

Anna Bączkowska¹

REGUŁA GRZECZNOŚCI W KOMUNIKACJI KOBIETA – MĘŻCZYZNA

Wstęp

Reguła grzeczności w komunikacji badana jest zwykle w kontekście komunikatów werbalnych. Od lat siedemdziesiątych poświęca się jej coraz więcej uwagi w badaniach z zakresu pragmatyki i analizy dyskursu. Niewielkie jednak zainteresowanie wzbudza wyrażanie grzeczności czy wyłuszczenie jej reguł na poziomie komunikacji niewerbalnej. Jednakże, kanał niewerbalny stanowi co najmniej 55% wszystkich komunikatów wysyłanych przez rozmówców, podczas gdy kanał werbalny – jedynie około 7% (Mehrabian, 1971). Dlatego uzasadnione wydaje się, aby grzeczność analizować nie tylko w obrębie słów, ale też prosemiki i kinezyki. W niniejszym artykule przyjęto takie właśnie „dwukanałowe” podejście do grzeczności, ograniczając się do sytuacji komunikacyjnej w kontekście rozmowy kobiety z mężczyzną.

W pierwszej części artykułu wspomnę o podstawowych zagadnieniach teoretycznych związanych z grzecznością, wpływających głównie z badań pragmatyków, a więc z zakresu komunikacji werbalnej. Badania własne dotyczą jednak zachowania lub złamania reguły grzeczności poprzez sygnały niewerbalne, dlatego też dodatkowo wspomnę o badaniach na pograniczu – z jednej strony językoznawstwa i psychologii oraz z drugiej strony – pragmatyki i nauk o komunikacji. Badania w obrębie tych dziedzin opierają się zwykle na odmiennych metodologiach, co przemawiałoby za ich rozdzieleniem i analizą wysoce wyspecjalizowaną, zajmującą się jedynie konkretnym wycinkiem danych, wy-

¹ Dr Anna Bączkowska specialises in English linguistics. Department of English Studies, Kazimierz Wielki University, ul. Grabowa 2, 85-601 Bydgoszcz, e-mail: ab@ukw.edu.pl.

odrębnionych z całego strumienia sygnałów. Niemniej jednak sytuacja komunikacyjna uzależniona jest od wielu czynników, które działają jak naczynia połączone. Dlatego też stanowisko preferujące prowadzenie badań nad komunikacją na przecięciu kilku dziedzin równoległe, wydaje się bardziej uzasadnione. Zamieszczona w drugiej części artykułu analiza będzie zatem polegać na „przełożeniu” reguł wyróżnionych głównie przez pragmatyków, jak również badaczy o tendencji bardziej interdyscyplinarnej, na język komunikatów niewerbalnych w celu zbadania tezy, iż grzeczność można wyrazić lub też złamać jej reguły na poziomie komunikacji niewerbalnej.

1. Grzeczność w teorii

O konieczności współpracy interlokutorów w trakcie rozmowy (jako czynnika niezbędnego do uzyskania efektywnej i płynnej komunikacji) pisał już Paul Grice. Zaproponował on – w ramach swojej reguły kooperacji – cztery znane maksymy konwersacyjne: ilości, jakości, sposobu i relewancji. Maksymy Grice’a są obecnie wypierane przez inne teorie, które z jednej strony – minimalizują liczbę tych maksym oraz z drugiej strony – zagnieżdżają je na przecięciu zarówno semantyki, jak i pragmatyki (podczas gdy w przeszłości było to zagadnienie zasadniczo pragmatyczne). Jeśli chodzi o pierwszą kwestię, to wystarczy wspomnieć w wielkim skrócie, że Levinson (2000) zastąpił cztery zasady Grice’a trzema maksymami, a Horn (1984) – dwiema. Najdalej w tej redukcji posunęli się Sperber i Wilson (1987), proponując jedną tylko maksymę, zwaną po polsku maksymą relewancji (termin ten ostro krytykuje Jaszczołt, 2005). Szerzej na temat tych nowych koncepcji, znanych w literaturze anglojęzycznej jako *semantics-pragmatics interface* i traktowanych jako dziedzina wiedzy sama w sobie (jako neo- lub post-Grice’owskie programy), napisałam w innym artykule (Bączkowska, 2010).

