

Anna Szczurek
Uniwersytet Jagielloński¹
Kraków

NIEKTÓRE FUNKCJE WYRAZÓW MIMICZNYCH W PROCESIE KOMUNIKACJI

1. Od dłuższego czasu w pracach językoznawczych pojawia się postulat włączenia do badań nad komunikacją jej elementów niewerbalnych. W artykule tym postaram się pokazać, do jakich wniosków doprowadziły mnie próby zbadania roli, jaką może pełnić w interakcji mimika. Badania prowadziłam na materiałach filmowych będących zapisem posiedzeń Sejmowej Komisji Śledczej.

Już na samym początku zwracam uwagę na ważność kontekstu, w którym odbywa się interakcja, gdyż każda sytuacja wymaga od nas przyjęcia odpowiedniej roli² oraz podporządkowania się odpowiednim regułom grzeczności³. Na znaczenie tych ostatnich wskazywała Antas (1999). To one właśnie w dużej mierze decydują o stosowanych przez nas środkach ekspresji. Antas (1999: 246-248) omawia koncepcję Brown i Levinsona, którzy wyróżniają trzy rodzaje grzeczności. Każdemu z nich przyporządkowują szereg strategii, za pomocą których mogą one być realizowane. Jak pokazują moje obserwacje, mogą one być realizowane także niewerbalnie.

2. Badania nad wyrazami mimicznymi⁴ należą do obszaru badań nad komunikacją niewerbalną. Jak wspomniałam, dziś coraz częściej próbuje się analizować proces

¹ Autorka pozostaje pod opieką naukową prof. dr hab. Jolanty Antas.

² Termin pochodzi z koncepcji Goffmana (1981), wg którego człowiek jest istotą odgrywającą przez całe swoje życie szereg *ról*, tj. zmieniającą sposób swojego zachowania w zależności od oczekiwań innych uczestników danej sytuacji społecznej (i także komunikacyjnej).

³ *Reguły grzeczności* to szereg strategii komunikacyjnych mających na celu uniknięcie zagrożenia *twarży* (o koncepcji *twarży* zob. Goffman 1981). Są one konwencjonalne, przyswojone w procesie socjalizacji. Wybór konkretnej strategii regulowany jest rodzajem relacji między interlokutorami oraz normami kulturowymi (Tannen 1984). Pojęcie to wyłoniło się w analizie koncepcji *reguł konwersacyjnych* Grice'a (1977). Przegląd sposobów rozumienia tego pojęcia przedstawia Antas (1999). Zob. także Brown, Levinson (1978), Lakoff (1973), Leech (1983).

⁴ Przez *wyrazy mimiczne* rozumiem takie zachowania niewerbalne, angażujące mięśnie twarzy, które w toku komunikacji przekazują pewne elementy treści, emocji lub ocen.

komunikacji całościowo. Kognitywne podejście do komunikowania nakazuje widzieć w języku tylko jeden z możliwych sposobów przekazywania myśli i uczuć.

Komunikacja niewerbalna przez długi czas interesowała głównie psychologów. Dopiero stosunkowo niedawno na wagę komunikacyjną ekspresji mimicznej zwrócili uwagę językoznawcy. Ich milczenie w tej sprawie przełamała Wierzbicka:

Powtarzające się formy ekspresji twarzy [...] chociaż mogą być uwarunkowane biologicznie, mają także znaczenie; i to znaczenie może być badane i opisywane przy użyciu tej samej metodologii, która od dziesiątków lat okazywała się użyteczna w studiowaniu znaczeń wyrażanych w języku [Wierzbicka 1993: 2].

Istnieje bardzo wiele badań dotyczących komunikatów przekazywanych niewerbalnie. Nie sposób oczywiście w krótkim artykule omówić wszystkich, dlatego przytoczę tylko kilka ustaleń, najważniejszych z punktu widzenia omawianego zagadnienia.

Na pewno nie sposób pominąć tu dokonań P. Ekmana, który wyróżniając siedem podstawowych emocji: gniew, smutek, strach, zaskoczenie, obrzydzenie, pogardę i radość, udowodnił istnienie odpowiadających im uniwersalnych wyrazów twarzy (Ekman 1973)⁵. W praktyce komunikacyjnej owe uniwersalne niewerbalne ekspresje emocji stały się podstawą ukształtowania konwencjonalnych (pozowanych) wyrazów twarzy będących „komunikatami o stanie emocjonalnym”.

