ze słowami współtworzą akt komunikacji, wyrażają złożone intencje interlokutorów i są znakami istniejących oraz tworzonej relacji interpersonalnych. W szczególności w kontekście retoryki sporu ta płaszczyzna dialogu jest istotna: jej istnienie manifestuje się bardzo wyraźnie i bardzo wyraźnie wpływa na przebieg procesu komunikacji. Zdefiniowany na początku spór – jako z jednej strony brak zgody w jakiejś kwestii, a z drugiej jako walka, czyli starcie, które uwikłane jest w personalne, pozamerytoryczne odniesienia – może być zarówno konsekwencją przeciwnych stanowisk, jak i ich przyczyną.

Zachowania uczestników dialogu są znakami zarówno istniejącego (interakcyjnie ukonstytuowanego w dialogowym „tu i teraz”) sporu, jak i działaniami które go tworzą. Wskazują na to także zachowania niewerbalne uczestników komunikacji: duża intensywność gestów batutowych, charakterystyczne gesty palca wskazującego, gesty blokowania i wstrzymywania, ekspresywna mimika, wyraźne sygnały w kanale zwrotnym oraz odniesienia do nich, a także wyraziście modulacja intonacyjna.

Złożone współdziałanie środków werbalnych i niewerbalnych nie powinno być analizowane oddzielnie, za to z uwzględnieniem perspektywy funkcjonalnej: płaszczyzn (wymiarów) komunikacji dialogowej, która także pod tym względem jest złożona i niejednorodna.

Wskazane tu charakterystyczne schematy zachowań niewerbalnych pojawiających się w sytuacji sporu są zbieżne z przytaczanymi na początku badaniami eksperymentalnymi wskazującymi, które zachowania niewerbalne korelują z intencją bycia przekonującym. Taki wniosek jest możliwy, ponieważ w cytowanych badaniach nie uwzględniano specyfiki sytuacji i relacji istniejących między interlokutorami. Nie określono, czy chęć bycia przekonującym musi być związana z pozytywnym ustosunkowaniem do osoby, którą chce się przekonać. Innymi słowy, w sytuacji sporu również można mieć intencję bycia przekonującym. Kwestię zasadniczą stanowi natomiast uwzględnienie (czy wyróżnienie) płaszczyzny interpersonalnej dialogu – wymiaru relacji, które tworzą się i manifestują podczas dialogu. Werbalno-niewerbalne zachowania uczestników pokazują, że wymiar ten jest niezwykle istotny właśnie w retoryce sporu. O ile bowiem odmienność stanowisk (na płaszczyźnie ideacyjnej, merytorycznej) może zakończyć się przekonaniem jednej ze stron do racji drugiej lub (w wersji retorycznie gorszej) – uporczywym obstawaniem na własnym stanowisku każdego z uczestników, o tyle spór na płaszczyźnie relacji – czyli realizowany przez atak personalny (obojętne czy werbalny, czy niewerbalny) – zawsze prowadzi do wzajemnych starć i unicestwienia jakąkolwiek szansę na porozumienie na płaszczyźnie merytorycznej.

Bibliografia

- Antas Jolanta, Załazińska Aneta** (2004) *Niewerbalne środki i strategie przekonywania stosowane w telewizyjnych debatach polityków*. W: *Sztuka perswazji. Socjologiczne, psychologiczne i lingwistyczne aspekty komunikowania perswazyjnego*, pod red. Katarzyny Leszczyńskiej, Rafała Garpiela, Kraków, Nomos, s. 183-194.
- Bavelas Janet, Chovil Nicole, Coates, Linda, Roe Lori** (1995) *Gestures specialized for dialogue*. „Personality and Social Psychology Bulletin”, Numer 21, s. 394-405.
- Bavelas Janet, Chovil Nicole, Lawrie Douglas, Wade Allan** (1992) *Interactive gestures*. „Discourse Processes”, Numer 15, s. 469-489.
- Bavelas Janet, Hutchinson Sarah, Kenwood Christine, Matheson Deborah** (1997) *Using face-to-face dialogue as a standard for other communication systems*. „Canadian Journal of Communication”, Numer 22, s. 5-24.
- Brown Penelope, Levinson Stephen** (1987) *Politeness. Some universals in language usage*. Cambridge, Cambridge University Press.
- Budzyńska-Daca Agnieszka** (2008) *Pronuntiatio, czyli sztuka wygłaszania mowy*. W: *Retoryka*, pod red. Marii Barłowskiej, Agnieszki Budzyńskiej-Dacy, Piotra Wilczka, Warszawa, PWN, s. 151-170.

- Bühler Karl (2004) *Teoria języka*. Kraków, Universitas.
- Efron David (1941) *Gesture and environment*. Nowy Jork, King's Crown Press.
- Ekman Paul, Friesen Wallace (1969) *The repertoire of nonverbal behavior: Categories, origins, usage, and coding*. „Semiotica”, Numer 1, s. 49-98.
- Goffman Erving (2006) *Rytuał interakcyjny*. Warszawa, PWN.
- Gullberg Marianne, Kita Sotaro (2009) *Attention to Speech-Accompanying Gestures: Eye Movements and Information Uptake*. „Journal of Nonverbal Communication”, Numer 33, s. 251-277, DOI 10.1007/s10919-009-0073-2.
- Jakobson Roman (1989a) *Poetyka w świetle językoznawstwa*. W: *W poszukiwaniu istoty języka*. Wybór pism, t. 2, Warszawa, PIW, s. 77-124.
- Jakobson Roman (1989b) „Tak” i „nie” w mimice. W: *W poszukiwaniu istoty języka*. Wybór pism, t. 1, Warszawa, PIW, s. 85-92.
- Kendon Adam (2004) *Gesture: Visible Action as Utterance*. Nowy Jork, Cambridge University Press.
- Korolko Mirosław (1998) *Sztuka retoryki. Przewodnik encyklopedyczny*. Warszawa, Wiedza Powszechna.
- Leathers Dale (2007) *Komunikacja niewerbalna*. Warszawa, PWN.
- McNeill David (1992) *Hand and mind. What Gestures Reveal about Thought*. Chicago, The University of Chicago Press.
- Orzechowski Sylwester (2007) *Komunikacja niejęzykowa a wiarygodność*. Lublin, Wydawnictwo Uniwersytetu Marii Curie-Skłodowskiej.
- Poyatos Ferdinand (2002) *Nonverbal Communication across Disciplines*, t. I, Amsterdam-Philadelphia, John Benjamins Publishing Company.
- Watzlawick Paul, Beavin Janet, Jackson Don (1967) *Pragmatics of Human Communication. A study of interactional patterns, pathologies, and paradoxes*. Nowy Jork, Norton.
- Załaźnińska Aneta (2006) *Niewerbalna struktura dialogu*. Kraków, Universitas.

Non-verbal signs in the dispute: gestures and other speech behaviours as semiotic elements constituting and representing dispute

Nonverbal behaviour accompanying words in dialogic situation has multiple communication functions. They are extremely significant in any sort of argument defined as a lack of agreement as well as a direct confrontation (a personal quarrel rather than a case-relevant discussion). This paper discuss how nonverbal behaviour together with the verbal level are able to express existing conflict, but, what is more, they can also create an argument (conflict) referring to interpersonal relation level.

Key words: dispute, nonverbal communication, face to face dialogue, multifunctional, interpersonal