

Beata Drabik-Frączek
Uniwersytet Jagielloński
Wydział Polonistyki
Zakład Teorii Komunikacji

„TWARZ” JAKO TOŻSAMOŚĆ (W UJĘCIU ERVINGA GOFFMANA, PENELOPY BROWN I STEVENA LEVINSONA) I STRATEGIE JEJ OBRONY, OCHRONY ORAZ NARUSZANIA W KOMUNIKACJI INTERPERSONALNEJ



Niniejszy artykuł prezentuje spojrzenie na problem tożsamości z perspektywy socjolingwistycznej, pragmatolingwistycznej, a także z perspektywy badań nad grzecznością językową. Tożsamość, w proponowanym przeze mnie ujęciu, jest ściśle związana z kategorią „twarzy” rozumianą zgodnie z socjologiczną koncepcją Ervinga Goffmana oraz jej socjolingwistycznym rozwinięciem zaproponowanym przez Penelopę Brown i Stevena C. Levinsona. Zdaniem tych badaczy twarz jest metaforą zewnętrznej, publicznej tożsamości, publicznego wizerunku, który prezentujemy innym, którego bronimy i oczekujemy, że będzie przez innych poszanowany.

W artykule¹ z 1955 roku Goffman zakłada, że każde komunikacyjne spotkanie nakłada na jednostkę obowiązek wypełniania określonej roli (np. ojca, męża, nauczyciela, przyjaciela...), czyli podejmowania dość ściśle zdefiniowanych działań werbalnych i niewerbalnych społecznie owej roli przypisanych. Łączy się z tym nierozdzielnie pojęcie „twarzy”, którą socjolog definiuje jako „pozytywną wartość społeczną przypisywaną osobie w danej sytuacji spotkania, gdy inni przyjmą, że trzyma się ona określonej roli”, czyli, konkretniej, „twarz” jest według niego: „obrazem własnego «ja» naszkicowanym w kategoriach uznanych atrybutów społecznych”². W Goffmanowskim, dramaturgicznym modelu komunikacji tożsamość czy też własne ja³ jednostki kształtuje się więc niejako w wyniku spektaklu, który jednostka odgrywa przed innymi,

¹ E. Goffman, *On Face-Work: An Analysis of Ritual Elements in Social Interaction*, „Psychiatry. Journal for the Study of Interpersonal Processes” 1955, vol. 18, s. 213-231. Wszystkie cytaty zawarte w niniejszym tekście pochodzą z polskiego wydania artykułu Goffmana: *Twarz: analiza rytualnych aspektów interakcji społecznej*, [w:] E. Goffman, *Rytuał interakcyjny*, przeł. A. Szulżycka, Warszawa 2006, s. 5-46.

² E. Goffman, *Twarz...*, s. 5-6.

³ Wymienne z pojęciem „face” Goffman używa pojęcia „a self”, które tłumaczyć można jako „własne ja” czy też „jaźń”. W polskich przekładach Goffmana „a self” tłumaczone jest jako „tożsamość”; por. np. Goffman, *Twarz...*, s. 16.

i zależy w dużym stopniu od widowni oraz jej reakcji. Spostrzeżenia Goffmana zwracają uwagę na dwoisty charakter „twarzy” – z jednej strony jest to konstrukt indywidualny, przypisany poszczególnej jednostce, z drugiej – tworzony społecznie i na społeczne potrzeby. „Twarz” jednostki w pełni tworzy dopiero kontakt z drugim człowiekiem, ale ów kontakt właśnie stanowi dla „twarzy” również wielkie zagrożenie. „Przywiązanie osoby do określonej twarzy w połączeniu z tym, jak łatwo inni lub ona sama mogą podać jej twarz w wątpliwość, sprawia, że każdy kontakt z innymi jest wyzwaniem” – pisze Goffman⁴. To w relacji z innymi i wobec innych jednostka może „zachować twarz” (jeśli będzie trzymała się roli, a obraz jej samej będzie poparty ocenami i opiniami innych), może też „stracić twarz”, czyli „pomylić role, wypaść z roli czy zawstydzić się”⁵. Analizowane przez Goffmana zwroty⁶, funkcjonujące w kulturze anglo-amerykańskiej, ale przecież także i polskiej, uzupełnić można by zapewne o jeszcze jeden: „uratować twarz”⁷. Ratowaniem „twarzy” są te wszystkie działania, które jednostka podejmuje, by odbudować swój naruszony wizerunek publiczny i powrócić do roli, z której wyszła lub została wytrącona. Goffman wspomina także o chińskim wyrażeniu „dać twarz”, „które oznacza umożliwienie innej osobie trzymania się roli skuteczniejszej, niż byłaby w stanie robić to sama”⁸. Choć w polszczyźnie trudno wskazać odpowiednik takiego wyrażenia⁹, to można podać przykład działania, które je ilustruje: taktowne podanie ręki w odpowiedzi na gest osoby, która zgodnie z zasadami *savoir-vivre*’u jako pierwsza ręki nie powinna wyciągnąć (zamiast pouczenia jej lub braku odwzajemnienia gestu).