Na uwagę zasługują także badania I. Eibl-Eibesfeldta, który zbadał i opisał między innymi specyficzny ruch brwi, który nazwał *eyebrow flash* (1973 za: Knapp, Hall 2000: 95-97). Ruch ten polega na krótkotrwałym uniesieniu brwi i towarzyszy takim zachowaniom, jak „powitanie”, „przytakiwanie”, „szukanie potwierdzenia” czy „podkreślanie wypowiedzianych słów”. Badacz zaobserwował występowanie tej ekspresji u przedstawicieli różnych kultur.

Moje obserwacje pokazały, że w naszej kulturze występuje on najczęściej jako podkreślenie wypowiedzianych słów (położenie akcentu na ważność informacji przekazywanej w akcentowanym w ten sposób słowie) lub jako prośba o potwierdzenie. W drugim przypadku często ruch ten występuje zaraz po frazie werbalnej i bywa zatrzymany (w momencie, gdy brwi znajdują się w maksymalnie wysokim położeniu) lub powtórzony. Towarzyszy temu przeważnie zwrot głowy w kierunku interlokutora. Ruch taki ma wyraźnie charakter interakcyjny: jest szukaniem potwierdzenia, że interlokutor zrozumiał wypowiedzianą kwestię (lub że zgadza się z opinią nadawcy), jest intencjonalnie wysłanym komunikatem (prośbą o komunikacyjny *feedback*)⁶.

Jeśli chodzi o klasyfikacje niewerbalnych środków ekspresji, to niewątpliwie najważniejsze z nich zawdzięczamy Efronowi, McNeillowi oraz Ekmanowi i Frieseno-

⁵ Ekman stawia wyraźną tezę o istnieniu uniwersalnych wyrazów twarzy (1973). Stwierdza jednocześnie, że towarzyszą im uniwersalne terminy służące do ich opisu. Jak dowodzą dociekania psychologów, natura emocji jest ponadkulturowa, a ich wyrazy mimiczne są łatwo rozpoznawalne w każdym zakątku świata. Natomiast nie jest tak oczywisty wniosek o uniwersalności terminów, który wysuwa autor. Pisała już o tym A. Wierzbicka (1999), zarzucając Ekmanowi anglocentryzm – jej zdaniem autor zakłada, że cały świat mówi po angielsku.

⁶ Terminem tym określa się sygnały przesyłane przez słuchacza, świadczące o jego zrozumieniu i zainteresowaniu bądź niezgodzie na to, co mówi interlokutor (zob. Załazińska 2005); świadczą one o kooperacji komunikacyjnej (Grice 1977).

wi. Szczególnie ostatnia z owych klasyfikacji zasługuje na uwagę. Najbardziej znany jest dokonany przez jej autorów podział komunikatów niewerbalnych ze względu na sposób kodowania. Wyróżnili oni *emblematy*, *ilustratory*, *wskaźniki emocji*, *regulatory konwersacji* i *adaptatory* (Ekman, Friesen 1969)⁷. Okazuje się, że wyrazy mimiczne mogą z powodzeniem pełnić wszystkie wymienione funkcje.

W analizie komunikatów niewerbalnych nie można pominąć ustaleń poczynionych przez językoznawców. Bardzo ciekawą propozycją jest sposób analizy komunikacji, jaki proponuje Poyatos (2002; za: Załazińska 2007). Postuluje on wyróżnienie najważniejszych tur procesu konwersacji i poszczególnych typów zachowań komunikacyjnych. Największą zaletą tej propozycji jest to, że uwzględnia ona zarówno werbalne, jak i niewerbalne środki wyrazu i przyznaje, że poszczególne zachowania komunikacyjne mogą być realizowane na oba sposoby. Poza tym Poyatos zwraca uwagę na szczególną (aktywną) rolę, jaką w procesie interakcji odgrywa słuchacz. Jest to o tyle ważne, że przez długi czas analizowano zachowania komunikacyjne będące udziałem wyłącznie nadawcy. Taki sposób analizy pomija wiele ważnych informacji pochodzących z tzw. kanału zwrotnego (*back channel* – termin wprowadzony przez Yngve (za: Załazińska 2007)).

Owe informacje zwrotne pochodzące od nadawcy są z komunikacyjnego punktu widzenia bardzo ważne. Pozwalają nadawcy kontrolować stopień uwagi odbiorcy i jego stosunek do wypowiedzi. Rola tych elementów przeważnie nie bywa doceniana, ale ich brak okazuje się zauważalny i bardzo uciążliwy dla interlokutora. Powoduje zmieszanie nadawcy, który nie ma pewności, że jest słuchany i rozumiany, domaga się więc potwierdzenia owych faktów, wtrącając na przykład „czy ty mnie w ogóle słuchasz?” lub „rozumiesz, co mam na myśli?”. Moje obserwacje pokazały, że bardzo często funkcję takiej prośby o potwierdzenie uwagi może pełnić chwilowa cisza połączona z uporczywym wpatrywaniem się w słuchającego. Takie wpatrywanie się w rozmówcę może nawet przejść w ekspresję gniewu czy rozdrażnienia, jeśli nie tylko brakuje sygnałów zrozumienia, ale wręcz dają się u interlokutorów zauważyć sygnały braku uwagi (na przykład szepty).

