

Leszek TYMIAKIN  
Lublin

## WYWOŁYWANIE LĘKU JAKO STRATEGIA NAKŁANIAJĄCA (NA PRZYKŁADZIE WYPOWIEDZI UCZNIÓW GIMNAZJUM)

W komunikacji społecznej nierzadko podejmowane są działania polegające na takim kierowaniu zachowaniem odbiorczym, które ma na celu nakłonienie interlokutora do aktywności oczekiwanej przez nadawcę wypowiedzi. Jakkolwiek sygnalizowane czynności mogą przybierać różnorodną formę słowną, zwykle dochodzi w nich do realizacji funkcji konatywnej. Jej istotą jest bowiem „wywołanie działań oraz wpłynięcie na stan mentalny odbiorcy” (Grzegorzczkowska 1991: 23–4). Cele te osiąga się poprzez zaistnienie w przekazie werbalnym określonych sekwencji zachowań mownych, których skuteczność uzależniona bywa od „charakteru mówcy, od nastawienia, w jakie wprawia się słuchacza lub od samej mowy ze względu na rzeczywiste lub pozorne dowodzenie” (Arystoteles 1988: 67). Wskazywana aktywność może być przy tym „świadoma i zamierzona (...) lub wykonywana i stosowana przy niewielkiej dozie świadomości tego, co jest robione” (Argyle 2001: 155). Strategia nakłaniająca, jak się wydaje, jest – po uwzględnieniu przez nadawcę warunkujących komunikat czynników kontekstowych – zaplanowanym działaniem mownym, realizowanym w wybranej przez autora tekstu formie gatunkowej. Wykorzystanie wiedzy o odbiorcy i, szerzej, o sytuacji, w jakiej się on znajduje (Awdiejew 1989; Bralczyk 1991), prowadzi do organizacji wypowiedzi, w której wpływ na zachowania odbiorcze dokonuje się m.in. poprzez odwołanie do nadrzędnej roli nadawcy (*rozkaz*) albo do wyrozumiałości odbiorcy (*prośba*) czy też poprzez perspektywę określonej w sądzie propozycjonalnym nagrody (*obietnica*). Zdarza się jednak i tak, że twórca komunikatu generuje lęk, spodziewając się, że pod wpływem wytworzonych, stosunkowo silnych emocji, odbiorca zachowa się zgodnie z wyrażonymi intencjami nadawczymi.

O specyfice lęku i jego przydatności w nakłanianiu pisał już Arystoteles, charakteryzując ten afekt jako „przykrość i niepokój wywołane wyobrażeniem o groźącym nieszczęściu, które niesie zgubę lub cierpienie” (Arystoteles 1988: 160). Świadomość nieprzyjemnych następstw i chęć ich uniknięcia powodują, że

osoba nakłaniana często podporządkowuje się woli osoby nakłaniającej i postępuje tak, jak chciałby tego nadawca.

W nauce omówiono wiele aspektów *lęku*. Na jego temat wypowiadał się wspomniany wyżej Stagiryta; w stanie lękowym dostrzegano „podstawowy mechanizm obronny, któremu towarzyszy wiele zmian fizjologicznych, określanych mianem ‘fenomenu walki’ lub ‘ucieczki’” (Whitehead 1995: 13). Pisano także o *lęku* jako o emocji negatywnej, czyli „skłonności do czegoś, co jednostka intuicyjnie ocenia jako złe (szkodliwe)” – emocji powstałej na skutek „subiektywnego odczucia niebezpieczeństwa” (Ranschburg 1980: 8–10); twierdzono również, że *lęk* jest zjawiskiem kształtującym oblicze kulturowe świata (Jedlicki 2000). *Lęk* rozpatrywany był jako „przesłanka, narastanie i następstwo grzechu pierworodnego” (Kierkegaard 1996) oraz jako czynnik religiotwórczy (Harris 1985), stanowiący inherentny składnik „czci, tajemnicy i podziwu, świętości i uświęcenia” (Barbour 1984: 70–1).

Stosunkowo niewiele powiedziano dotychczas o wywoływaniu *lęku* jako sposobie nakłaniania, jako jednym z elementów konstruujących wskazane i nazwane przez J.A. Austina wypowiedzi performatywne (Szymura 1982; Austin 1993; Puzynina 1997). W takim kontekście interesujące wydaje się szukanie odpowiedzi na pytania: 1. Jak młodzież gimnazjalna rozumie pojęcie *lęku* i czy wykorzystuje go w komunikacji, budując wypowiedzenia, o których brytyjski filozof języka twierdził, że „mówienie jest robieniem”? (Grodziński 1980: 6), oraz 2. W jaki sposób nastoletni nadawca wywołuje *lęk*, „tworząc nowe fakty” i składając odbiorcę do pożądaných przez siebie zachowań?

## 1. Słownikowe a uczniowskie rozumienie pojęcia *lęku*

W polskim dialekcie kulturalnym pojęcia: *lęku* i *strachu* bywają stosowane wymiennie, mimo wpisanych w ich znaczenia różnych semów intensywności (Wierzbička 1969). *Lęk*, jak można sądzić, implikuje mniejszy ładunek negatywnych emocji niż ma to miejsce w przypadku *strachu*. Stosując kryterium „racjonalności : irracjonalności”, oddzielał oba pojęcia S. Kierkegaard, stwierdzając, iż „lęk różni się od strachu i innych podobnych pojęć, które odnoszą się do czegoś określonego, podczas gdy lęk jest właśnie rzeczywistością wolności jako możliwość jej możliwości” (1996: 49–50). Tymczasem żadnej z wymienionych różnic, czyli natężenia cechy kategorialnej oraz odmiennego typu bodźca ją wywołującego, w zasadzie nie uwzględniają współczesne słowniki: SJP definiuje *lęk* jako „uczucie trwogi, obawy przed czymś”, dodając znaczenie specjalistyczne, funkcjonujące w psychologii, w której *lęk* jest „szczególnym rodzajem *strachu* występującym bez wyraźnych zewnętrznych zagrożeń i przyczyn” (SJP, t. 2, 1988: 29).