Kontynuatorami myśli naukowej Goffmana są Brown i Levinson. Ich socjolingwistyczna praca *Politeness. Some universals in language usage*¹⁰, w całości poświęcona zagadnieniom grzeczności językowej, nawiązuje oczywiście do Goffmanowskiego ujęcia „twarzy”, ale badacze dodatkowo dokonują wyraźnego rozróżnienia między jej pozytywnym a negatywnym aspektem¹¹. W ich ujęciu „twarz pozytywna” symbolizuje prawo do pozytywnego, zintegrowanego obrazu samego siebie czy własnej

⁴ *Ibidem*, s. 6.

⁵ *Ibidem*, s. 9.

⁶ Podane frazeologizmy: „stracić twarz”, „zachować twarz”, „uratować twarz” traktuję w niniejszym artykule w sposób pragmatyngwistyczny i uznaję je za nazwy działań strategicznych związanych z obroną i ochroną twarzy jako publicznej tożsamości, nie jest moim celem natomiast badanie językowego obrazu twarzy.

⁷ Hasło: „twarz”, [w:] *Uniwersalny słownik języka polskiego*, red. S. Dubisz, wersja elektroniczna (2.0), Warszawa 2010.

⁸ E. Goffman, *Twarz...*, s. 9.

⁹ Zawierający w swoim składzie leksem „twarz”.

¹⁰ P. Brown, S.C. Levinson, *Politeness. Some universals in language usage*, Cambridge 1987. Ta klasyczna praca nie doczekała się polskiego przekładu; w niniejszym artykule odwołuję się więc bezpośrednio do oryginału, a także korzystam z omówienia koncepcji Brown i Levinsona zaproponowanego przez Antas w: J. Antas, *O kłamstwie i kłamaniu*, Kraków 2000, s. 245-248.

¹¹ Szczegółowe omówienie koncepcji Brown i Levinsona oraz koncepcji twarzy Goffmana prezentuje m.in. interdyscyplinarna praca E. Bogdanowicz-Jakubowskiej, *Face. An Interdisciplinary Perspective*, Katowice 2010.

osobowości, szczególnie zaś prawo do posiadania pragnienia, aby ten samoobraz był doceniany i akceptowany przez innych («jestem mądry, wielkoduszny, przystojny» itd.)», a „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.)¹².

Zestawienie powyższego rozróżnienia z jednym ze słownikowych znaczeń tożsamości pozwala dostrzec pewne podobieństwa. Mam tu na myśli szczególnie dla mnie istotną definicję tożsamości: „w odniesieniu do pojedynczego człowieka: świadomość siebie, swoich cech i własnej odrębności”¹³. Jej pierwszy człon: „świadomość siebie i swoich cech” odpowiada częściowo aspektowi pozytywnemu „twarży”, natomiast „świadomość własnej odrębności” związana jest z negatywnym aspektem „twarży”.

Brown i Levinson, podobnie jak Goffman, wskazują, że uczestnictwo w społecznych interakcjach jest nierozzerwalnie związane z ryzykiem wystąpienia sytuacji, które mogą zagrażać twarzy interlokutorów. Działania (werbalne i niewerbalne), które są atakiem na „twarz” lub grożą jej poszkodowaniem, badacze nazywają „aktami zagrożenia twarzy” (*face-threatening acts* – FTA).

Akty zagrożenia twarzy Brown i Levinson analizują zarówno z punktu widzenia nadawcy, jak i odbiorcy komunikatów.

„Twarży pozytywnej” nadawcy zagrażać mogą takie *akty* jak na przykład przeprosiny (będące jednocześnie pośrednio aktem wzięcia na siebie odpowiedzialności za przewinienie, a więc przyznaniem się do przejawiania atrybutów źle ocenianych społecznie), akty będące odpowiedzią na komplement (ich nadawca może uważać, że wypada mu pomniejszać pochwałę, co jest zabiegiem grzecznościowo usankcjonowanym, ale owo umniejszanie się może być niebezpieczne dla „twarży”, gdyż jest autoatakami na własną „twarz pozytywną”), wypowiedzi świadczące o braku wiedzy nadawcy w jakiejś dziedzinie (zwłaszcza w tej, w której nadawca się specjalizuje), a także akty świadczące o utracie kontroli nad reakcjami cielesnymi lub psychicznymi (np. niekontrolowane wybuchy śmiechu lub płaczu).

„Twarży negatywnej” nadawcy zagrażać mogą z kolei podziękowania (mówiący przyznaje, że jest zobowiązany wobec słuchacza, co może na przyszłość ograniczać jego swobodę), ale także akty, którymi nadawca odpowiada na kierowane do niego podziękowania (tu znów grzecznościowa norma skromności nakłada na nadawcę konieczność pomniejszania swojej przysługi, co w polskiej kulturze skutkuje zrytualizowanymi już formułami typu: „nie ma za co, polecam się na przyszłość”, a te stanowią samoograniczenie się nadawcy przez deklarację gotowości do dalszych działań na rzecz

¹² P. Brown, S.C. Levinson, *op. cit.* Definicje „twarży pozytywnej” i „negatywnej” cytuję za: J. Antas, *op. cit.*, s. 245-246.

¹³ Hasło: „tożsamość”, [w:] *Uniwersalny słownik języka polskiego*.

interlokutora), wyjaśnienia, w których nadawca przedstawia motywy swojego działania (to sygnał, że nie jest w pełni niezależny i musi się przed kimś tłumaczyć).