Na bazie Grice’owskiej tradycji, Leech (1983) zaproponował nowe maksymy, ograniczając się w swojej propozycji do zasad określających grzeczność; można wyróżnić: maksymę taktu, wspaniałomyślności, aprobaty, skromności, współodczuwania i zgody. Maksymy te krytykowane są za niepraktyczność, bowiem stanowią pewne abstrakty, słabo poddające się ewaluacji przez badacza.

Goffman (1959) znany jest głównie z wprowadzonego przez niego do nauk społecznych i komunikacji pojęcia „twarzy”, które później znacznie rozwinęli i rozbudowali Brown i Levinson (1987). Zgodnie z tą koncepcją, zabiegając o aprobatę, komplementując innych czy dbając o potrzeby interlokutora, wyra-

żamy „pozytywną twarz”, natomiast okazując autonomię, dystans i niezależność od interlokutora, dajemy wyraz „negatywnej twarzy”.

Robin Lakoff (1975) w bardzo zwięzły sposób ujęła grzeczność, redukując ją do trzech reguł: 1. niczego nie narzucaj, 2. daj wybór, 3. spraw, aby interlokutor czuł się dobrze w twoim towarzystwie. Te niezwykle proste „wytyczne” w zasadzie obejmują wszystkie reguły wcześniej wymienione.

Scollon i Scollon (2007) badali komunikowanie w kontekście wyrażania kontroli i dominacji, posługując się trzema pojęciami – siły (+P, -P), dystansu (+D, -D) i wagi zaangażowania (+W, -W) – w następujących schematach: (-P, +D) dla wyrażenia szacunku, (-P, -D) dla wyrażenia solidaryzowania się z interlokutorem oraz (+P, +/-D) dla podkreślenia hierarchii społecznej. Dla przykładu, osoby demonstrujące swoją przewagę (siłę, +P) oraz narzucające dystans (+D) ujawniają swoją dominację i wyższość względem rozmówcy.

Von Thun (2001) natomiast omawia komunikację jako zjawisko na pograniczu językoznawstwa i psychologii, twierdząc, że dziedziny te przenikają się w sytuacji komunikacyjnej. Z czterech elementów jego „kwadratu wypowiedzi” – rzeczowego (Jakobsonowska funkcja denotatywna), apelu (funkcja konotatywna), ujawniania siebie (funkcja emotywna/ekspresywna) i relacji wzajemnej (Hallidayowska płaszczyzna interpersonalna) – dwie ostatnie włączyłam do analizy przedstawionej poniżej. Według von Thuna, sytuację komunikacyjną należy analizować na poziomie dyskursu (a nie pojedynczych aktów mowy), tj. na poziomie „inicjacja-reakcja”, czyli z uwzględnieniem odpowiedzi interlokutora, bowiem jego odpowiedź to „papierek lakmusowy” efektywności rozmowy. Ta „minimalna autonomiczna jednostka komunikacji”, jak ją nazywa von Thun, to swoista „action game”, w którą zaangażowane są obydwie strony rozmowy.

Powyżej przedstawiłam w bardzo dużym skrócie wybrane zagadnienia związane z komunikacją oraz z grzecznością. Temat nie został – rzecz jasna – wyczerpany, z konieczności ograniczyłam się jednak do tych zagadnień, które mają znaczenie w analizie przedstawionej w dalszej części artykułu.

2. Elementy komunikacji

Za podstawowe elementy w analizie komunikatów niewerbalnych przyjmuje się wygląd (atrakcyjność), wyraz twarzy, ruchy oczu i kontakt wzrokowy, proksemikę i kinezykę. W odniesieniu do wyglądu, który nie przez wszystkich badaczy jest zaliczany do elementów komunikacji niewerbalnej, należy wspomnieć o funkcji ubioru, który nie tylko służy utrzymaniu określonej temperatu-

ry ciała, ale i kodowaniu informacji o jego posiadaczu, takich jak: status społeczny, rodzaj wykonywanej pracy, poglądy polityczne, osobowość czy nastrój, ale też otwartość na konkretnego rozmówcę, również w sensie sygnałów erotycznych (Argyle, 1994: 42). Interesującym jest też fakt, że w przypadku kobiet wyróżniono co najmniej sześć różnych „klas sytuacji”, które decydowały o wyborze określonego stylu ubioru (Argyle, 1994: 43).