Podobnie, tj. przez użycie leksemu *lęk* i wyrazów mu bliskich znaczeniowo, wyjaśniany jest *strach*, tłumaczony jako „niepokój wywołany przez niebezpieczeństwo lub rzecz nieznaną, która się wydaje groźna, przez myśl o czymś groźnym; *strach* jest to lęk, obawa, przerażenie, trwoga” (SJP, t. 3, 1989: 343). Wymiennie potraktowane zostały oba pojęcia zarówno w SWB, w którym przysłówki *lękliwie* objaśniono poprzez użycie synonimów: „bojaźliwie, trwożnie, strachliwie, ze strachem” (SWB, 1988: 77), jak i w SWJP, w którym przymiotnik *lękliwy* znaczy tyle samo, co „strachliwy” (SWJP, t. 1, 2001: 461), a definiensy *lęku* i *strachu* są w tym leksykonie niemal identyczne, gdyż pierwsze z pojęć opisuje się jako „uczucie powstające w sytuacji zagrożenia” (SWJP, t. 1, 2001: 461), natomiast drugie jako „emocję odzwierciedlającą poczucie zagrożenia”. Utożsamianie i, w konsekwencji, rozmywanie się znaczeń podkreślają zastosowane w objaśnieniach synonimy o niejednorodnym nacechowaniu: *strach* oznacza „trwogę, lęk, przerażenie, przestach, obawę, bojaźń, popłoch, panikę” (SWJP, t. 2, 2001: 360).

W takiej sytuacji łatwiej zrozumieć fakt definiowania przez młodzież gimnazjalną *lęku* przy pomocy wyrazów wprawdzie bliskoznacznych, ale w niektórych przypadkach niepoprawnie poszerzających zakres denotacyjny omawianego pojęcia. Wśród synonimów *lęku* wymieniane są takie leksemy, jak: *banie się, bojaźń, fobia, groza, niepokój, obawa, przerażenie, strach* (por.: Whitehead 1995). Część osób nie dostrzega różnicy między wyjaśnianym pojęciem a gatunkami mowy, zawierającymi w swojej warstwie treściowej elementy wywołujące *lęk* (*groźba, szantaż*) lub utożsamia z nim postawy odbiorcze, zaistniałe wskutek odczuwania opisywanej emocji: *bezradność, „tchórzostwo”*.

Jednocześnie tworzone są definiensy bardziej rozbudowane, w których *lęk* nazywa się *nieprzyjemnym przeżyciem wewnętrznym* i definiuje się go jako uczucie wywołane określonym bodźcem (*uczucie, które towarzyszy nam wtedy, gdy się czegoś boimy/powstające w chwili zagrożenia/zastraszenia*). Podobnie jak w definicjach słownikowych, *lęk* utożsamiany jest ze *strachem*, tu jednak ze wskazaniem na a) jakąś sytuację (*strach przed czymś/przed sytuacją; przed nieznanym; przed czymś, z czym wiążemy złe doświadczenia/przed czymś, czego znamy niemiłe rezultaty*) albo b) osobę (*strach przed kimś; przed presją ludzi silniejszych*). Uczuciom tym mogą towarzyszyć pewne zmiany fizjologiczne, o których informacja pojawia się w miejscu definiensa (*czujemy coś dziwnego w brzuchu/gardle; czujemy ciarki*), a jedną z typowych konsekwencji, *wywołanych obecnością kogoś lub czegoś* staje się *niepohamowany wzrost adrenaliny*. Wielu uczniów buduje definicje ostensywne (Grochowski 1993), objaśniając zjawisko *lęku*, obok wskazań behawioralnych, poprzez nazywanie jego rodzajów. Spośród opisanych w literaturze odmian *lęku* (np. Ranschburg 1980: 37–67, charakteryzuje: lęk przed symbolami, przed śmiercią, przed karą, przed szkołą, separacyjny; Stern 2001: 27–117, mówi o agorafobii, fobiach: społecznych, zwierząt i piorunów, choroby, AIDS, latania, śmierci,

przed przybraniem na wadze, przed zamknięciem, fobiach seksualnych, klaustrofobii czy aerofobii; Whitehead 1995, dodaje lęk przed śmiercią; Jedlicki 2000 – lęk motywowany historycznie; Kierkegaard 1996, uzupełnia ten zbiór lękiem bezduszości, obiektywnym i subiektywnym, a nawet lękiem przed złem i przed dobrem; Dryden 2002, wprowadza rozróżnienie między lękiem, który jest wysoce niezdrowy, destruktywny i ograniczający, a lękiem zdrowym, ułatwiającym osiągnięcie celów, wzmacniającym) uczniowie przywołują nieliczne, najlepiej sobie znane, tj. *lęk przed wysokością, szkołą i lekarzem-dentystą* oraz wymieniają odmiany *straszenia*, nazywając je ze względu na sposób realizacji: *fizycznym i słownym* lub poddając ocenie: *pozytywne – negatywne, bezinteresowne – interesowne, dobre – złe*.

Z przeprowadzonych w Lubelskiem badań wynika, iż w procesie nakłaniania, a zwłaszcza nakłaniania przez wywoływanie *lęku*, nadawca prowadzi z odbiorcą swego rodzaju grę psychologiczną. Znajomość zasad tej gry polega m.in na rozpoznaniu i określeniu osobowości interlokutora oraz rodzaju sytuacji komunikacyjnej, do których dostosowane zostają struktury mowne, od czasów *Dociekań filozoficznych* określane jako „gry językowe” (Wittgenstein 2000).

## 2. Potoczna wiedza uczniów o strategii

Sto zebranych ankiet pokazuje, że w komunikacji potocznej istnieją dwie podstawowe kategorie użycie *lęku* jako strategii nakłaniającej. 90% respondentów traktuje zastraszenie a) *żartobliwie/na żarty/na żarciki/żartując*, natomiast 10% stwierdza, iż *lęk* jako sposób nakłaniania można wykorzystywać b) *na serio/serio/na poważnie/poważnie/naprawdę prawdziwie*. Jednocześnie młodzież deklaruje posługiwanie się tą strategią tylko w *określonych przypadkach, czasami, nieczęsto, raz na jakiś czas, raczej/stosunkowo/bardzo rzadko*, dochodząc do stwierdzeń, w rodzaju: *Prawie nigdy nie straszę lub Nie mam zwyczaju straszyć kogokolwiek; Nigdy nie należy nikogo straszyć; Wywoływanie strachu nie jest potrzebne*.