„Twarzy pozytywnej” odbiorcy mogą z kolei zagrażać oczywiście obelgi, wyrazy krytyki i nagany, czynione mu wymówki, oskarżenia jego osoby, wytykanie odbiorcy błędów, wypowiedzi, które sugerują, że nadawca ma inny system wartości niż odbiorca czy wręcz nie uważa systemu wartości odbiorcy, akty sugerujące przewagę nadawcy nad odbiorcą (np. przechwałki nadawcy), powtarzanie odbiorcy zasłyszanych negatywnych opinii na jego temat, okazywanie braku zainteresowania potrzebami odbiorcy, ignorowanie go (np. przez niedopuszczanie do głosu), stosowanie nieodpowiednich grzecznościowych form adresatywnych (np. zwrócenie się do doktorantki słowami „magister Agata” zamiast „pani magister/pani magister Kowalska), a nawet podejmowanie w rozmowie tematów potencjalnie ryzykownych (polityka, religia, kwestie rasowe) lub potencjalnie zawstydzających (życie intymne, zarobki).

„Twarzy negatywnej” odbiorcy zagrażają z kolei składane mu oferty i obietnice (ograniczają swobodę jego działań także przez to, że narzucają konieczność późniejszego odwzajemnienia się), komplementy, wyrazy uznania (słuchacz może odebrać je jako próbę manipulowania nim, czyli odczytać je jako strategię służące ingracjacji¹⁴), prośby, rozkazy, a także groźby i szantaż (wszystkie one ograniczają prawo do swobody działań i samostanowienia o sobie), akty, w których sugerujemy coś odbiorcy lub doradzamy mu zrobienie czegoś (ograniczają swobodę jego poczynań, mogą też komunikować, że nie potrafi on myśleć samodzielnie i dlatego są potencjalnie niebezpieczne dla obu aspektów „twarzy”).

Niejednokrotnie jednak zagrożenia „twarzy” można uniknąć lub przynajmniej zminimalizować jego rozmiar. Pomagają w tym rozmaite strategiczne zachowania grzecznościowe, które, zdaniem Brown i Levinsona, można zaklasyfikować do jednego z trzech głównych kierunków grzeczności. Owe kierunki to:

I. Grzeczność pozytywna (*Positive Politeness*), czyli sygnalizowanie solidaryzowania się z partnerem. Dla grzeczności pozytywnej charakterystyczne są między innymi takie zachowania strategiczne, jak: wykazywanie zainteresowania dla partnera i jego potrzeb; używanie sygnałów o charakterze socjalno-identyfikującym (np. stosowanie odpowiednich form adresatywnych, używanie wyrażen żargonowych) czy obdarowywanie partnera (np. okazywanie współczucia, wyświadczenie przysług).

II. Grzeczność negatywna (*Negative Politeness*), czyli powstrzymywanie się od ekspresji. Typowe dla niej są na przykład takie zachowania strategiczne: przeproszenie za

¹⁴ Używam tu terminu wprowadzonego przez Jonesa (E.E. Jones, *Ingratiation: A social psychological analysis*, Nowy Jork 1964) dla określenia strategicznych działań, które mają na celu „wkupienie się w łaski” interlokutora i skłonienie go w ten sposób do przysług; badacz ten wymienia trzy główne strategie ingracjacyjne: pochlebstwo, konformizm oraz autoprezentację.

własną propozycję, za odmienne zdanie, za ingerowanie w koncepcje rozmówcy czy przyjmowanie roli dłużnika wobec partnera, ale nie stawianie go w takiej roli.

III. Grzeczność przez unik (*Off record*), czyli podejmowanie takich działań, którym trudno przypisać jednoznaczną interpretację i z których nadawca może się szybko wycofać, jeśli zauważy, że są niebezpieczne dla interakcji, na przykład sugerowanie, używanie pytań retorycznych, bycie celowo dwuznacznym¹⁵.

Dla takich działań, które służą dowartościowaniu *twarży* interlokutora (np. komplementy) lub naprawieniu szkód wyrządzonych owej twarzy (np. przeprosiny), Kerbrat-Orecchioni¹⁶ proponuje termin *face-flattering acts* (FFAs)¹⁷ – jako przeciwieństwo aktów zagrożenia twarzy – *face-threatening acts* (FTA).

Jeden z najczęściej pojawiających się zarzutów¹⁸ wobec koncepcji Brown i Levinsona dotyczy podkreślanej przez badaczy kulturowej uniwersalności grzecznościowych technik obrony i ochrony¹⁹ „twarzy”. Chińscy badacze²⁰, podważając ów uniwersalizm, wskazują na to, że Brown i Levinson przedstawiają „twarz” jako konstrukt bardzo indywidualistyczny, co nie przystaje już choćby do takich kultur, jak kultura chińska, gdzie interes grupowy przedkłada się nad własne jednostkowe potrzeby i pragnienia. Wskazują także, że sama koncepcja negatywnego aspektu „twarzy” nie ma tak dużego znaczenia w kulturach, w których swoboda myśli i poczynań jednostki jest uzależniona od jej statusu w grupie społecznej, do której należy. Sadzę jednak, że tezę o uniwersalności koncepcji Brown i Levinsona da się obronić. Nie jest to moim zdaniem koncepcja uniwersalna w tym sensie, że poszczególne strategie grzeczności pozytywnej, negatywnej czy grzeczności przez unik, takie jak stosowanie białych kłamstw, unikanie niezgody czy mówienie ogródkami itp., da się znaleźć w każdej kulturze i w każdym języku, ale uniwersalna w tym sensie, że same nadrzędne kategorie, takie jak grzeczność negatywna, pozytywna, przez unik, są na tyle ogólne, iż można się spodziewać, że – różnie realizowane – pojawiać się będą w większości kultur. Myślę tu o takim uniwersalizmie, jaki przypisać można Leechowskiemu maksymie taktu, która zakłada, że to nie

¹⁵ P. Brown, S.C. Levinson, *op. cit.*, s. 101-227.