Hallowska proksemika (por. Hall, 1963) zajmuje się strefą osobistą, którą podzielił on na intymną, osobistą, publiczną i masową. Ten podział ogólny należy zweryfikować pod kątem preferencji płci: kobiety mają tendencję do prowadzenia dyskursu w bliższej odległości niż mężczyźni. Ta różnica jest również zauważalna w badaniach przedstawionych w drugiej części artykułu.

Kinezyka (badana początkowo głównie przez strukturalistę Birdwhistella, 1970) zajmuje się ruchem ciała, obejmuje więc gestykę (ruchy rąk, nóg). Początkowo ruch traktowano w kategoriach strukturalistycznych, czyli analizowano go jako odrębny, autonomiczny i pozakontekstowy symbol, który – podobnie jak zdanie – może być rozłożony na komponenty składowe, zwane przez Birdwhistella *allokines*. Są one tak małymi jednostkami (mikrogestami), że zwykle są niezauważalne. Stanowią jednak składniki większych jednostek zwanych *kines*, a te z kolei tworzą jednostki nadrzędne zwane *kinemes*, a następnie *kinemorphemes*. Ten strukturalistyczny podział przypomina (choćby samą nazwą) jednostki wyróżnione przez językoznawców (alofony, fonemy, morfemy itp.). Był to zabieg celowy, który uwiadczał też Birdwhistella o możliwości traktowania komunikatów niewerbalnych w taki sam sposób, jak werbalnych, a nawet o zbyteczności odróżniania tych dwóch typów sygnałów (Richmond i McCrosky, 2004: 51). Birdwhistellowskie elementy ruchu analizowane były bez uwzględnienia czynników interakcyjnych i konkretnej sytuacji komunikacyjnej; między innymi za takie podejście krytykował Birdwhistella jego zagorzały oponent Dittman (1971). Jego głównym kontrargumentem było przekonanie, że podczas gdy język jest inherentnie dyskretny, jedynie niektóre ruchy ciała i gesty można za takie uznać, zdecydowana większość ma jednak formę kontinuum. Reakcją na zagłębianie się w wewnętrzną strukturę znaków lansowaną przez strukturalizm było podejście preferujące znaczenie czynników zewnętrznych (*external variable approach*), którego zresztą głównym przedstawicielem był znany badacz Paul Ekman. To nowe podejście widzi ruch nie w kategoriach mikrozachowań, lecz jako element funkcjonujący w kontekście cech idiosynkratycznych oraz całej sytuacji komunikacyjnej. Gesty indywidualne pojmowane są jako kombinacja zachowań wrodzonych i nabytych. W niniejszej analizie znaki traktowane są jako elementy całej sytuacji komunikacyjnej, dlatego też uwzględnione będą zarówno możliwe cechy idiosynkratyczne, jak i różnice płci oraz kontekst sytuacyjny. Ponadto, oprócz ruchu, rozważony będzie również brak ruchu. Zarówno bezruch, jak i paazy interlokutorów, są – wbrew pozorom

– nośnikami ogromnego ładunku informacji i zdecydowanie wpisują się w ramy przedstawionej interpretacji (por. Jaworski 1992).