Ważną koncepcją dla opisu niewerbalnych zachowań komunikacyjnych jest też teoria aktów mowy Austina. W toku analiz okazało się, że zachowania mimiczne można również opisywać w kategoriach aktów mowy. Szczególnie ważne jest tu wyróżnienie aspektu illokucyjnego, lokucyjnego i perlokucyjnego, których rozgraniczenie przy opisie komunikatów niewerbalnych jest bardzo ważne.

⁷ *Emblematy* są to gestyczne ekwiwalenty słów lub dłuższych wypowiedzi. Na ogół są używane świadomie i celowo, są wyuczone i ugruntowane kulturowo, więc powszechnie zrozumiałe. Często bywają używane zamiast frazy werbalnej (np. gdy komunikacja słowna jest z jakichś powodów zakłócona), choć pojawiają się także, gdy rozmowa przebiega normalnie. *Ilustratory* są ściśle powiązane z frazą werbalną, są komentarzem do treści wypowiedzi, ale nie powielają informacji przekazanych przez słowa, tylko przekazują dodatkowe elementy, ilustrują obraz mentalny. *Wskaźniki emocji* to zachowania wyrażające stan emocjonalny. Najczęściej są one ruchami mimicznymi, ale mogą być także wykonywane całym ciałem. *Regulatory konwersacji* są zależne od toku konwersacji, a ich celem jest kontrola i porządkowanie zachowań interakcyjnych. Regulują proces konwersacji, przekazując informacje o nawiązaniach, chęci przejścia lub oddania głosu, konieczności przyspieszenia bądź nawiązania. *Adaptatory* służą do osiągnięcia sytuacji komfortowej; mają na celu zaspokojenie potrzeb samodotykowych, pohamowanie emocji, nawiązanie i podtrzymanie kontaktu.

Ostatnią potrzebną tu koncepcją okazała się wspomniana już klasyfikacja typów grzeczności autorstwa Brown i Levinsona. Każdy z owych typów może być realizowany za pomocą środków niewerbalnych.

Jeśli chodzi o strategie grzeczności pozytywnej, to najczęściej przybierają one formy wykazywania zainteresowania (przez utrzymywanie kontaktu wzrokowego, potakiwanie, przechylenie głowy w trakcie słuchania), powtarzania gestów lub przyjmowania podobnego wyrazu twarzy, co rozmówca, uśmiechów (wyrażających pozytywne ustosunkowanie do interlokutora) itp. Z kolei grzeczność negatywna jest wyrażana głównie przez unikanie ekspozycji negatywnych emocji lub przeniesienie ich w inną, niedostępną wzrokowi rozmówcy przestrzeń (na przykład gest zaciskania pięści jako wyraz gniewu (agresji) może zostać wykonany ręką schowaną pod stołem). Natomiast za realizację strategii grzeczności przez unik można uznać ironiczne uśmiechy, przesadne ekspresje (głównie emocji pozytywnych) itp.

Zachowania niewerbalne mają jednak swoją specyfikę, która nie pozwala traktować ich jako podległych wspomnianym regułom w sposób taki, w jaki podlegają im zachowania werbalne. Najważniejszą chyba różnicą jest to, że nie są one zawsze w pełni świadomie używane, a więc nie podlegają do końca kontroli mówiącego. Dlatego też często zdradzają emocje lub oceny, które mówiący stara się ukryć. Z drugiej jednak strony zachowania te nie są (może właśnie ze wspomnianego przed chwilą powodu) tak rygorystycznie traktowane i oceniane pod względem dostosowania się do zasad grzeczności, dzięki czemu interlokutorzy pozwalają sobie na zupełnie świadome użycie ich dla uwidocznienia negatywnej oceny, której wyrażenie środkami werbalnymi mogłoby pociągnąć za sobą pewne sankcje. Komunikaty niewerbalne, choć są oczywiście odczytywane przez wszystkich interlokutorów, nie są z formalnego punktu widzenia traktowane jako zobowiązujące. Dzięki temu łatwiej w razie potrzeby wycofać się z przekazanych w ten sposób informacji. Przyczyną jest fakt, że komunikaty werbalne są wyraźnie skategoryzowane, każde słowo ma określone znaczenie, natomiast komunikaty niewerbalne odczytujemy, ale nie mamy dla nich jednoznacznych, „słownikowych” interpretacji. Dlatego też są one w oficjalnych (choć nie tylko) sytuacjach komunikacyjnych postrzegane jako „bezpieczniejsze”.