¹⁶ C. Kerbrat-Orecchioni, *Le discours en interaction*, Paris 2005 oraz C. Kerbrat-Orecchioni, *From good manners to facework*, [w:] *Understanding Historical (im)politeness: Relational Linguistic Practice Over Time and Across Cultures*, red. M. Bax, D.Z. Kádár, Amsterdam 2012, s. 131-151.

¹⁷ *Face-flattering acts* byłyby więc „aktami schlebiania twarzy”, Kerbrat-Orecchioni wskazuje ponadto, że można je nazywać także *acts-giving face*, a więc „aktami dawania twarzy”.

¹⁸ O krytyce koncepcji Brown i Levinsona pisze m.in. E. Bogdanowska-Jakubowska, *op. cit.*, s. 217-228.

¹⁹ Według koncepcji Goffmana (*Twarz...*) bronimy „twarzy” własnej, chronimy natomiast „twarz” interlokutora.

²⁰ Np. Gu (Y. Gu, *Politeness phenomena in modern Chinese*, „Journal of Pragmatics” 1990, nr 14, s. 237-257), Lim (T. Lim, *Facework and interpersonal relationships*, [w:] *The Challenge of Facework: Cross-Cultural and interpersonal issues*, red. S. Ting-Toomey, Nowy Jork 1994, s. 209-229) oraz Mao (L.R. Mao, *Beyond politeness theory: 'face' revisited and renewed*, „Journal of Pragmatics” 1994, nr 21, s. 451-486).

nadawca, a jego interlokutor powinien w kontakcie osiągnąć maksimum korzyści przy jednoczesnym minimalnym wysiłku²¹, a o której Jolanta Antas pisze: „Taktem należałoby nazwać takie grzecznościowe zachowania językowe (przez wybór odpowiedniej strategii), które są stosowane w danej sytuacji i jako takie osiągają zamierzony rezultat pragmatyczny (tj. grzecznościowy)”²². W tym sensie samo to, że bronimy „twarzy” własnej czy chronimy „twarz” drugiego, jest zabiegiem uniwersalnym (ale robimy to po prostu za pomocą kulturowo zróżnicowanych strategii).

Osobiście uniwersalność koncepcji Goffmana, a za nim także Brown i Levinsona, dostrzegam jeszcze w czymś innym. Mianowicie w nadrzędności kategorii „twarzy” nad samą grzecznością, gdyż właśnie „twarz” i działania z nią związane stawiają w nowym świetle i wyjaśniają rozmaite zjawiska grzecznościowe i niegrzecznościowe, dające się zaobserwować w komunikacji zarówno interpersonalnej, jak i publicznej. Hipotezę tę chciałabym zilustrować teraz kilkoma przykładami²³.

Znaczenie kategorii „twarzy” w kontaktach interpersonalnych widoczne jest już w samym momencie fatycznego nawiązywania więzi – na etapie, w którym wykorzystywane są formuły powitalne i ewentualnie towarzyszące im pytania fatyczne dotyczące ogólnej sytuacji interlokutora („Jak się masz?”, „Co słyhać?”). Ten pod pewnymi względami najbezpieczniejszy etap komunikacji (oparty na formułach najbardziej zrytualizowanych, wybieranych z ograniczonego repertuaru) ma jednak potencjał zagrażania „twarzy” – zarówno pozytywnej, jak i negatywnej. Problem nie dotyczy oczywiście samego zaniechania „dzień dobry” (lub innej formy powitania), które to działanie zagraża „twarzy” przede wszystkim tego, kto owego zaniechania się dopuścił. To sprawa oczywista i regulowana zasadami grzecznościowymi. Mam za to na myśli takie sytuacje, w których interlokutor, przyzwyczajony do tego, że z daną osobą zawsze oprócz „dzień dobry” wymienia także pytania fatyczne, nagle zostaje owych pytań fatycznych pozbawiony i nie znajduje niezależnych od siebie samego powodów takiej zmiany scenariusza relacji. Zaistniałą sytuację może on wówczas odebrać jako sygnał ochłodzenia się stosunków, co jest jednocześnie sytuacją naruszającą jego „twarz pozytywną” („Co jest ze mną nie tak, co zrobiłem źle, skoro jego podejście do mnie się zmieniło?”).

A: Cześć.

B: Dzień dobry... (obojętnym tonem głosu).

A: A ty co taki oficjalny?

B: Nie musisz rozpowiadać wszystkim o mnie i Monice.

A: Nie wiedziałem, że to jakaś tajemnica, zresztą mówiłem tylko Markowi. Przepraszam!

²¹ G. Leech, *Principles of Pragmatics*, Londyn 1983, s. 131-173.

²² J. Antas, *op. cit.*, s. 255.

²³ Wszystkie przykłady zawarte w niniejszym artykule są autentyczne – materiał był nagrywany w trakcie interakcji lub zapisywany po niej.