W niniejszym artykule do tej kategorii dołączone też będą elementy związane z ruchem oczu i brwi oraz mimiką twarzy. W szczególności istotne w poniższej analizie okażą się cechy spojrzenia (*gaze*), takie jak jego kierunek, skanowanie w celu zebrania informacji o interlokutorze, wyrażanie emocji, definiowanie dystansu i relacji oraz typy spojrzenia, np. unikanie wzroku interlokutora czy spojrzenie jednostronne. Warto przytoczenia są badania Argyle'a i Inghama (1972), którzy twierdzą (na podstawie swoich badań), że kiedy słuchamy, długość spojrzenia na mówiącego stanowi około 75% czasu całej rozmowy, podczas mówienia – około 41% (choć może on być wyższy i osiągać nawet wartość 75%), a wzajemne spojrzenie to zazwyczaj około 30% czasu, z czego długość nieodwzajemnionego spojrzenia trwa około 3 sekund, a odwzajemnionego – około 1 sekundy (Argyle, 1994: 28-29). Istotna jest również relacja spojrzenia do przejmowania głosu. Kendon (1967) zauważył, że spojrzenie jest zwykle przedłużone pod koniec wypowiedzi, kiedy mówiący chce zachęcić interlokutora do przejęcia głosu. To przedłużone spojrzenie jest – jak twierdzi Argyle (1994: 50) – sposobem na zebranie informacji dotyczącej reakcji zwrotnej na treść wypowiedzi mówiącego. Dzięki temu przedłużonemu spojrzeniu zatem, przejmowanie głosu ma szansę przebiegać bezkonfliktowo i synchronicznie. W przypadku ruchu brwi zauważono, że kodują one wiele emocji, od złości (kiedy są maksymalnie opuszczone i ściągnięte) do zdziwienia, a nawet niedowierzania (kiedy są maksymalnie uniesione) (Argyle, 1994: 27). Ponadto, nieznaczne unoszenie brwi jest utożsamiane z sygnałem informującym o zainteresowaniu interlokutorem (pozytywne zaskoczenie), w szczególności jeśli towarzyszy temu powiększenie i zaczerwienienie ust (sygnał „otwierania się” na rozmówcę). Dotyczy to zwykle reakcji przy pierwszym kontakcie wzrokowym.

3. Badania

3.1. Kontekst uzyskania danych

Przedstawiona poniżej analiza osadzona jest na płaszczyźnie interpersonalnej, która obok trzech pozostałych – interakcyjnej, ideacyjnej i modalnej – uznana jest za podstawowy poziom komunikacji (Załazińska, 2006: 117). Dane do analizy uzyskano z emitowanego w Polsce w lipcu w roku 2006 przez telewizję BBC Prime programu typu *reality show* p.t. „Would like to meet”.

Do programu zgłaszają się osoby, które mają problem ze znalezieniem sobie partnera życiowego. Ekipa ekspertów (stylistka, specjalista od komunikacji werbalnej oraz specjalistka od języka ciała) ma sześć tygodni na „transformację” komunikatów uczestnika programu w taki sposób, aby na randce zorganizowanej pod koniec programu był on w pełni świadomym i efektywnym uczestnikiem sytuacji komunikacyjnej. W opisanym poniżej badaniu uczestniczką programu jest kobieta, trzydziestodwuletnia przedstawicielka handlowa z branży medycznej, natomiast jej interlokutorem wybranym przez ekipę ekspertów na randkę-probież jest trzydziestoletni „młody wilk” (*high flier*). Na potrzeby niniejszego artykułu analizie poddany będzie trwający cztery i pół minuty fragment programu.

Należy w tym miejscu wspomnieć o ograniczeniach poniższej analizy. Pierwszym z nich jest kontekst samego nagrania, wykorzystanego do opisu komunikacji niewerbalnej. Kontekst ten jest nienaturalny lub może jest semi-naturalny, bowiem sytuacja, w której biorą udział opisywane osoby to randka próbna, na którą nie tylko zaproszono nieznanego kobiecie mężczyznę, ale też udzielono mu pewnych ogólnych wskazówek, dotyczących jego zachowania niewerbalnego oraz potencjalnych tematów rozmowy. Randka ta ma bowiem pozwolić ekipie ekspertów ocenić umiejętności komunikacyjne kobiety. Ponadto, fakt że randka jest rejestrowana oraz to, że nagranie zostanie wyemitowane w telewizji i tym samym udostępnione szerokiemu audytorium na świecie, z pewnością musiało wpłynąć na zachowanie kobiety. Analizując sytuację komunikacyjną zachodzącą między nimi należy również wziąć pod uwagę różnice w stylach i sposobach komunikacji, wynikające z różnicy płci. Jak wiadomo, kobiety mają tendencję do bardziej wylewnej werbalizacji opinii i emocji oraz do powtarzania informacji, podczas gdy mężczyźni częściej operują pauzami i milczeniem, rezerwując sygnały werbalne do wyrażenia konkretnych treści. Ta cecha dystynktywna wynikająca z uwarunkowania płciowego została również uwzględniona w analizie. Ostatnim ograniczeniem jest idiosynkryzm danych, tj. czynnik indywidualnego stylu komunikacji reprezentowanego przez kobietę, który – używając nomenklatury Richmonda i McCrosky’ego (2004) – jest ożywiony, przyjazny i dominujący, co zostanie uwzględnione w analizie.

