

KATARZYNA KONDZIOŁA-PICH

Uniwersytet Szczeciński, Wydział Filologiczny
Szczecin

katarzyna.kondziola-pich@usz.edu.pl

ORCID: 0000-0003-1950-9299

Szantaż emocjonalny w języku polskim i czeskim. Ujęcie pragmalingwistyczne

Słowa kluczowe

strategie komunikacyjne, akt mowy, operatory interakcyjne

Keywords

communication strategies, acts of speech, interaction operators

W opracowaniach słownikowych szantaż jest definiowany jako wywieranie presji, wymuszanie czegoś za pomocą zastraszania lub groźby kompromitacji (USJP), zmuszanie kogoś do określonego działania (MSJP). Postępowanie szantażysty często leży na granicy prawa, dotyczy wymuszeń, wyłudzeń, formułowania pogroźek, stawiania ultimatum, stosowania przemocy i kojarzy się z działalnością przestępczą. Istnieją jednak takie formy szantażu, w których głównym narzędziem działania jest wykorzystywanie uczuć łączących nadawcę i odbiorcę oraz wzbudzanie w rozmówcy poczucia winy. Tego typu zjawiska występują najczęściej wśród bliskich sobie osób, między którymi istnieją związki emocjonalne i uczuciowe. Dotyczy to rodzin, małżeństw oraz relacji przyjacielskich. W takich wypadkach mamy do czynienia z szantażem emocjonalnym, w którym jedynym narzędziem osiągnięcia celu nie jest groźba czy wymuszenie, ale przede wszystkim obietnice, prośby, błagania, rady i życzenia.

Celem niniejszego artykułu jest wydzielenie i zdefiniowanie konkretnych aktów mowy, które mogą zostać użyte w sytuacji szantażu emocjonalnego. Przypuszczalnie takie

skonkretyzowanie poszczególnych działań językowych może pomóc w demaskowaniu psychomanipulacji¹ i stać się skutecznym narzędziem obrony przed nią.

Analizowane sytuacje zostaną podzielone na cztery grupy, w zależności od zastosowanych strategii komunikacyjnych. Za Urszulą Żydek-Bednarczuk przyjmując, że strategia komunikacyjna to „świadomie i nieświadomie kierowany przez nadawcę i odbiorcę spójny ciąg aktów mowy, za pomocą którego interlokutorzy dążą do osiągnięcia własnych celów komunikacyjnych, jak i celów wspólnych”². Wydzielone w artykule strategie pokrywają się z czterema typami szantażystów, opisanymi przez Susan Forward i Donnę Frazier³. Należą do nich: „Prokurator”, „Biczownik”, „Cierpiętnik” i „Kusiciel”⁴. Jako materiał do analizy posłużyły wypowiedzi internautów, zaczerpnięte przede wszystkim z polskich i czeskich forów, komentarzy oraz blogów internetowych. Jednym z celów przeprowadzonych badań było bowiem przeanalizowanie szantażu emocjonalnego w komunikacji codziennej, a internetowe reakcje między ludźmi są bardzo podobne do związków tworzonych w kontaktach bezpośrednich. Granica między komunikacją bezpośrednią a elektroniczną staje się coraz bardziej niezauważalna⁵.

Zjawisko szantażu emocjonalnego jest badane i opisywane głównie przez psychologów i pedagogów. W formułowanych przez nich definicjach powtarza się twierdzenie, że u podstaw tego mechanizmu leży poczucie władzy nad partnerem, które bierze się z dobrej znajomości jego psychiki, emocjonalności, a także potrzeb, ambicji i słabości. Ofiara szantażu jest natomiast nadmiernie ufna w stosunku do swojego towarzysza, co stanowi kluczowy warunek jej uległości. Eugenia Mandal⁶ poprzez szantaż emocjonalny rozumie grupę technik manipulacji polegających na „wpływananiu na emocje i uczucia drugiej osoby – zwykle

¹ Poprzez *psychomanipulację* rozumiem zabiegi manipulacyjne służące zdobywaniu pełnej władzy psychicznej nad bliską osobą, wykorzystywane w szantażu emocjonalnym. Jest to zjawisko powszechnie występujące w relacjach międzyludzkich, które ze względu na swój emocjonalny charakter najczęściej pozostaje nierozpoznane zarówno przez ofiarę, jak i sprawcę szantażu. Por. Anna Mazur, „Kontrola emocji negatywnych u ofiar i sprawców szantażu emocjonalnego w bliskich związkach”, *Innowacje Psychologiczne. Studenckie Czasopismo Naukowe* 4/1 (2015), <http://www.wydawnictwo.wsei.eu/index.php/ipsn/index>.

² Urszula Żydek-Bednarczuk, *Wprowadzenie do lingwistycznej analizy tekstu* (Kraków: Universitas, 2005), 167–168.

³ Susan Forward, Donna Frazier, *Emotional Blackmail: When the People in Your Life Use Fear, Obligation, and Guilt to Manipulate You* (New York: HarperCollins Publishers, 1997). W niniejszym artykule wykorzystano czeski przekład: Susan Forwardová, Donna Frazierová, *Citové vydírání. Jak ho rozpoznat a ubránit se mu*, přel. Eva Hauserová (Praha: Motto, 1999).