I odwrotnie – jeśli przyzwyczajony do wymiany jedynie zdawkowego „dzień dobry”, nagle dostaje od swego interlokutora więcej sygnałów fatycznego tworzenia więzi, może zaistniała sytuację odebrać jako niebezpieczną dla swojej „twarzy negatywnej” („Skoro jest nagle taki miły, to znaczy, że będzie ode mnie czegoś chciał!”).

A (woła z daleka): Hej, hej! Kasia! Co tam, znajomych nie poznajesz?! Co u ciebie, jak się masz, wszystko dobrze?

B (zaskoczona): No co Ty... wczoraj się widziałyśmy, a Ty się witasz, jakby mnie pół roku nie było. Lepiej powiedz od razu, czego chcesz!

A: Nie masz może porządných notatek ze współczesnej? Jakoś na wykłady nie dotarłam...

Można powiedzieć, że naszym zachowaniem na poziomie „dzień dobry” kierują nie tylko, a może nie przede wszystkim, zasady grzeczności językowej obowiązujące w danej kulturze²⁴, ale w dużej mierze właśnie kwestia „twarzy” i działań z nią związanych. Kategoria „twarzy” i sprawa więzi interpersonalnych pozwala nieco inaczej spojrzeć też na kwestię potencjału informacyjności, którego zwykle odmawiano właśnie aktom fatycznym²⁵. Otóż moim zdaniem akty te – obok fatycznej – jak najbardziej pełnią funkcję informacyjną, ale przekazują informacje dotyczące relacji interpersonalnych, informacje bardzo istotne właśnie z punktu widzenia „twarzy” własnej i interlokutora.

Przeanalizujemy kolejny przykład – związany z mówieniem komplementów i ich przyjmowaniem. Badacze zwracają uwagę na zwyczaj zaprzeczania pochwałom, które słyszymy. Owo zaprzeczanie i demonstracyjne umniejszanie siebie Friedemann Schulz von Thun nazywa strategią *fishing for compliments*²⁶, a Antas strategią „wymuszania skwapliwych zaprzeczeń”, która ma polegać na tym, że rozmówca zaprzecza pochwałę po to, żeby być jeszcze bardziej pochwalonym²⁷. Zdaniem badaczki jest to także wynik działania zgodnego ze źle pojętą maksymą skromności Geoffrey’a Leecha: krytykuj siebie i jak najmniej chwal siebie²⁸. Moglibyśmy powiedzieć też, że takie zaprzeczanie pochwałę zgodne jest również z jedną z podzasad polskiego modelu grzeczności, które wylicza Kazimierz Ożóg, a która zaleca: „okazywanie skromności przy równoczesnym dowartościowaniu partnera rozmowy; pomniejszanie własnych zasług, podnoszenie zasług drugiej osoby”²⁹. Czy jednak tylko o grzeczną skromność tu chodzi? Kategoria

²⁴ Zasady polskiego modelu grzeczności opisywali m.in. M. Marcjanik (np. *Polska grzeczność językowa*, Kielce 1997) oraz K. Ożóg (*Uwagi o współczesnej polskiej grzeczności językowej*, [w:] K. Ożóg, *Polszczyzna przełomu XX i XXI wieku. Wybrane zagadnienia*, Rzeszów 2001).

²⁵ Zob. m.in.: E. Grodziński, *Rola formuł grzecznościowych w językach współczesnych*, „Poradnik Językowy” 1977, z. 7, s. 305-310; idem, *Wypowiedzi performatywne. Z aktualnych zagadnień filozofii języka*, Wrocław 1980; R. Huszcza, *Honoryfikatywność. Gramatyka, pragmatyka, typologia*, Warszawa 1996.

²⁶ W dosłownym tłumaczeniu, dobrze oddającym charakter tej strategii, jest to „łowienie komplementów”. Zob. F.S. von Thun, *Sztuka rozmawiania*, t. 1, przeł. P. Włodyga, Kraków 2001, s. 115.

²⁷ J. Antas, *Polskie zasady grzeczności*, [w:] *Język trzeciego tysiąclecia II*, t. 1, red. G. Szpila, Kraków 2002, s. 360.

²⁸ G. Leech, *op. cit.*

²⁹ K. Ożóg, *op. cit.*, s. 73-84.

„twarzy” pozwala spojrzeć na to działanie od innej strony. Odbiorca zaprzecza pochwałę lub pomniejsza jej wydźwięk może w trosce o własną „twarz pozytywną” – „twarz” skromnej osoby, ale owo zaprzeczanie może być także próbą obrony negatywnego aspektu „twarzy”. Odbiorca komplementu traktuje go jako pewnego rodzaju dar od nadawcy lub wręcz łapówkę. W jednym i w drugim przypadku komplement może budzić poczucie konieczności rewanżu, to zaś jest niekorzystne z punktu widzenia wolności poczynań jego odbiorcy. Jeśli komplement jest pochlebstwem, mamy do czynienia z ingracją. Odbiorca pochlebstwa może czuć się przyparty do muru, wie, że nadawca próbuje nim manipulować. Mamy tu już do czynienia z ewidentnym aktem zagrażającym „twarzy negatywnej”. Tego, że obawiamy się, iż komplement może być odebrany jako próba manipulacji, dowodzi zresztą także dość często stosowana strategia językowa, w której nadawca pochwały, któremu podziękowano słowami: „Dziękuję za komplement”, odpowiada: „To nie był komplement, to szczerza prawda”.