3.2. Analiza danych

Przypomnijmy, że tezę badań jest dowiedzenie, że reguły grzeczności (opracowane głównie z myślą o sygnałach werbalnych) przekładalne są również na sygnały pozawerbalne, oraz że – podobnie jak na poziomie samego języka – mogą one być złamane poprzez pewne zachowania niewerbalne. Mając na uwadze tę

teżę, przeanalizowane zostaną sygnały niewerbalne obojga uczestników dialogu w odniesieniu do (1) wyglądu, (2) proksemiki, (3) kinezyki.

3.2.1. Wygląd

Wygląd można analizować w kontekście atrakcyjności lub stosowności. Kwestia atrakcyjności kobiety nie będzie podlegać dyskusji w tak krótkim artykule, jednak na uwagę zasługuje z pewnością stosowność stroju kobiety do danej sytuacji. Na pierwszą randkę z nieznaną kobietą ubiera się w czarną suknię z dużym dekoltem oraz zupełnie odkrytymi plecami. Mimo iż na sukienkę narzucona jest marynarka (ryc. 1), kobieta zaraz po powitaniu zdejmuje ją (ryc. 2), wprowadzając w wyrażone niewerbalnie (zdziwienie, odwrócenie głowy z niedowierzaniem, odchylenie głowy i wyprężenie korpusu) osłupienie mężczyzny (ryc. 3). Ten wyraźnie nacechowany erotycznie sygnał skomentowali nawet sami eksperci, obserwujący całą sytuację na żywo przez zainstalowane wcześniej kamery w miejscu randki (restauracji).



Ryc. 1

Ryc. 2

Ryc. 3

3.2.2. Proksemika

W pierwszych minutach randki rozmówcy okazują sobie wzajemne zainteresowanie, które widoczne jest w niemal lustrzanym odbiciu ułożenia rąk na stole (łokcie oparte na stole, dłonie trzymane razem) oraz w pozycji korpusu (pod kątem ostrym do stołu), co w naukach o komunikacji nazywa się odzwierciedleniem (ryc. 4, 5). Kobieta jednak szybko zaczyna nudzić swojego rozmówcę, co natychmiast widoczne jest w zmianie pozycji ciała względem interlokutora oraz stołu, od którego mężczyzna stopniowo oddala się: (1) pozycja ciała pod kątem prostym, a później rozwartym względem stołu (ryc. 6), (2) palce opierają się o krawędź stołu, następnie ręce przełożone ze stołu na kolana, a korpus wyraźnie odsuwa się od rozmówczynie (ryc. 7).



Ryc. 4

Ryc. 5

Ryc. 6

Ryc. 7

Oznaki znudzenia są widoczne, np. przeciąganie się w trakcie rozmowy, co ciekawe – w tym czasie kobieta pogrążona w wywód na swój temat, wydaje się w ogóle nie zauważać tego gestu (ryc. 8). Mężczyzna również zakrywa usta dłonią, jakby chciał zasygnalizować, że już nie ma ochoty uczestniczyć w rozmowie (ryc. 9). Wysunięcie wyprostowanej nogi poza obręb stolika to – jak słusznie zauważyli sami eksperci – „syndrom ucieczki”, czyli kolejny sygnał próby oddalenia się od rozmówczyni (ryc. 10). Do tego powrócimy jeszcze omawiając kinezykę.