3. Analiza nagrań doprowadziła mnie do kilku spostrzeżeń i wniosków, które postaram się dalej przedstawić. Zdaję sobie w pełni sprawę, że opisowi temu daleko do doskonałości, gdyż niemal koniecznym elementem prezentacji funkcji, jakie mogą pełnić wyrazy mimiczne, jest zilustrowanie ich odpowiednimi fragmentami filmów. Z przyczyn oczywistych jest to jednak w niniejszym artykule niemożliwe.

Przyglądając się specyficznym cechom komunikatów mimicznych, zaobserwowałam m.in., że mimika może powtarzać treści wyrażane komunikatem werbalnym. Zazwyczaj, gdy ktoś mówi „cieszę się”, uśmiechając się przy tym szczerze, mamy do czynienia z taką właśnie sytuacją. Ale wyraz mimiczny może także modyfikować treść przekazywaną werbalnie, wnosząc ekspresje emocji i oceny, których reguły grzeczności nie pozwalają wypowiedzieć wprost. Działo się tak na przykład, gdy przesłuchiwany krytykował poczynania Komisji. Nie komunikował werbalnie swojej dezaprobaty, gdyż mogłoby to stanowić zbyt jawny atak na twarz. Zamiast

powiedzieć wprost, że coś go oburzyło (czy też wzbudziło jego gniew), użył delikatniejszego stwierdzenia, mówiąc: „zdziwienie moje budziło...”. Przybierany przez niego w trakcie wypowiedzania owych słów wyraz twarzy wyrażał oburzenie i złość: **brwi zostały obniżone, oczy przymknięte** (wręcz zaciśnięte), a **usta wydęte** tak, że odsłaniały zęby. Towarzyszył temu dodatkowo **negujący ruch głową**. Przez owe zachowania stwierdzenie wspomnianego zdziwienia zostało podważone. Zasada pomniejszania, będąca jedną ze strategii grzeczności przez unik, nie pozwoliła na werbalną ekspresję, natomiast komunikat niewerbalny wyraźnie pokazał emocje i negatywną ocenę. Neutralne zdziwienie stało się negatywnym oburzeniem.

Bardzo podobny mechanizm działał w wypadku wypowiedzi, podczas których wyraz mimiczny zmieniał kategorię wypowiedzianego twierdzenia. Tutaj mimika dodawała element pewności sądu. W analizowanych przeze mnie interakcjach przesłuchiwanym bardzo ostrożnie wypowiadali swoje sądy. I tak na przykład, gdy jeden z przesłuchiwanym musiał odpowiedzieć, czy miał do czynienia z pewnym dokumentem, wołał asekuracyjnie powiedzieć „nie sądzę”. Towarzyszyło temu jednak specyficzne **skrzywienie twarzy**, wyrażające negatywne odczucia wobec przedstawianej sytuacji. Przesłuchiwany skrzywił się na samą myśl, że mogła ona nastąpić. Tak wyraźne mimiczne wyeksponowanie negatywnego stosunku emocjonalnego sprawiło, że cały komunikat nabrał raczej mocy wykluczenia niż wątpliwości (której operatorem jest zwrot „nie sądzę”). Komunikat został przesunięty wzdłuż kontinuum modalności w stronę bardziej skrajnego wykluczenia. Co więcej, przesłuchanie o niemożliwości zaistnienia w przeszłości sytuacji, o której była mowa, narastało w mówiącym. Kilka sekund później stwierdził stanowczo: „Nie widziałem takiego dokumentu. Nie przypominam sobie, będąc precyzyjnym, że taki dokument przechodził przez moje ręce”. Stanowczość ową podkreślił aż trzema niewerbalnymi elementami: **zaciśnięciem warg** (wyrażającym zdecydowanie, pełne przekonanie do własnej racji) oraz batutowymi ruchami głowy (rytmiczne potakiwanie) i ręki („tnącej” pionowo powietrze).