Jeżeli twórca komunikatu decyduje się na generowanie *lęku*, wykorzystuje ten sposób postępowania wyłącznie w kontaktach z określonym typem adresata (por.: Grabias 1997), którym mogą być:

- rówieśnicy: *koledzy, koleżanki, znajomi ze szkoły i z podwórka;*
- rodzeństwo: *własna siostra/własny brat;*
- osoby młodsze: *młodszy koledzy, młodsze rodzeństwo, małe dzieci, młodsze dziewczyny;*
- osoby słabsze: *ktoś słabszy ode mnie; ktoś, nad kim mam przewagę, słabeusz.*

W grze psychologicznej, jaką jest *straszenie*, ważną okazuje się znajomość psychiki potencjalnego odbiorcy (Pisarek 1975: 252–71). Jak wynika z powyższego zestawienia, nie można straszyć wszystkich, zaś najbardziej podatne na na-

klanianie przez wywoływanie lęku uważane są osoby *inteligentne, ale nieśmiałe, niewierzące we własne siły, słabe, naiwne (takich ludzi jest mnóstwo)*. W kreślonym przez uczniów wizerunku akcentuje się potrzebę dostrzeżenia u odbiorcy: *jakiegoś słabego punktu; pięty Achillesa; czegoś, co rzuci cień na reputację osoby zastraszonej, która dodatkowo wstydzi się rozmawiać o problemie, gdyż uważa, że zostanie wyśmiana za bezradność* (zob. Eco 1972).

Strategię nakłaniającą, polegającą na wytwarzaniu lęku, można – zdaniem gimnazjalistów – stosować tylko w określonych wypadkach. Jej wykorzystanie jest uzasadnione wówczas, gdy w grę wchodzi:

- a) własne dobro (Kon 1987), rozumiane jako:
  - osiągnięcie korzyści doraźnych: *Postużyć się strachem można, by np. od kogoś wziąć kanapkę, pieniądze, tzn. kiedy nie można załatwić jakiejś sprawy pokojowo; Bez problemu będę mogła uzyskać np. odrobione już lekcje, upragnioną płytę, ubranie; można wykorzystać zdobyte informacje dla własnych potrzeb; wywoływanie lęku motywowane bywa wyjątkowością i koniecznością realizacji własnych zamierzeń, przy jednoczesnym istnieniu oporu ze strony odbiorcy (Gdy bardzo nam na czymś zależy, a osoba, którą straszymy, specjalnie nam przeszkadza w osiągnięciu celu);*
  - zdobywanie prestiżu: *zastraszeniem zdobywa się respekt; Jeżeli ktoś mnie się boi, to mnie szanuje i słucha;*
  - potrzeba podporządkowania sobie innych: *Jeśli ktoś nie robi czegoś po naszej myśli; Gdy dana osoba nie chce się podporządkować* (Bon 1994);
  - chęć rewanżu i dbałość o własne bezpieczeństwo: *Jeśli ktoś wyrządza nam krzywdę; Gdy grozi nam niebezpieczeństwo; Gdy ktoś nam grozi; Jeśli czują się zagrożony;*
  - niemożność spełnienia wcześniejszych oczekiwań odbiorcy przekazu nakłaniającego: *Gdy ktoś żąda od nas rzeczy niemożliwych;*
- b) skłaniające do wywoływania lęku postępowanie adresata komunikatu:
  - z jakichś względów niewłaściwe zachowanie wobec innych: *Kiedy ktoś się źle zachowuje, np. bije kogoś, jest nieposłuszny; Robi głupie kawały; Denerwuje mnie swoim zachowaniem;*
  - stanowiące formę kary: *Gdy sobie za dużo pozwala; Gdy ktoś nie spełnia danych obietnic; czasami wynikające z wad odbiorcy: Gdy osoba jest strasznie cwana; gdy ktoś uważa się za kogoś lepszego, co w pewnym sensie usprawiedliwia stosownie tej strategii ze względów etycznych* (Mika 1987);
  - chroniące odbiorcę komunikatu: *Dla dobra tego kogoś; Gdy komuś grozi niebezpieczeństwo z powodu jego głupoty; Gdy kogoś trzeba sprowadzić na dobrą drogę; Kiedy ktoś nie rozumie, co jest dla niego ważne;*
- c) dobro osób trzecich: *Do wyjaśnienia bardzo ważnej sprawy, która mogłaby uniewinnić inną osobę;*