Ryc. 8

Ryc. 9

Ryc. 10

W kwestii dystansu fizycznego między rozmówcami należy więc zauważyć, że podczas gdy kobieta przez cały czas trwania randki pozostaje zasadniczo w tym samym miejscu (opierając przedramiona na stole), próbując się zapewne w ten sposób zbliżyć do interlokutora, mężczyzna jest bardziej dynamiczny proksemicznie, bowiem w toku rozmowy systematycznie oddala się od rozmówczyni.

3.2.3. Kinezyka

Najbardziej bogaty materiał do analizy zaobserwowano na poziomie ruchu. W przypadku kobiety widoczne są następujące ruchy: pochylanie ciała i głowy ku rozmówcy, potakiwanie, częste przechylenie głowy na bok (typowy element flirtu sygnalizujący „odślanianie się”, otwieranie się, zaufanie, bezbronność czy wręcz uległość i zachęcanie do kontaktu fizycznego), prezentacja dłoni i pomalowanych na czerwono paznokci (ryc. 11), częste ruchy dłonią w kierunku rozmówcy wkraczające w jego obszar intymny (w rozumieniu Halla), „głaskanie” dłoni mężczyzny

w powietrzu (ryc. 7), pocieranie końcówki ucha (typowy ruch używany we flirtcie zachęcający do dotyku, ryc. 13), kilkakrotne ssanie kciuka i palca wskazującego w trakcie spożywanego wspólnie posiłku (ryc. 14), stały i ożywiony kontakt wzrokowy (znacznie przewyższający procentowo długość spojrzenia mężczyzny, ryc. 12), mierzenie wzrokiem twarzy rozmówcy, częste unoszenie brwi. Warto zauważyć, że kinezyka kobiety wydaje się być dynamiczna, zwłaszcza w drugiej części randki (kiedy mężczyzna okazuje już znudzenie) i zachodzi częściej na poziomie twarzy (częsta gestykulacja), która zapewne ma na celu skuteczniejsze skupianie uwagi rozmówcy na kobiecie (niestety, bez rezultatu), podczas gdy kinezyka mężczyzny jest znacznie bardziej statyczna.



Ryc. 11

Ryc. 12

Ryc. 13

Ryc. 14

Mężczyzna często pozostaje bez reakcji, nie tylko zresztą w odniesieniu do mowy ciała, ale również na poziomie werbalnym, co po części z pewnością wynika ze znudzenia interlokutorem, ale i – co ważniejsze – z niedopuszczenia do głosu przez kobietę. Mimo iż kobieta kończy zwykle wypowiedź przedłużonym spojrzeniem, co – jak wspomniano – oznacza zbieranie informacji o reakcji interlokutora oraz zwykle zachęca do przejęcia przez niego głosu, nie pozwala na to swojemu rozmówcy. W tej sytuacji mężczyzna zaczyna okazywać znużenie, a później wręcz znudzenie, stopniowo, w coraz bardziej ewidentny sposób, np. poprzez rozglądanie się po sali, „przewracanie oczami” (ryc. 17), ziewanie (nie zakrywając ust dłonią, ryc. 15), wykonując ćwiczenia mięśni twarzy (ryc. 16.), wysunięcie wyprostowanej nogi poza obręb stolika (ryc. 10), o czym już wspomniano powyżej. Ucieczkę sygnalizuje również odruch wstawania, mężczyzna bowiem na chwilę uniósł się z krzesła na niewielką wysokość, jakby chciał wstać, na co – jak się można domyślać – prawdopodobnie miał ochotę, po czym usiadł ponownie.



Ryc. 15

Ryc. 16

Ryc. 17

Po randce, pod koniec programu, mężczyzna przyznał, że spotkanie było dla niego wyjątkowo męczące, bowiem kobieta zupełnie nie dopuszczała go do głosu.