Nie sposób pominąć udziału mimiki w *feedbacku* po stronie odbiorcy. Okazuje się, że w takich reakcjach niewerbalne zachowania słuchacza mogą pełnić rolę kompletnych aktów mowy wywierających wpływ na dalszą wypowiedź i opinię narratora. Mamy wówczas do czynienia z efektem perlokucyjnym mimicznego aktu mowy. W jednym z przesłuchań mówiąca próbowała przekonać swoją interlokutorkę do oczywistości pewnych przyjmowanych przez nią w rutynowej pracy założeń. Przez cały czas starała się uzyskać od słuchającej aprobatę dla wyrażanych poglądów poprzez nieprzerwane **patrzenie jej prosto w oczy** i coraz głębsze **rytmiczne potakujące ruchy głową**. Jednak zamiast oczekiwanego potwierdzenia spotkała się z reakcją wręcz odwrotną: słuchająca opuściła lekko głowę i wykonała wyraźny gest przeczenia, zaciskając przy tym usta, jakby powstrzymując się od komentarza werbalnego. Takie zachowanie to nie tylko wyraz bycia aktywnym i krytycznym odbiorcą, ale wyraźny objaw niezgody z opinią nadawcy. Co więcej, wywarło ono wyraźny wpływ na opinię mówiącej. Nadawczyni doszła do wniosku, że choć takie zasady postępowania zostały przyjęte, to najwyraźniej warte są zrewidowania. Wniosek ten pojawił się w tej samej turze interakcyjnej, a więc negocjacja na temat owej

„oczywistości” nie nastąpiła na płaszczyźnie werbalnej. Jest to efekt perlokucyjny mimicznego aktu mowy.

Uczestnicząc aktywnie w interakcji, odbiorca może także pokazywać mimicznie swoją niechęć i dyskomfort odczuwany z powodu konieczności podporządkowania się regułom narzucanym przez sytuację komunikacyjną. Jeden z przesłuchiwanym niemal przez cały czas wyrażał swoją twarzą lekkie zniesmaczenie, które obrazowało jego negatywne nastawienie do przesłuchania (i przesłuchujących). Często też komunikował dyskomfort, w jakim stawała go owa sytuacja, i konieczność „pogodzenia się z losem”. Bardzo wyraźne było to na przykład w jednej z jego reakcji na zadane pytanie: **uniósł brwi**, wykonując przy tym **ruch głową w kierunku „od mówiącego”**. Wykonanie tego ruchu w ramach niewerbalnego *feedbacku* nadało mu specyficzne znaczenie: był to wyraz znużenia, niechęci do udzielania odpowiedzi. Podkreślone to zostało przez **skierowanie w górę spojrzenia**. Sytuacja przesłuchiwanego, w jakiej znalazł się ów niechętny do podjęcia interakcji świadek, zmuszała go jednak do przełamania owego odczucia. Wyraził to niewerbalnie poprzez **ruch głową w kierunku mówiącego** połączony z **przekrzywieniem jej nieco w bok i wydęciem warg**. Mimika została tutaj mocno powiązana z ruchami głowy, które przedstawiały proces myślowy: ruch „od mówiącego” obrazował chęć wycofania się, odrzucenie propozycji podjęcia tematu; natomiast ruch w przeciwną stronę to powrót do sytuacji interakcji (fizycznie – w przestrzeń, z której „ucieczką” był ruch poprzedni). Powrotowi temu towarzyszyło **zaciśnięcie warg** wyrażające zawziętość, a jednocześnie gniew. Jest to wyraźny niewerbalny obraz procesu mentalnego: niechęć wobec propozycji podjęcia tematu, odrzucenie owej propozycji, a następnie konieczność przełamania owej niechęci. Jednocześnie można obserwować tutaj dwie fazy: spontaniczną ekspresję oraz świadomy komunikat. Do tej kwestii jeszcze powrócę.

Inną właściwością wyrazów mimicznych jest ich zdolność do zmiany zakresu odniesienia aktu oceny dokonanego werbalnie. Działo się tak na przykład, gdy przesłuchiwany krytykował zachowania osób trzecich (tj. osób, które przed nim zeznały przed Komisją). Towarzyszące jego krytycznej wypowiedzi **celowe spojrzenia** rzucone w stronę członków Komisji i przybierany wyraz twarzy wskazywały jednak, że właściwym obiektem jego negatywnej oceny byli przesłuchujący. Jego spojrzenia nie miały na celu (jak to zwykle bywa) nawiązania kontaktu. Były one raczej pełne wyrzutu i krytyki – rzucone jak gdyby „kątem oka”. Towarzyszyło im **wykrzywienie w dół kącików ust** – wyraz zniesmaczenia. W pewnym momencie wzrok przesłuchiwanego zatrzymał się na dłuższą chwilę na przesłuchujących. Wówczas jego twarz przybrała wyraz poczucia wyższości, o czym świadczyły **wyraźnie uniesione brwi** – przy czym, co bardzo istotne, ten element ekspresji nie był chwilowy, jak przy wspomnianym wcześniej *eyebrow flash*, lecz eksponowany stosunkowo długo – oraz **lekkie pochylenie głowy** wyrażające jak gdyby spoglądanie z góry na interlokutorów. W ten sposób krytyka osób trzecich stała się ewidentną krytyką przesłuchujących. Akt niewerbalny zmodyfikował więc odniesienie elementu treściowego zawartego w wypowiedzi słownej.