- d) skuteczność omawianej strategii: *Gdy zwyczajne wywieranie presji nie skutkuje; Aby uzyskać pozytywne i optymalne rezultaty; Gdy wszystkie środki perswazji zostały wyczerpane, by zmusić kogoś do oczekiwanych zachowań; Gdy inne metody nie skutkują; Jeśli nie można rozwiązać jakiejś sprawy po dobroci; Jest to czasami jedyna droga, zwykle niezawodna.* Zaplanowane działanie mowne, polegające na wywoływaniu lęku, uprawnione bywa wtedy, gdy inne gatunki mowy okazują się nieskuteczne (*Gdy do kogoś nie docierają prośby i obietnice*); zastosowanie tego rodzaju nakłaniania powoduje, iż *człowiek zastraszony łatwiej poddaje się naszej woli i tańczy, jak mu zagramy.* Powyższym uwagom towarzyszy prawie zawsze zastrzeżenie, że generowanie lęku jako sposób nakłaniania powinno być wykorzystywane tylko w sytuacjach krytycznych, wyjątkowych (*To jest ostateczność, używana w chwilach, gdy nic innego nie skutkuje*). Zdaniem uczniów, skuteczność straszenia jest odwrotnie proporcjonalna do upływającego czasu (inaczej: Dryden 2002, która pisze o wzmocnieniu przekonania przez intensywne myślenie o problemie). Odbiorca najbardziej podaje się sugestiom nadawcy tuż po usłyszeniu komunikatu (*najlepiej straszyć od razu i długo nie czekać; na dłuższą metę nie jest ono skuteczne*). Im większy dystans między momentem formułowania wypowiedzi a reakcją jej adresata, tym prawdopodobieństwo zachowań zgodnych z oczekiwaniami nadawcy staje się mniejsze, *gdyż osoby straszone mogą znaleźć na nas haka; ofiara przy dużym nacisku może się zemścić i nic dla nas nie zrobić.* Warto też zwrócić uwagę na interesujące (i deklarowane przez uczniów) zjawisko reaktancji, tj. „działania na przekór, w imię ochrony poczucia wolności” (Aronson 2000: 104). Reakcja obronna odbiorcy, następująca po usłyszeniu przekazu nakłaniającego może przybrać różną formę, ponieważ *pod wpływem strachu czasami możemy kłamać lub stać się nieobliczalnymi; bo czasami, gdy kogoś zaczniemy straszyć i mówić, żeby czegoś nie robił, on może robić to jeszcze częściej.* Pomimo skuteczności nakłaniania poprzez wywoływanie lęku, działania tego rodzaju oceniane są w zasadzie jako niemoralne (*Może źle wpływać na psychikę drugich osób; Nastawianie na małe dzieci jest niegodzliwe i chamskie*), stąd z wielu wypowiedzi przebija ton troski o odbiorcę i zalecanie ostrożności w podejmowaniu opisywanej aktywności werbalnej (*Odbija się to na psychice dziecka, które w przyszłości może mieć problemy; Nie możemy myśleć tylko o tym, na czym nam zależy, ale także o osobie, którą straszymy*). Może z tego właśnie powodu w badanej grupie 18% respondentów ocenia generowanie lęku jako działanie nakłaniające o małym stopniu skuteczności, większość (82%) jest przeciwnego zdania.

W komunikacji wykorzystującej lęk jako sposób wpływania na zachowania odbiorcze funkcjonuje określony prototyp relacyjny (Trenholm, Jensen 2000: 211). Nadawcy, który zwykle steruje nakłanianiem, towarzyszy poczucie przewagi nad

odbiorcą: *Jeśli straszę, to jestem osobą ważniejszą/Mam więcej do powiedzenia*. Zaistnienie w interakcji dominanta – wyznacznika gatunkowego, typowego dla rozkazu (Kotarbiński 1975), *groźby* (Grochowski 1989) czy innych *dyrektyw* (Searle 1987) – osiąga się m.in. poprzez zapowiedź potencjalnych skutków, wynikających z niedostosowania się odbiorcy do wskazań twórcy komunikatu nakłaniającego, a egzekutorami różnego rodzaju sankcji czyni się:

- własną osobę, poprzez przywoływanie perspektywy niemiłych konsekwencji: *Będziesz mnie musiała omijać z daleka!* albo poprzez negatywną ocenę adresata przekazu: *Będziesz miał u mnie minus* lub też informację o możliwości zmiany dotychczasowej relacji: *Z naszą przyjaźnią koniec!*;
- osoby spoza interakcji: *Kolejnym razem przyjdę do ciebie z Kubą*; szczególnie często wykorzystywane jest odwoływanie się do reakcji członków rodziny: *Wszystko powiem twoim rodzicom; Twoja mama dowie się o wszystkim; Naskarzę do mamy; Będziesz miał przechłapane u rodziców za papieroski*. W przypadkach tych znaczenia nabiera strategia samopotępienia, której istotą jest stworzenie takiej sytuacji, „by odbiorca unikając podporządkowania się sugestiom, sam siebie karał poczuciem wstydu, poniżenia” (Nęcki 1996: 73), a presja wzmocniona zostaje sygnalizowaniem deprecjonujących odbiorcę reakcji otoczenia, podkreślonych obecnością wielkich kwantyfikatorów perswazji (Bralczyk 1987 i 1995; Puzynina 1992): *Każdy się dowie i wszyscy cię znienawidzą!*; *Wszyscy się dowiedzą, już ja się o to postaram!*; *Wszyscy będą się z ciebie śmiać!*; *Wszyscy się od ciebie odwrócą!*; *Wszyscy stracą do ciebie zaufanie*; podobną rolę pełnią i inne kwantyfikatory ogólne, charakterystyczne dla generalizacji, tj. *zawsze, nigdy, żaden* (por.: Arystoteles 1988; O'Connor, Seymour 1996: 125–7);
- instytucje: *Zaskarżę ciebie na policję!*; *Jeśli tego nie zrobisz w ciągu dwóch następnych dni, sprawa trafi na policję*.

Najczęściej jednak zapowiada się coś groźnego, z reguły nieokreślonego, ale zwykle implikującego przykre dla odbiorcy konsekwencje i w założeniu nadawczym mające prowadzić do powstania u adresata przekazu oczekiwanego stanu lękowego: *Pogadamy inaczej; Już ja sobie z tobą porozmawiam; Naprawdę będzie z tobą źle!*; *Zapłacisz mi za to!*; *Wiesz, co cię czeka?*; *To nie będzie twój szczęśliwy dzień!*; *Będziesz miał poważne kłopoty*; *Uważaj na przyszłość!*; *Gorzko pożałujesz; Będzie z tobą kruczo!*; *Policzę się z tobą*. Wydaje się, że tego rodzaju sygnały uruchamiają wyobraźnię odbiorcy, projektującą przyszłe zdarzenia. *Lęk* bowiem „nie pojawia się tylko wtedy, gdy powstaje fizyczne zagrożenie. Strach może pojawić się na myśl o czymś, co będzie miało miejsce w przyszłości, pod wpływem głosu w słuchawce telefonicznej, listu, wiadomości, dźwięku lub pod wpływem naszych własnych myśli. Wszystko to i wiele innych rzeczy może generować lęk.” – pisał T. Whitehead (1995: 15), a I. Barbour dodawał, iż nie jest ważne, czy przyczyna

*łeku* jest racjonalna, czy nieracjonalna, czy jest prawdziwa, czy fałszywa, tylko czy odnosi ona pożądany skutek psychologiczny, inspirując ludzi do postępowania we wskazany przez nią sposób (za: Barbour 1984: 75).