W trakcie randki kobieta próbowała osiągnąć atmosferę większej intymności, wkraczając na „teren” obszaru osobistego mężczyzny, co widoczne jest nie tylko na poziomie zachowań proksemicznych, ale i kinezycznych. Uwzględniając podstawowe czynniki kreujące intymność wymienione przez Argyle'a (1994: 30), jakimi są: „physical proximity; eye contact; facial expression (smiling); topic of conversation (how personal); tone of voice (warm), etc.”, intymność z pewnością – świadomie lub nieświadomie – jest budowana przez kobietę, która w zasadzie spełnia wszystkie wymienione kryteria. Szczególnie widoczne były szerokie uśmiechy odsłaniające – nadmiernie, jak się wydaje – zęby i dziąsła. Ten zabieg typowy dla flirtu czyniony jest zarówno w stosunku do interlokutora (ryc. 19, 20), jak również w stosunku do kelnera (ryc. 18), który najpewniej posłużył jako pretekst do zaprezentowania się swojemu rozmówcy.



Ryc. 18

Ryc. 19

Ryc. 20

Wnioski

Powyższa analiza pozwoliła zaobserwować, w jaki sposób reguły grzeczności zostały złamane przez kobietę w trakcie randki „w ciemno”. Kiedy analizuje się zachowanie niewerbalne kobiety bez uwzględnienia kontekstu (zachowania interlokutora), wydaje się ona osobą sympatyczną, a nawet uprzejmą. Można też odnieść wrażenie, że wysyłała ona sygnały świadczące wręcz o zamierzonej grzeczności i solidaryzacji z interlokutorem (-P, -D według notacji Scollon i Scollon).

Jednakże kiedy przypatrzymy się całej sytuacji komunikacyjnej, w której oprócz kobiety istotny jest przecież jej rozmówca, wówczas ocena jej zachowania drastycznie zmienia się. Okazuje się bowiem, że całkowicie ignoruje ona reakcje mężczyzny, co generuje szereg asymetrii komunikacyjnych, a konkretnie asymetrii: dystansu (kobieta cały czas wykonuje ruchy w kierunku mężczyzny zmniejsz-

szające dystans między nimi, mężczyzna natomiast oddala się od niej), gestyki (kobieta intensywnie gestykuje w przeciwieństwie do mężczyzny; ożywiona mimika twarzy kobiety i brak wyrazu lub wręcz obraźliwa mimika twarzy jej rozmówcy), kontroli (tematyka rozmowy wybierana jest jedynie przez kobietę; nie pozwala przejść głosu rozmówcy), kontaktu wzrokowego (długi i stały kontakt wzrokowy kobiety *vs* krótki i rzadki kontakt wzrokowy mężczyzny; rzadkie spojrzenia wzajemne), czasu wypowiedzi (kobieta nie dopuszczała mężczyzny do głosu), i wreszcie uśmiechu (częsty i przesadny uśmiech kobiety odsłaniający zęby i dziąsła, *vis à vis* bardzo rzadki uśmiech mężczyzny, który nie odsłania zębów). Niedostosowanie się kobiety do reakcji interlokutora i narzucanie swojej roli rozmówcy, czyni z niej niegrzecznego uczestnika sytuacji komunikacyjnej.

Wynika z tego, że grzeczność analizowana na poziomie „akcja-reakcja” może mieć inny wymiar aksjologiczny niż strukturalna analiza znaków badanych jako pojedyncze i autonomiczne symbole. Skoro sytuacja komunikacyjna ma rację bytu przy udziale drugiej osoby, oczywiście wydaje się, że nie należy ignorować reakcji interlokutora. Innymi słowy, parafrazując obserwacje badaczy wymienionych w pierwszej części artykułu, grzeczność łamana jest na poziomie asymetrycznych grup sygnałów, Thunowskich „autonomicznych jednostek komunikacji”, rozważanych na poziomie kilku kroków (ang. *turns*)². Kobieta w analizowanej sytuacji komunikacyjnej nie spełniała też żadnej z reguł zaproponowanych choćby przez R. Lakoff. Rozmówca ani nie czuł się dobrze, ani nie miał on wyboru (np. tematyki rozmowy czy czasu trwania wypowiedzi poszczególnych interlokutorów). Wiele elementów rozmowy wymienionych powyżej natomiast zostało narzuconych przez kobietę.