Troską o „twarz” swoją, ale chyba głównie „twarz” odbiorcy motywowane są strategie, które określam mianem „półodmowy” czy „półniezgody”. Aby obronić własną „twarz negatywną” (w przypadku odmawiania prośbie) albo „twarz pozytywną” (w przypadku wykazywania, że to my mamy rację, a odbiorca się myli), a przy tym ochronić „twarz pozytywną” interlokutora, odmawiamy formułą „nie bardzo” lub zaprzeczamy formułami „niezupełnie”, „nie do końca”, „nie całkiem”³⁰. Formuła „nie bardzo” – jako odmowa, choć semantycznie paradoksalna – jest uzasadniona pragmatycznie i motywowana właśnie strategiami „twarzy”. Nadawca nie chce stworzyć semantycznej wizji odmowy, tworzy więc wizję półodmowy³¹.

A: Auto mi się zepsuło. Pożyczysz mi swoje.

B: No **nie bardzo**. Planowałam jechać do kina.

A: A ta literacka nagroda Nike to jest przyznawana zawsze tylko debiutantom, tak?

B: **Nie bardzo**. Przecież Tokarczuk dostała za powieść *Bieguni*, a to nie był jej debiut. To nie jest jednym z kryteriów.

Oczywiście tego typu strategie jak opisana powyżej, choć zgodne z pragmatyką grzeczności, na pewno pozostają w sprzeczności z jedną z maksym generalnej zasady kooperacji Paula Grice’a, a mianowicie maksymą sposobu, która wskazuje, że należy komunikować się w sposób jasny, zrozumiały i pozbawiony wieloznaczności³². Zrozumiałość wypowiedzi, a przede wszystkim czytelność jej intencji, jest jednak ceną, którą często decydujemy się zapłacić w trosce o „twarz”.

³⁰ Formuły „niezupełnie”, „nie do końca”, „nie całkiem” i „do pewnego stopnia” Antas nazywa „półnegacją” stosowaną w celu uniknięcia jawnej negacji. Zob. J. Antas, *O mechanizmach negocjowania. Wybrane semantyczne i pragmatyczne aspekty negacji*, Kraków 1991, s. 48.

³¹ Więcej na ten temat piszę w: B. Drabik, *Językowe rytuały tworzenia więzi interpersonalnej*, Kraków 2010.

³² P.H. Grice, *Logika a konwersacja*, przeł. B. Stanosz, [w:] *Język w świetle nauki*, red. B. Stanosz, Warszawa 1980, s. 91-114.

Czasem owo składanie czytelności intencji na ołtarzu „twarzy” przybiera jednak dość karykaturalne formy. Zwróćmy uwagę na przykład, w którym jeden ze studentów studiów podyplomowych na zjeździe wyjazdowym zwrócił się do prowadzącej zajęcia słowami: „Co prawda nie umiem mówić komplementów, ale czy może Pani powiedzieć, czy po zajęciach zostaje Pani na obiad, bo musimy to zgłosić w recepcji hotelu do godziny dwunastej i w razie czego zapłacić?”, usłyszał odmowę, a następnie zakomunikował reszcie grupy, że „przekazał zaproszenie, ale pani doktor odmówiła, bo się spieszy i musi od razu po zajęciach wrócić do miasta”.

Dopiero ten komunikat zdradził rzeczywistą intencję wcześniejszej wypowiedzi, jednak samo „zaproszenie” zostało tak sformułowane, że właściwie trudno się dziwić odmowie, a można nawet podejrzewać, że pośpiech był tu tylko uprzejmym pretekstem. Powyższa, nieudana z punktu widzenia efektu perlokucyjnego, próba zaproszenia ilustruje moim zdaniem sytuacje, w których nadawca komunikatu – zaproszenia, propozycji, prośby – tak boi się odmowy, która byłaby atakiem na jego „twarz”, że formułuje wypowiedź jak niezobowiązujące pytanie. Paradoksalnie osiąga jednak chyba efekt przeciwny od zamierzonego – quasi-zaproszenie jest niemalże niegrzeczne, a więc narusza „twarz” odbiorcy, ale przez swój potencjał niegrzeczności, a przy okazji językowej i komunikacyjnej nieporadności, godzi także w „twarz pozytywną” samego nadawcy.

Bardziej wyrazistym jeszcze przykładem sytuacji, w których nadawca – w trosce o własną „twarz” – decyduje się naruszyć „twarz” swojego interlokutora, są przypadki, kiedy pomija on rzetelny akt przepraszenia (czyli taki, który wyrażony jest przy pomocy czasownika performatywnego „przepraszam”). Zamiast przeprosić za dokonane przewinienie (a więc przyznać się do winy – oczywiście ze szkodą dla aspektu pozytywnego własnej „twarzy”, ale po to, by naprawić naruszenie „twarzy” interlokutora), decyduje się na strategię zastępcze, mniej ryzykowne dla niego samego: stosuje wymówki-wykręty, wskazując na odpowiedzialność czynników zewnętrznych czy osób trzecich, albo obwieszcza własne poczucie dyskomfortu (wyrażeniami typu: „głupio mi”, „czuję się niezręcznie”).

A: Magda... słuchaj, jest taka sprawa... Zgubiłam te twoje okulary słoneczne, które mi pożyczysz...

B: Ale... jak to?