### 3. Gry językowe

„Grą językową” nazywać będę – pisał L. Wittgenstein – całość złożoną z języka i czynności, w które jest on wpleciony” (2000: 12). Wśród rodzajów gier cytowany filozof wymieniał m.in: rozkazywanie, opisywanie, proszenie, dziękowanie, przeklinanie, witanie się, modlenie się (Wittgenstein, 2000: 21). Wydaje się, że i wywoływanie *łeku*, umożliwiające nakłanianie odbiorcy do oczekiwanych zachowań, można potraktować jako jedną z możliwych w komunikacji międzyludzkiej gier językowych.

Aktywność werbalna, nazywana przez respondentów *straszeniem*, przebiega zwykle według schematu, w którym daje się zaobserwować trzy, niżej wymieniane fazy.

1. Odwołanie do wcześniejszych nieskutecznych zachowań nadawczych: *Prosiłem cię, ale teraz pożałujesz!; Już cię nie będę więcej prosił; Ja cię najpierw kulturalnie prosiłem, ale teraz już koniec; Wiem, że prośba do ciebie nie dotrze.*
2. Przedstawienie lub przypomnienie treści żądania: *Przynieś mi w końcu moje pieniądze!; Żądam, żebyś...*
3. Generowanie stanu *łekowego* po ewentualnej (kolejnej już) odmowie spełnienia tego, co zawiera sąd propozycjonalny; może się to dokonywać poprzez zapowiedź zastosowania wobec odbiorcy:
  - a) przemocy fizycznej: *Zleję cię tak, że się nie pozbierasz!; Dostaniesz w zęby; Trzepnę cię/Przyłożę ci/Oberwiesz; Będziesz miał limo na pół twarzy!/Będziesz przez cały dzień chodził ze śliwką pod okiem; Sprawę rozwiążemy siłą; Chcesz dostać?;*
  - b) działania dotyczącego konsekwencji innych niż nieprzyjemne doznania fizyczne: *Możesz być wydalony ze szkoły. Wtedy będzie to tylko i wyłącznie twoja wina.*

W realizacji opisywanej strategii komunikacyjnej dochodzi zatem najpierw do a) rozpoznania elementów pragmatycznych: kontekstu, statusu społecznego i psychiki odbiorcy, a następnie b) wyboru określonych struktur słownych, co oznacza jednocześnie „preferencję pojęć znajdujących się w określonych kręgach semantycznych i działających nie tylko przez swoją treść, lecz i przez szerokie konotacje” (Bralczyk 1991: 106; Puzynina 1984). Środkami językowymi, często używanymi w nakłanianiu poprzez wywoływanie *łeku*, są:

- gramatyczna forma trybu rozkazującego: *Oddaj (mój telefon)!; Zrób (co ci każę)!;*



- czasowniki zdradzające pragnienie (*chcieć, pragnąć*); w analizowanym materiale nierzadko pojawiają się również partykuły życzące: *oby i niech*;
- formuły imperatywne wykorzystujące czasowniki powinnościowe, tj. *musieć, trzeba, nie trzeba* oraz konstrukcje w rodzaju: *jesteś zobowiązany*, czyli tzw. operatory konieczności (O'Connor, Seymour 1996: 122);
- metaoperatory wzmacniające wypowiedzenie i implikujące konieczność szybkiego wykonania czynności, realizowane pojedynczym leksemem (*natychmiast, zaraz*) albo wyrażeniem (*bez zbędnych słów, od razu, jeszcze dzisiaj, w tej chwili*) lub zwrotem (*nie będę czekał, straciłem cierpliwość*).

Wymienione elementy językowe, przydatne w wyrażaniu zamiarów komunikacyjnych służących nakłanianiu, stosowane są w różnorodnych gatunkach mowy. Jak stwierdza K. Pisarkowa, intencje nadawcy „mogą przybrać postać prośby, pytania, rozkazu, zakazu, rady, życzenia. Wszystkie te warianty wymagają nacechowania modalnego, ponieważ nie są neutralnymi sądami orzekającymi o stanach rzeczy. Wymagają jakiegoś spełnienia od odbiorcy, jakiegoś dostosowania się odbiorcy do oczekiwań nadawcy. Bez potrzeby tego dostosowania akt nie jest perswazyjny” (1977: 81), a więc nie jest też nakłaniający.

Nakłaniać, czyli wpływać na kodowe i pozakodowe zachowania adresata można poprzez zastosowanie w przekazie gatunków mowy, zaliczanych przez Searle'a (zob.: Zdunkiewicz 2001: 275–6; por.: Bula, Nawacka 1983) do:

- a) dyrektyw, bez zwerbalizowanych konsekwencji, tj.:
  - **rozkazu:** *Milcz!* (Kleszczowa, Termińska 1983);
  - **nakazu:** *Masz to zrobić!* (Marciszewski 1994: 123);
  - **zakazu:** *Nie oszukuj!*; *Nie kłam!* (Karwatowska, Tymiakin 2002);
  - **żądania:** *Żądam od ciebie, byś...*; „istotną cechą żądania, odróżniającą go od rozkazów, zakazów, pozwoleń i prośb, jest rzeczywiste czy udane przekonanie mówiącego, że ma on prawo domagać się, aby adresat zrobił to, czego się od niego chce” (Wierzbicka 1973: 212; Labocha 1985–6); mniej kategoryczną formą nakłaniania wydają się wypowiedzi o charakterze **apelu**, w których następuje jedynie odwołanie się do odbiorczego poczucia obowiązku: *Musisz mi oddać moje gry komputerowe; Musisz wszystko jeszcze raz przemyśleć; Masz obowiązek mi je oddać!*; *Masz mi oddać te dziesięć złotych!*;
- b) dyrektyw z wyrażoną sankcją, czyli:
  - **groźby:** *Przestraszę całą twoją rodzinę, począwszy od rodzeństwa a skończywszy na dziadkach. Czy rozumiałeś?; Szykanowana i poniżana będziesz się bała chodzić do szkoły;* w realizacji tego aktu mowy często stosowane są struktury warunkowe: *Jeśli nie przyniesiesz mi dzisiaj forsy, wylądujesz w szpitalu; Jak do jutra nie zobaczę tych pieniędzy, to...;* (Wierzbicka 1969; Leibniz 1975: 8–89);