Takie przesunięcie odniesienia krytyki może się także odbywać w sposób bardziej pośredni. Krytyka, jaką wysuwamy wobec interlokutora, może zostać odebrana jako

niedorzeczna wręcz insynuacja. W takim wypadku naturalną reakcją jest zdziwienie – mimicznie wyrażane na przykład przez **uniesienie brwi**, **odrzućcie głowy w tył** i **skrzywienie ust** w wyrazie zniesmaczenia. Tak zaprezentowanej emocji nadawca może nadać świadomie charakter komunikatu przez jej utrzymanie i skierowanie głowy w kierunku rozmówcy wyrażającego krytykę. Natomiast dodanie elementu **przymrużenia oka** i jeszcze **wyraźniejszego wykrzywienia ust** nadaje tej ekspresji wyraz ironii i złośliwości, a więc ocena sytuacji, której dotyczy owo zdziwienie, przeniesiona zostaje na osobę wyrażającego ją mówcy. Komunikat staje się w ten sposób atakiem na twarz pod pretekstem wyrażania niemożliwości zaistnienia sugerowanej sytuacji.

Inną ważną cechą wyrazów mimicznych jest ich zdolność do zmiany mocy illokucyjnej realizowanego aktu mowy. Na przykład w trakcie jednego z przesłuchań pytający starał się dociec, jak mogło dojść do czegoś, co jego zdaniem nie ma żadnego logicznego uzasadnienia. Po raz kolejny starał się skłonić świadka do wytłumaczenia owego zdarzenia. Nie chcąc bezpośrednio ujawniać swojej dominującej pozycji w sytuacji komunikacyjnej, użył grzecznościowego zwrotu „proszę mi ten fakt wyjaśnić”. Jednak wypowiedzenie to było właściwie pośrednim aktem rozkazu (poleceniem). Moc illokucyjna aktu została zmieniona poprzez mimiczny wyraz irytacji: **brwi zostały ściągnięte**, **oczy lekko przymrużone**, **kąciki ust lekko opuszczone**, **górną wargę lekko uniesioną z jednej strony** a **wzrok zatrzymany** na interlokutorze. Taki wyraz mimiczny miał na celu uświadomienie odbiorcy bezwzględnej konieczności podjęcia określonego w treści propozycjonalnej działania. Szczególnie istotny jest tu element **niesymetrycznie uniesionej górnej wargi**, który wnosi do ekspresji element agresji, gdyż jest związany z prototypową ekspresją złości. Ta niewerbalnie zademonstrowana agresja wyrażała gotowość do zastosowania sankcji wobec odbiorcy w wypadku odmowy spełnienia polecenia zawartego w treści wypowiedzi. Zwrot „proszę mi ten fakt wyjaśnić” był więc tylko konwencją grzecznościową, pragmatycznie zaś akt ten miał moc illokucyjną polecenia, którą nadał mu właśnie wyraz mimiczny.

Zmiana mocy illokucyjnej aktu mowy za pomocą wyrazu mimicznego może się dokonywać już na etapie oczekiwania odbiorcy co do mającego nastąpić wypowiedzenia. W takim wypadku mimika zdradza cel pragmatyczny aktu mowy jeszcze przed pojawieniem się samego aktu. Gdy przed zadaniem pytania przesłuchujący **unosi mocno brwi**, **lekko wydyma dolną wargę**, **obniżając przy tym kąciki ust**, to mamy do czynienia z wyraźnym emblematem niewiedzy. Jego pojawienie się sugeruje, że mówiący będzie się starał uzyskać informację. I mimo iż wcześniej wypowiedział on słowa „ja bym pana prosił...”, sugerując chęć dokonania aktu prośby, to jednak w kontekście takiego wyrazu twarzy pojawiające się słowo „proszę” nie zostanie zinterpretowane jako oznaka aktu prośby, lecz raczej jako forma grzecznościowa wprowadzająca pytanie. Dzieje się tak właśnie dlatego, że cel pragmatyczny zostaje zakomunikowany mimicznie jeszcze przed rozpoczęciem wypowiedzi. Jak pokazują dalsze słowa pytającego: „...aby pan objaśnił...” – rzeczywistym przedmiotem prośby było dokonanie czynności objaśniania, a więc celem było zdobycie informacji, co z punktu widzenia kognitywnej klasyfikacji aktów mowy jest elementem pytania

o informację (czyli informatywnego aktu mowy), a nie prośby (która jest obligatywnym aktem mowy).