Reasumując, należy podkreślić, że na poziomie komunikacji niewerbalnej grzeczność należy rozważać nie jako pojedyncze akty mowy (zachowania), a raczej jako jednostki złożone i analizowane w Thunowskich kategoriach „inicjacja-reakcja”.

BIBLIOGRAFIA

- Argyle, M. 1994. *The Psychology of Interpersonal Behaviour*. London: Penguin.
- Argyle, M. i R. Ingham. 1972. *Gaze, mutual gaze, and distance*. *Semiotica* 6, 32-49.
- Bączkowska, A. (2010). Neo-Grice'owskie podejścia do semantycznych teorii dynamicznych. W: G. Sawicka (red.). *Sytuacja komunikacyjna i jej parametry*. UKW: Bydgoszcz, 77-84.

² Nazwę „kroki” zaproponowała Żydek-Bednarczuk (1995).

- Birdwhistell, R. 1970. *Kinesics and context. Essays on body motion communication*. Pennsylvania: University of Pennsylvania Press.
- Brown, P. i S. Levinson. 1987. *Politeness: Some Universals in Language Usage*. Cambridge: CUP.
- Dittman, A. T. 1971. Review of kinesics and context by R. L. W: Birdwhistell. *Psychiatry* 34, 334-342.
- Goffman, E. 1959. *The Presentation of Self in Everyday Life*. Edinburgh: University of Edinburgh.
- Hall, E. 1963. A System for the Notation of Proxemic Behaviour. *American Anthropologist* 65, 1003-1026.
- Horn, L. R. 1984. Toward a New taxonomy for pragmatic inferences: Q-based and R-based implicature. W: D. Schiffrin (red.). *Georgetown University Round Table on Languages and Linguistics*. Georgetown: Georgetown University Press, Washington: DC., 11-42.
- Jaszczolt, K. 2005. *Default Semantics*. Oxford: Oxford University Press.
- Jaworski, A. 1992. *The Power of Silence: Social and Pragmatic Perspectives*. Sage: London.
- Kendon, A. 1967. Some functions of gaze direction in social interaction. *Acta Psychologica* 28/1, 1-47.
- Lakoff, R. 1975. *Language and Woman's Place*. Harper and Row: New York.
- Leech, G. 1983. *Principles of Pragmatics*. London: Pearson.
- Levinson, S. 2000. *Pragmatics*. Cambridge: CUP.
- Mehrabian, A. 1971. *Silent Messages*. Belmont: Wadsworth.
- Richmond, V. P. i J. C. McCrosky. 2004. *Nonverbal Behavior in Interpersonal Relations*. Boston: Pearson.
- Scollon, R. i S. W. Scollon. 2007. *Intercultural Communication*. Oxford: Blackwell.
- Sperber, D. i D. Wilson. 1986. *The Relevance Theory*. London: Wiley-Blackwell.
- von Thun, F. S. 2001. *Sztuka rozmawiania. Analiza zaburzeń*. Kraków: WAM.
- Załaźnińska, A. 2006. *Niewerbalna struktura dialogu*. Universitas: Kraków.
- Żydek-Bednarczuk, U. 1995. *Struktura tekstu rozmowy potocznej*. Katowice: UŚ.

ABSTRACT

The present paper addresses the issue of politeness in man-woman communication. Unlike in traditional (pragmatic) research into politeness, however, it is not verbal politeness which is of our concern here but non-verbal behaviour. Principles of politeness and maxims of cooperation (in the sense promoted by pragmatics) taken from several theoretical perspectives constitute the first part of the paper. In the second part, on the other hand, these rules are extrapolated

onto nonverbal plane and transplanted onto a new ground of empirical investigation, namely expressing politeness, or lack of it, in nonverbal interaction. The analysis presented in this paper proves two theses right: (1) along with verbal level of communication, rules of politeness can also be violated at nonverbal level; (2) politeness should be examined at the level of at least two turns, rather than at single speech acts (behaviours), i.e. it should be seen, following von Thun's (2001) postulate, in terms of (autonomous) "initiation-reaction" units.