- **ostrzeżenia**, z równoczesną zapowiedzią konsekwencji: *Uważaj, ja mam znajomości; Ostrzegam cię, nie rób tego głupstwa!*; intencją „osoby ostrzegającej (X-a) kogoś (Y-a) przed czymś jest założenie (sąd), że odbiorcy (osobie ostrzeganej) może stać się coś, czego odbiorca nie chciałby, by się stało” (Grochowski 1989: 42);
- c) komisywów:
- **obietnicy** zrobienia czegoś, co dla odbiorcy nie będzie przyjemne; nadawca często wie, że obietnica nie będzie możliwa do spełnienia, stąd żartobliwe i nierzadkie w analizowanym materiale sformułowania, typu: *Nakarmię cię dezodorantem; Podlegę cię kwaśnym mlekiem i dam na pożarcie świniom; Uduśzę cię!*; *Zrobię z ciebie groch z kapustą (pekińską)*; żartowanie pełni w nakłanianiu ważną rolę, gdyż ma ono „na celu wywołanie śmiechu, natomiast ten, kto ośmiesza, chce ujawnić przed kimś czyjeś słabości (wady czy przywary), a więc sprawić, by adresat zaczął sądzić, że osoba, o której mowa (pewne jej cechy), jest kimś gorszym niż powinna być (albo niż adresat poprzednio sądził o danej osobie)” (Grochowski 1982: 63). Wydaje się również, że do komisywów zaliczyć można **zapowiedź donosu** (*Daj mi płytę, bo powiem twojej mamie, że palisz papierosy i pijesz alkohol. Będiesz miał szlaban przez cały rok; Powiem o twoich dwójkach z matematyki i uwadze w dzienniku; Powiem, że dostałeś 3 pały z polskiego*), w której następuje odwoływanie się do spraw na tyle ważnych dla odbiorcy, że nadawca ma prawo sądzić, iż samo ich przypomnienie wywoła lęk i spowoduje pożądaną reakcję adresata: *Wiem o czymś, co mogłoby ci zaszkodzić. To jest ważne dla ciebie. Zrób więc tak, jak ci mówię!*; podobnie jak w przypadku groźby czy donosu, w których chodzi o zdemaskowanie jakiejś tajemnicy odbiorcy, o ujawnienie jego „Ja Ukrytego” (Mc Kay, Davis, Fanning, 2000: 269), tak i **zapowiedź szantażu** (lub **szantaż**) dokonuje się przez sugerowanie działań kompromitujących adresata: *Roześlę twoje zdjęcie z Goską!*; *Rozpowiem po całej szkole, co robicie na randkach*; o ile jednak istotą groźby jest „spowodowanie, by ktoś, kogo groźba dotyczy, zrezygnował z wykonania zamierzonej czynności, w wypadku szantażu chodzi o to, by zmusić tego, kto jest szantażowany do wykonania czynności, która jest obiektem woli osoby szantażującej” (Grochowski 1989: 43); wydaje się, że w zależności od sytuacji *donos* może wyrażać albo jedną, albo drugą intencję;
- d) asertywów:
- **oznajmienia**, które w opisywanej strategii może funkcjonować jako inny niż tylko informacyjny gatunek mowy: *Teraz ja mówię* (=zakaz mówienia skierowany do odbiorcy); *Mam kilku starszych kolegów, którzy nie mają nic do roboty* (=groźba);

Nakłaniając odbiorcę do oczekiwanych zachowań, nadawcy stosują równolegle – obserwowaną w przywoływanych wyżej cytacjach – *kpinę*, polegającą na „lekceważeniu kogoś lub czegoś” (Grochowski 1982 : 60–1), której celem jest znieważenie odbiorcy, realizowane przez negatywne wartościowanie: *Durny/Głupi jesteście!; Jesteś zakałą ludzkości!; Cymbale!; Draniu!; Łobuzie!; Złodziejko!; Głuptasku!* (Sarnowski 1991); poprzedzenie wypowiedzi wyzwiskiem ma uświadomić adresatowi jego niższy status niż status nadawcy, co w pewnym sensie uprawnia do użycia dyrektywnych gatunków mowy; zdaniem J. Puzyniny, wartościowanie przybierające formę deprecjonującej etykiety jest jedną z charakterystycznych cech komunikatu nakłaniającego (1997: 180).

Podobne intencje, tj. chęć dezaprobaty odbiorcy, organizują *wypowiedź ironiczną*, „którą tradycyjnie analizuje się jako figuratywnie znaczącą przeciwieństwo tego, co mówi dosłownie” (Sperber, Wilson, 1986: 265). Etykiety, typu: *fachura, geniusz, spryciarz* czy zwroty: *jesteś genialny/udany/wyjatkowy*, pomimo powierzchownego komplementu, odbierane są przez adresata (w wyniku interpretacji) jako pejoratywne wartościowanie jego zachowań (Hutcheon 1986: 336).

Antyfrazę, tj. różnicę znaczeń między tym, co powiedziane, a tym co intencjonalne, dostrzega się także w licznych ironizujących strukturach pytajnych, wyrażających w przywoływanych przez respondentów sytuacjach komunikacyjnych ocenę negatywną odbiorcy (*Co? Nie boisz się?; Mam poprawić ci słuch?; Naprawdę? A mam sprawdzić?*), niekiedy też informujących o wzburzeniu emocjonalnym nadawcy, stąd obecność w przekazach tzw. gniewnych pytań, np. *Ile razy mam ci jeszcze mówić, że...?* (Zdunkiewicz 1991: 151). Należy stwierdzić, że *kpina* i *ironia* wzmacniają siłę illokucyjną przydatnych w realizacji opisywanej strategii gatunków mowy i stanowią ważne instrumenty nakłaniające, polegające na wywoływaniu *lęku* przez ośmieszanie.

\* \* \*

Nakłanianie jest znanym gimnazjalistom z doświadczenia społecznego sposobem kształtowania zachowań innych osób. Stanowiąc „formę rozgrywki słownej o jakieś sprawy, o to, by ludzie (...) zachowywali się tak, jak tego chce nakłaniający” (Puzynina 1997: 232), wymaga od nadawcy zarówno wiedzy o kontekście wypowiedzi, jak i sprawności w stosowaniu strategii, polegającej na umiejętności realizacji zamiarów komunikacyjnych poprzez wytwarzanie *lęku*.