Najistotniejszą jednak moim zdaniem obserwacją, jaką udało mi się poczynić, jest stwierdzenie, że przez przybierany wyraz mimiczny nadawca może przekształcać spontanicznie powstały wyraz emocji w sygnał intencjonalnie komunikacyjny. Emocja, która zostaje wzbudzona, ujawnia się na twarzy przez krótką chwilę, a następnie celowo zostaje przedłużona i podkreślona w celu przesłania rozmówcy wyraźnego komunikatu o stanie emocjonalnym. Wspominałam już o takim procesie, jednak na koniec przytoczę jeszcze jeden doskonale to obrazujący przykład.

Podczas przesłuchania przewodniczący Komisji wypowiedział następujące słowa: „chciałem się zwrócić do ekspertów, czy takie stanowisko jest zasadne, ale ponieważ rozumiem, że pan K. jest podbudowany w wiedzę teoretyczną, to może wysłuchajmy...”. Były one skierowane przede wszystkim do członków Komisji, ale uczestnikiem rozmowy był również pan K. Jego reakcja stała się głównym przedmiotem mojego zainteresowania. Najpierw na jego twarzy pojawiła się ekspresja emocji: **ściągnięcie brwi ku środkowi czoła i mocno w dół**, co prototypowo związane jest z wyrazem złości. Dodatkowo **usta** zostały **wydućte w przód**. Taki wyraz twarzy bardzo często przybierają dzieci, dlatego też, gdy przybiera go osoba dorosła, bywa on traktowany jako wnoszący element humoru lub ironii – tak właśnie stało się w tej sytuacji. Poza tym ułożenie ust świadczy także o powstrzymywaniu się od wyrażenia swojego zdania, prawdopodobnie ze względu na konwencję grzecznościową, która nie pozwala przerywać mówiącemu, ale przede wszystkim nie pozwala wypowiadać słów, które mogłyby obrazić interlokutora. Najbardziej istotny komunikacyjnie stał się więc tutaj sam wyraz mimiczny. Możemy w nim wyróżnić dwie fazy. Pierwsza z nich to spontaniczna ekspresja emocji. Druga to już świadomy komunikat. Różne jest tu przede wszystkim położenie głowy nadawcy – w fazie drugiej zostaje ona **pochylona nieco do przodu i w dół**, w kierunku rozmówcy. Poza tym minimalnie zmieniło się położenie brwi. W fazie pierwszej były one mocno **ściągnięte do środka i w dół**, w fazie drugiej natomiast sam **ich środek** został **lekko uniesiony w górę**, co dodało wyrazowi twarzy niewielkie zabarwienie zdziwienia, a nawet lekceważenia. Czasowe następstwo tych wyrazów sugeruje pewną logikę procesu myślowego. Pierwsza faza to spontaniczna reakcja emocjonalna na usłyszane pod swoim adresem zarzuty, które wywołują w odbiorcy złość. Nie było tu jeszcze wyraźnego elementu ironii (tj. elementu **wydućcia ust**), który ukształtował się dopiero w fazie drugiej. Ta właśnie faza była celowym komunikatem o ironicznej wymowie. Reakcja emocjonalna została tu momentalnie zamieniona na mimiczny wyraz komunikacyjny. Dodatkowo zmianom tym towarzyszyły **powolne potakujące ruchy głową**, które wzmacniały i podkreślały element ironii i lekceważenia.

4. Podsumujmy teraz te obserwacje, które udało się poczynić dotychczas. Przede wszystkim na uwagę zasługuje to, że wyrazy mimiczne możemy traktować jako nieodłączny element komunikacji i analizować je w kategoriach aktów mowy. Są one nie tylko bardzo często stosowane jako uzupełnienie treści przekazywanych werbalnie, ale także jako samodzielne komunikaty lub jako elementy modyfikujące

treści przekazywane werbalnie. Dzieje się tak przede wszystkim dlatego, że zachowania niewerbalne nie mają zdefiniowanych znaczeń, przez co postrzegane są jako komunikacyjnie „bezpieczniejsze”.