A: Wiesz, byłam w kawiarni, położyłam na stoliku, zagadaliśmy się z Jackiem, jak odchodziliśmy od stolika, to ich zapomniałam. Chyba się komuś spodobały bardzo, bo jak wróciłam, to już nie było.

B: A ja je tak lubiłam, tak długo szukałam idealnych!

A: Strasznie mi głupio z tego powodu!

B: Kurczę...

Zdarza się, że dla obrony własnej „twarzy” nadawca decyduje się przeprosić, ale dopiero wtedy, gdy konwersacji nie przysłuchuje się nikt poza nim a poszkodowanym.

A telefonuje do B:

A: Przepraszam, że wczoraj na imprezie tak na ciebie naskoczyłem, kiedy zaczęłaś mówić o Marcie... Przykro mi, zareagowałem za ostro.

A: Teraz tak mówisz? A robiłeś mi reprimendę przy wszystkich. Nagle Ci się zebrało na przeprosiny...

B: Nie, od razu było mi głupio, ale już nie chciałem jeszcze bardziej się błażnić przy wszystkich.

Podobna sytuacja przeproszania – jak powiedziałby Goffman: nie „na scenie”, ale „za kulisami”³³ – zaistniała w trakcie wizyty przewodniczącego Chińskiej Republiki Ludowej Hu Jintao w Stanach Zjednoczonych w kwietniu 2006 roku. W trakcie oficjalnego powitania przed Białym Domem konferansjer zapowiedział, że zagrany będzie hymn Republiki Chińskiej (zamiast Chińskiej Republiki Ludowej), wymienił więc nazwę Tajwanu, którego niepodległości Chiny nie uznają. Na domiar złego przywódcę Chin pod siedzibą prezydenta USA „przywitała” demonstracja ruchu „Falun Gong” z transparentami „Hu – krwawy dyktator”. Obie sytuacje były poważnym atakiem na „twarz” chińskiego przywódcy (zwłaszcza jeśli weźmie się pod uwagę znaczenie i delikatność „twarzy” w kulturze chińskiej), ale George W. Bush zdecydował się – zapewne także w trosce o własną „twarz” głowy państwa – przeprosić gościa jedynie w zaciszu własnego gabinetu³⁴.

Skrajnym przypadkiem troski o własną „twarz” są takie sytuacje, gdy nadawca w ogóle nie przeprosza lub w sposób jawny, werbalnie, komunikuje odmowę przeprosin, a w ten sposób po raz kolejny dokonuje ataku na „twarz” interlokutora.

A: Uraziłeś mnie tymi swoimi wywodami na temat mojego małżeństwa. Nic nie wiesz, a...

B: Daj spokój, nie wygłupiaj się! Robisz aferę z bzdury!

Tego typu działanie jest bardzo ryzykowne z punktu widzenia relacji interpersonalnych i tworzenia więzi, dlatego sądzić można, że decyduje się na nie ktoś tak silnie skoncentrowany na własnej „twarzy”, że potrzeba jej obrony przeważa u niego nad potrzebą chronienia dobrej relacji z interlokutorem i nad poczuciem obowiązku naprawienia szkód wyrządzonych jego „twarzy”. Wybór grzecznościowej strategii lub decyzja o jej pominięciu to – moim zdaniem – wynik kalkulacji, których uczestnicy kontaktu dokonują, między innymi biorąc pod uwagę – mniej lub bardziej świadomie – właśnie kwestię „twarzy”. Jeśli w sposób szczególny zależy im na zachowaniu więzi interpersonalnej w nienaruszonym stanie, będą bardziej skłonni ryzykować własną „twarzą”, na przykład przez przeproszanie partnera, a wręcz kajanie się przed nim. Jeśli

³³ E. Goffman, *Człowiek w teatrze życia codziennego*, przeł. H. Datner-Śpiewak, P. Śpiewak, Warszawa 2000.

³⁴ D. Milbank, *China and Its President Greeted by a Host of Indignities*, „The Washington Post on the Web”, 21.04.2006, <http://www.washingtonpost.com/wp-dyn/content/article/2006/04/20/AR2006042001946.html> [20.05.2013].

zaś najważniejsze jest dla nich zachowanie własnej „twarzy”, to będą owej „twarzy” bronić nawet kosztem więzi z partnerem, a także kosztem „twarzy” interlokutora.

Ostatni przykład ilustruje sytuację konfliktu między polskimi zasadami grzeczności i chęcią zaprezentowania własnej „twarzy pozytywnej” nadawcy z jednej strony a ochroną „twarzy pozytywnej” odbiorcy z drugiej strony. Oto zasłyszana w tramwaju rozmowa:

A (starszy pan): Proszę sobie usiąść!

B (starsza pani): Dziękuję, proszę nie wstawać.

A: Ależ proszę, proszę.

B: Dziękuję, nie trzeba, naprawdę.

A: Niech pani siada, pani jest starsza.

B: No wie pan!