Z przeprowadzonego sondażu wynika, że:

1. Młodzież poszerza zakres pojęcia; *lęk* definiowany jest najczęściej przez synonimy o różnym natężeniu cechy kategoryzującej, utożsamiany bywa z gatunkami mowy, których użycie w komunikacji może generować okre-

- ślone emocje, oraz z postawą odbiorczą, w tym również z symptomami fizjologicznymi, stanowiącymi rezultat oddziaływania sytuacji bądź osób, wywołujących stan psychiczny, nazywany *lękiem*.
2. W opisywanej strategii wyróżnić można dwie fazy: a) rozpoznanie sytuacji komunikacyjnej i b) wybór struktur językowych, przydatnych w nakłanianiu. W pierwszej z nich chodzi przede wszystkim o określenie statusu społecznego odbiorcy i stopnia jego podatności lub odporności psychicznej na działania lękotwórcze, które prowadzone są przez nadawcę, zwykle silnego i posiadającego w interakcji przewagę, zdobywaną m.in. poprzez zapowiedź sankcji, w przypadku niepodporządkowania się odbiorcy jego oczekiwaniom. Mimo ocen odnoszących się do nieetyczności tego rodzaju postępowania, generowanie *lęku* jako sposób nakłaniania w praktyce społecznej nie jest zjawiskiem rzadkim, a motywowany bywa możliwością osiągnięcia korzyści osobistych lub działaniami w imię dobra innych osób oraz niewłaściwym, a więc zasługującym na ukaranie, zachowaniem adresata przekazu; zastosowanie w komunikacie nakłaniającym opisywanej strategii uzasadnia także jej skuteczność.
  3. W fazie werbalnej nakłaniania przydatne okazują się leksemy i konstrukcje składniowe, podkreślające kategoryczność wypowiedzi, oraz wartościujące etykiety, jak też niektóre gatunki mowy. Z reguły są to gatunki dyrektywne (*apel, groźba, nakaz, ostrzeżenie, rozkaz, zakaz, żądanie*), ale także i niedyrektywne oraz *kpina* i *ironia*. Pomimo powierzchniowych *obietnic* czy *oznajmień*, wszystkie one mogą sterować zachowaniem odbiorczym, gdyż w konkretnym użyciu wywołują *lęk* i zmuszają do zachowań najczęściej niezgodnych z przekonaniem odbiorcy, ale zgodnych z oczekiwaniem nadawcy.
  4. Wykorzystywane w strategii nakłaniającej środki mowne, dostosowane do wcześniej rozpoznanych czynników sytuacyjnych, mogą wywoływać oczekiwaną aktywność odbiorczą na skutek wytworzonego stanu psychicznego, spowodowanego *lękiem* przed kimś lub przed czymś. W procesie: słowo – stan psychiczny – działanie, generowanie *lęku* w dużym stopniu zależy od pierwszego elementu triady, wobec czego można mówić o specyficznej odmianie funkcji konatywnej i powtórzyć za J. Puzyniną, iż zasadniczą funkcją języka w opisywanej strategii jest funkcja zastraszająca (1997: 237–8).

## Bibliografia

- Argyle M., 2001, *Psychologia stosunków międzyludzkich*, Warszawa.
- Aronson E., 2000, *Człowiek – istota społeczna*, Warszawa.
- Arystoteles, 1988, *Retoryka. Poetyka*, tłum. H. Podbielski, Warszawa.
- Austin J.L., 1993, *Mówienie i poznawanie*, Warszawa.
- Awdiejew A., 1989, *Strategie nadawcy i odbiorcy w procesie konwersacji (analiza pragmalingwistyczna prośby)*, w: *Z zagadnień komunikowania interpersonalnego*, red. Z. Nęcki, Kraków.
- Barbour I.G., 1984, *Mity, modele, paradygmaty*, Kraków.
- Bon L., 1994, *Przywódca tłumu i ich metody przekonywania*, w: *Psychologia tłumy*, tłum. B. Kaprocki, Warszawa, s. 73–87.
- Bralczyk J., 1987, *O języku polskiej propagandy politycznej lat siedemdziesiątych*, Uppsala.
- Bralczyk J., 1991, *Strategie w języku propagandy politycznej (o polskiej propagandzie partyjnopaństwowej w latach 1982–88)*, w: *Język a Kultura*, red. J. Bartmiński, R. Grzegorzczkowska, t. 4, Wrocław, s. 105–14.
- Bralczyk J., 1995, *Język na sprzedaż*, Warszawa.
- Bula D., Nawacka J., 1983, *Próba klasyfikacji aktów mowy*, „Socjolingwistyka”, nr 5, s. 31–46.
- Dryden W., 2002, *Ujarzmić lęk*, Kielce.
- Eco U., 1972, *Komunikat nakłaniający*, w: *Pejzaż semiotyczny*, Warszawa, s. 122–38.
- Grabias S., 1997, *Język w zachowaniach społecznych*, Lublin.
- Grochowski M., 1980, *Pojęcie celu. Studia semantyczne*, Wrocław–Warszawa.
- Grochowski M., 1982, *Zarys analizy semantycznej grupy jednostek wyrażających negatywnie etycznie relacje osobowe (kpina, zniewaga, upokorzenie)*, „Polonica VIII”, s. 57–72.
- Grochowski M., 1989, *O pojęciu groźby*, „Polonica” XIV, s. 33–44.
- Grochowski M., 1993, *Obiekty, cele i metody a rodzaje definicji. Zarys problematyki*, w: *O definicjach i definiowaniu*, red. J. Bartmiński, R. Tokarski, Lublin, s. 35–45.
- Grodziński E., 1980, *Wypowiedzi performatywne*, Wrocław–Warszawa–Kraków.
- Grzegorzczkowska R., 1991: *Problem funkcji języka i tekstu w świetle teorii aktów mowy*, w: *Język a Kultura*, red. J. Bartmiński, R. Grzegorzczkowi, t. 4, Wrocław, s. 11–28.
- Harris M., 1985, *Krowy, świny, wojny i czarownice. Zagadki kultury*, Warszawa.
- Hutcheon L., 1986, *Ironia, satyra, parodia – o ironii w ujęciu pragmatycznym*, „Pamiętnik Literacki”, z. 1, s. 331–50.
- Jedlicki J., 2000, *Świat zwyrodniały. Lęki krytyków nowoczesności*, Warszawa.
- Karwatowska M., Tymiak L., 2002, *Sprawność pragmatyczna uczniów szkół średnich (na przykładzie zakazu jako gatunku mowy)*, Kraków (w druku).