Mimika, jak wspomniałam, może powtarzać treści wyrażone werbalnie. Może też je modyfikować, wnosząc elementy emocji i oceny, których reguły grzeczności nie pozwalają wypowiedzieć wprost. Ale może też sama stać się elementem strategii realizacji owych reguł.

Wyrazy mimiczne mogą zmieniać kategoryczność wypowiedzanego twierdzenia. Mogą też zmieniać zakres odniesienia aktu oceny dokonanego werbalnie. Mogą wreszcie zmieniać moc illokucyjną aktu mowy lub zdradzać jego cel pragmatyczny jeszcze przed pojawieniem się owego aktu. Co więcej, wyrazy mimiczne mogą same pełnić rolę kompletnych aktów mowy i wywoływać efekt perlokucyjny. Ponadto mimika pełni znaczącą rolę zarówno w *feedbacku* po stronie odbiorcy, jak i w jego poszukiwaniu ze strony nadawcy.

Wyrazy mimiczne mają bardzo specyficzną cechę. Nie tylko są spontanicznymi ekspresjami emocji lub świadomie użytymi komunikatami, ale także mogą być intencjonalnie przekształcane przez nadawcę z pierwszych w drugie. Nadawca może spontanicznej reakcji emocjonalnej świadomie nadać charakter intencjonalnego komunikatu przez jej wydłużenie.

Omówione przeze mnie funkcje, jakie pełnić mogą wyrazy mimiczne, nie składają się na ich wyczerpującą klasyfikację. Nie jest też na pewno tak, że ten sam wyraz mimiczny w każdej sytuacji będzie niósł te same treści, dlatego nie zdecydowałam się przypisywać poszczególnym wyrazom ściśle określonych znaczeń czy też sposobów wykorzystania. Przedstawione tu funkcje wyrazów mimicznych to zaledwie początek wniosków, jakie można wyciągnąć, poddając analizie wyrazy mimiczne towarzyszące naszej codziennej komunikacji.

Literatura

- ANTAS J., 1999, *O kłamstwie i kłamaniu*, Kraków.
- BROWN P., LEVINSON S. C., 1978: *Politeness. Some Universals in Language Usage*, „Studies in International Sociolinguistics” 2, Cambridge.
- EKMAN P., 1973, *Cross-cultural Studies of Facial Expression*, [w:] *Darwin and Facial Expressions: a Century in Research in Review*, red. Ekman P., New York, s. 169-229.
- EKMAN P., FRIESEN W. V., 1969, *The Repertoire of Nonverbal Behavior: Categories, Origins, Usage and Coding*, „Semiotica” 1, s. 49-98.
- GOFFMAN E., 1981, *Człowiek w teatrze życia codziennego*, Warszawa.
- KNAPP M. L., HALL J. A., 2000, *Komunikacja niewerbalna w interakcjach międzyludzkich*, Wrocław.
- GRICE H. P., 1977, *Logika a konwersacja*, „Przegląd Humanistyczny”, R. 21, nr 6, s. 85-99.
- LAKOFF R., 1973, *The Logic of Politeness; or Minding Your p's and g's*, [w:] *Papers from the Ninth Regional Meeting of the Chicago Linguistic Society*, Chicago, s. 292-305.
- LEECH G. N., 1983, *Principles of Pragmatics*, London.
- TANNEN D., 1984, *Conversational style: Analyzing Talk Among Friends*, Norwood, N.J. and London
- YNGVE V. H., 1970, *On Getting a Word in Edgewise*, [w:] *Sixth Regional Meeting of the Chicago Linguistics Society*, s. 567-577.

- WIERZBICKA A., 1993, *Reading Human Faces: Emotion Components and Universal Semantics*, „Pragmatics and Cognition” nr 1 (1), s. 1-23.
- WIERZBICKA A., 1999, *Mówienie o emocjach. Semantyka, kultura i poznanie*, [w:] tejże, *Język – umysł – kultura*, red. J. Bartmiński, Warszawa, s.138-162.
- ZALAŹIŃSKA A., 2007, *Niewerbalna struktura dialogu. W poszukiwaniu polskich wzorców narracyjnych i interakcyjnych zachowań komunikacyjnych*, Kraków.

Facial expressions in the communication process

Summary

This article deals with the role of facial expressions in communication process. Its main aim is to explain functions that facial expression may have when appearing on their own or in combination with other verbal or non verbal behaviours. The article includes conclusions drawn by non verbal behaviours investigators and linguists, that became the starting point for facial expressions studies. The main part of the article comprises of conclusions achieved during detailed analysis supported by real life examples.