Mężczyzna, działając zgodnie z zasadą „okazywania specjalnego szacunku dla niektórych członków grupy – w naszym kręgu kulturowym np. dla kobiet, osób starszych, rodziców, przełożonych, przedstawicieli władzy”³⁵, a tym samym chcąc zaprezentować ten aspekt swojej „twarzy pozytywnej”, którym jest grzeczność, popełnia jednak gafę, polegającą na wytknięciu wieku swojej interlokutorce, co z kolei godzi w jej pozytywny aspekt „twarzy” (o czym może świadczyć jej reakcja werbalna). Paradoksalnie okazuje się więc, że przestrzeganie zasad grzecznościowych może zaowocować niegrzecznością i nawet działając pozornie grzecznie, możemy naruszyć „twarz” naszego interlokutora, co jest oczywiście tym bardziej możliwe, im mniej wiemy na temat atrybutów, które pielęgnuje on w swoim pozytywnym wizerunku i których chronienia wymaga od innych.

Reasumując, sądzę więc, iż można zaryzykować tezę, że to kwestia „twarzy” determinuje wszystkie nasze działania komunikacyjne, z kolei strategie grzecznościowe, strategie autoprezentacyjne, manipulacyjne i inne występują w roli niejako służebnej właśnie w stosunku do „twarzy” – własnego ja, własnej odrębności, publicznej tożsamości każdego człowieka.

Bibliografia

- Antas J., *O kłamstwie i kłamaniu*, Kraków 2000.
- , *O mechanizmach negocjowania. Wybrane semantyczne i pragmatyczne aspekty negacji*, Kraków 1991.
- , *Polskie zasady grzeczności*, [w:] *Język trzeciego tysiąclecia II*, t. 1, red. G. Szpila, Kraków 2002.
- Bogdanowicz-Jakubowska E., *Face. An Interdisciplinary Perspective*, Katowice 2010.
- Brown P., Levinson S.C., *Politeness. Some Universals in Language Usage*, Cambridge 1987.
- Drabik B., *Językowe rytuały tworzenia więzi interpersonalnej*, Kraków 2010.

³⁵ K. Ożóg, *op. cit.*, s. 78.

- Goffman E., *Człowiek w teatrze życia codziennego*, przeł. H. Datner-Śpiewak, P. Śpiewak, Warszawa 2000.
- , *On Face-Work: An Analysis of Ritual Elements in Social Interaction*, „Psychiatry. Journal for the Study of Interpersonal Processes” 1955, vol. 18, s. 213-231.
- , *Rytuał interakcyjny*, przeł. A. Szulżycka, Warszawa 2006.
- Grice P.H., *Logika a konwersacja*, przeł. B. Stanosz, [w:] *Język w świetle nauki*, red. B. Stanosz, Warszawa 1980, s. 91-114.
- Grodziński E., *Rola formuł grzecznościowych w językach współczesnych*, „Poradnik Językowy” 1977, z. 7, s. 305-310.
- , *Wypowiedzi performatywne. Z aktualnych zagadnień filozofii języka*, Wrocław 1980.
- Gu Y., *Politeness phenomena in modern Chinese*, „Journal of Pragmatics” 1990, nr 14, s. 237-257.
- Huszczka R., *Honoryfikatywność. Gramatyka, pragmatyka, typologia*, Warszawa 1996.
- Jones E.E., *Ingratiation: A social psychological analysis*, Nowy Jork 1964.
- Kerbrat-Orecchioni C., *From good manners to facework*, [w:] *Understanding Historical (im)politeness: Relational Linguistic Practice Over Time and Across Cultures*, red. M. Bax, D.Z. Kádár, Amsterdam 2012, s. 131-151.
- , *Le discours en interaction*, Paris 2005.
- Leech G., *Principles of Pragmatics*, Londyn 1983, s. 131-173.
- Lim T., *Facework and interpersonal relationships*, [w:] *The Challenge of Facework: Cross-Cultural and interpersonal issues*, red. S. Ting-Toomey, Nowy Jork 1994, s. 209-229.
- Mao L.R., *Beyond politeness theory: 'face' revisited and renewed*, „Journal of Pragmatics” 1994, nr 21, s. 451-486.
- Marcjanik M., *Polska grzeczność językowa*, Kielce 1997.
- Milbank D., *China and Its President Greeted by a Host of Indignities*, „The Washington Post on the Web”, 21.04.2006, <http://www.washingtonpost.com/wp-dyn/content/article/2006/04/20/AR2006042001946.html> [20.05.2013].
- Ożóg K., *Uwagi o współczesnej polskiej grzeczności językowej*, [w:] K. Ożóg, *Polszczyzna przełomu XX i XXI wieku. Wybrane zagadnienia*, Rzeszów 2001.
- Thun F.S., *Sztuka rozmawiania*, t. 1, przeł. P. Włodyga, Kraków 2001.
- Uniwersalny słownik języka polskiego*, red. S. Dubisz, wersja elektroniczna (2.0), Warszawa 2010.

Beata Drabik-Frączek

**„Face” as an identity (according to Goffman and Brown & Levinson);
strategies of its defense, protection and breaching in interpersonal communication**

Summary

The base thesis of this article is the assumption that the actions we undertake in interpersonal communication are determined by strategies attributable to “the face” – both ours and ours’ interlocutors. The term “face” is understood here after Erving Goffman theories – as a social image, „the positive social value a person effectively claims for himself by the line others assume he has taken during a particular contact”, and it is considered as a type of social or public identity. In the course of communicative encounters with another human being the individual presents said public identity, defends it against the actions of others and also performs the construction of its face, often using strategies that in turn breach faces of the interlocutors. It is the category of face (along with its two aspects – positive and negative) that designates our verbal and non-verbal communication strategies: polite, autorepresentative, manipulative and others.