- Kierkegaard S., 1996, *Pojęcie lęku*, Warszawa.
- Kleszczowa K., Termińska K., 1983, *Wypowiedzenie rozkaznikowe*, „Socjolingwistyka”, nr 5, s. 115–27.
- Kon I.S., 1987, *Odkrycie „ja”*, Warszawa.
- Kotarbiński T., 1975, *Zagadnienie racjonalności rozumowań rozkaznikowych*, w: *Metaetyka*, red. Lazari-Pawłowska, Warszawa.
- Labocha J., 1985–6, *Sposoby wyrażania żądania we współczesnej polszczyźnie mówionej*, „Polonica” XI, s. 119–46 (cz. I), „Polonica” XII, s. 203–17 (cz. II).
- Leibniz G.W., 1975, *Tablice definicji*, w: *Słownik i semantyka. Definicje semantyczne*, red. E. Janus, Wrocław, s. 8–89.
- Marciszewski W., 1994, *Sztuka dyskusowania*, Warszawa.
- Mc Kay M., Davis M., Fanning P., 2000, *Ujawnianie siebie i ekspresywność*, w: *Mosty zamiast murów*, red. J. Stewart, Warszawa, s. 268–81.
- Mika S., 1987, *Jak modyfikować własne zachowania?*, Warszawa.
- Nęcki Z., 1996, *Komunikacja międzyludzka*, Kraków.
- O’ Connor J., Seymour J., 1996, *NLP. Wprowadzenie do programowania neurolingwistycznego*, Poznań.
- Pisarek W., 1975, *Retoryka dziennikarska*, Kraków.
- Pisarkowa K., 1977, *Rozważania o argumentacji w języku naturalnym*, „Polonica” III, s. 79–88.
- Puzynina J., 1984, *Lingwistyka a problem rozumienia tekstu*, „Poradnik Językowy”, z. 7, s. 408–16.
- Puzynina J., 1992, *Język wartości*, Warszawa.
- Puzynina J., 1997, *O języku prasy i polityki*, w: *Słowo – Wartość – Kultura*, Lublin, s. 167–245.
- Ranschburg J., 1980, *Lęk, gniew, agresja*, Warszawa.
- Sarnowski M., 1991, *Deminutiwum jako znak ironii*, w: *Język a Kultura*, red. J. Puzynina, J. Anusiewicz, t. 3., Wrocław, s. 41–50.
- Searle J.R., 1987, *Czynności mowy*, Warszawa.
- SJP, Szymczak M. (red.), 1988–1989, *Słownik języka polskiego*, Warszawa.
- Sperber D., Wilson D., 1986, *Ironia a rozróżnienie między użyciem a przywołaniem*, „Pamiętnik Literacki”, z. 1, s. 265–88.
- SWB, Skorupka S. (red.), 1988, *Słownik wyrazów bliskoznacznych*, Warszawa.
- SWJP, Dunaj B. (red.), 2001, *Słownik współczesnego języka polskiego*, Warszawa.
- Stern R., 2001, *Fobie. Przypadki, przyczyny, leczenie*, Poznań.
- Szymura J., 1982, *Język, mowa i prawda w perspektywie fenomenologii lingwistycznej J.A. Austina*, Wrocław.
- Trenholm S., Jensen A., 2000, *Poznanie społeczne: jak spostrzegamy jednostki, relacje i wydarzenia społeczne*, w: *Mosty zamiast murów*, red. J. Stewart, Warszawa, s. 202–16.

- Whitehead T., 1995, *Pokonać lęk*, Warszawa.
- Wierzbicka A., 1969: *Dociekania semantyczne*, Warszawa–Wrocław–Kraków.
- Wierzbicka A., 1973: „Akty mowy”, w: *Semiotyka i struktura tekstu*, red. M.R. Maye-nowa, Wrocław, s. 201–19.
- Wittgenstein L., 2000, *Dociekania filozoficzne*, tłum. B. Wolniewicz, Warszawa.
- Zdunkiewicz D., 1991, *Językowe środki perswazji w homiliach (na przykładzie tekstów Jana Pawła II)*, w: *Język a Kultura*, red. J. Bartmiński, R. Grzegorzczkowska, t. 4, Wrocław, s. 149–57.
- Zdunkiewicz D., 2001, *Akty mowy*, w: *Współczesny język polski*, red. J. Bartmiński, Lublin, s. 267–80.

EVOKING FEAR AS PERSUADING STRATEGY  
(UPON THE EXAMPLE OF JUNIOR HIGH STUDENTS' UTTERANCES)

**Summary**

The article describes and analyzes how junior high students understand the meaning of fear, as well as how it is used to communicate. The results of the survey carried out in the Lublin Province show that although youth develop a denotation scope of the subject term, they'd rather use a persuading strategy based on the attempts to evoke fear and frighten an interlocutor. The realization of such a procedure is usually performed in two phases, that is, once a communication situation is recognized, the choice of suitable (effective) linguistic structures is made. Verbs expressing a wish and a duty, evaluating/assessing labels, text meta-operators emphasizing illocutionary strength/power of an utterance as well as imperatives appear to be particularly useful in the kind of persuasion being described. Both directive kinds (appeal, threat, order, warning, command, ban, request) as well as non-directive ones are used in verbal utterances/messages of dominant threatening function addressed to a specified interlocutor in appropriately indicated social situations. Despite artificial promises or declarations the latter ones may control interlocutory behaviour if in a specific use they generate fear and force behaviour frequently inconsistent with interlocutor's beliefs but consistent with the speaker's expectations.