⁴ Por. Marta Pawelec, Jacek Łukasiewicz, „Szantaż emocjonalny w relacjach rówieśniczych”, *Rocznik Nauk o Rodzinie i Pracy Socjalnej* 4/59 (2012), 300.

⁵ Shewryn P. Morreale, Brian H. Spitzberg, J. Kevin Barge, *Komunikacja między ludźmi. Motywacja, wiedza i umiejętności*, tłum. Paweł Izdebski, Aleksandra Jaworska, Dorota Kobylńska (Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN, 2008), 260.

⁶ Eugenia Mandal, *Miłość, władza i manipulacja w bliskich związkach* (Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN, 2008), 176.

partnera bliskiego związku. Cechą charakterystyczną jest tutaj wyjątkowo zręczne maskowanie manipulacyjnego charakteru tychże zachowań⁷.

Agnieszka Olszewska i Urszula Zielińska⁸ wydzieliły trzy etapy zdobywania kontroli nad umysłem drugiej osoby. Pierwszym jest „rozmrzanie” polegające na rozbudzaniu w ofierze wątpliwości w słusność jej przekonań. Drugi etap to „przekształcanie”, czyli budowanie w odbiorcy nowych przekonań i sądów, zgodnych z zamiarami manipulatora. Końcowym etapem jest „ponowne zamrażanie”, podczas którego sprawca wzmacnia i ostatecznie utrwała w rozmówcy przekazane przez siebie treści.

Bardziej szczegółowy opis symptomów szantażu emocjonalnego przedstawiają Forward i Frazier. Wyróżniają one sześć stadiów omawianego zjawiska: wysunięcie żądania przez sprawcę, opór ofiary, wywieranie presji przez sprawcę, zagrożenie ofierze, ustępstwo ofiary i powtórzenie całego cyklu⁹. Autorki zwracają także uwagę na często występujący w kontaktach międzyludzkich szantaż niewerbalny, oparty na specyficznym zachowaniu osoby szantażującej – przyjmowaniu przygarbionej postawy, smutnym wyrazie twarzy, milczeniu, spochmurnieniu itp.¹⁰ Tego typu komunikaty są właściwe komunikacji pośredniej, w której jednym z celów nadawcy jest wywieranie wpływu na odbiorcę¹¹. Szantaż emocjonalny najczęściej realizowany jest właśnie za pomocą komunikacji pośredniej, choć w literaturze przedmiotu wydzielany jest także typ jawny tego typu zachowań komunikacyjnych¹².

Strategia „Prokurator”

Do grupy jawnego szantażu emocjonalnego z pewnością należy zaliczyć psychomanipulację realizowaną przy pomocy strategii „Prokurator”¹³. Posługuje się nią osoba, która jasno definiuje swoje oczekiwania wobec rozmówcy i wprost mówi o ewentualnych konsekwencjach niespełnienia jej woli. Najmniejszy przejaw oporu wywołuje u niej gniew. Występujące tu akty mowy różnią się zarówno swoimi cechami pragmatycznymi, jak i siłą illokucyjną. „Prokurator” często rozpoczyna swe działanie **prośbą**, następnie **radzi**, by ją spełnić, **ostrzega** przed niesubordynacją, by ostatecznie **zagrozić** konsekwencjami w przypadku

⁷ Za: Pawelec, Łukasiewicz, „Szantaż”, 299.

⁸ Agnieszka Olszewska, Urszula Zielińska, *Psychomanipulacja. Metody i techniki* (Wrocław: Astrum, 2006).

⁹ Forwardová, Frazierová, *Citové*, 15.

¹⁰ Tamże, 18.

¹¹ Tat'ana V. Ivanova, „Prâmoj i neprâmoj šantaž: prostranstvo soprâženîâ”, *Magister Dixit – naučno-pedagogičeskij žurnal Vostočnoj Sibiri* 4/12 (2013), 31–36.

¹² Ivanova, „Prâmoj i neprâmoj”, 32; Pawelec, Łukasiewicz, „Szantaż”, 299.

¹³ Forwardová, Frazierová, *Citové*, 28.

odmowy. Jego wypowiedzi niejednokrotnie zawierają w sobie zarówno wyznanie uczuć, jak i grożenie, np.:

- (1) *Kocham Cię (wyznanie miłości), proszę, wróć do mnie (prośba), bo inaczej pożałujesz (groźba)*¹⁴.

W omawianej strategii najbardziej charakterystyczne jest jednak zestawianie dwóch aktów mowy – **żądania** i **groźby**. Występują one w połączeniu i razem tworzą jedną całość. Zgodnie z definicją Ewy Komorowskiej, żądanie może mieć dwojaki charakter: żądanie jako kategorię prośba i jako sposób wymuszenia swoich spraw¹⁵. W szantażu emocjonalnym najczęściej mamy do czynienia z drugim typem, który charakteryzowany jest jako dyrektywny akt mowy, „[...] w którym nadawca pobudza adresata do działania zakładając, że w danym konkretnym przypadku i w określonych warunkach adresat powinien spełnić żądanie, które jest wynikiem konfliktu między wyobrażeniem nadawcy o tym, co powinno być, a rzeczywistością. Równocześnie nadawca zdaje sobie sprawę z faktu, że adresat powinien wypełnić żądanie, ale nie można go do tego zmusić, decyzja bowiem jego spełnienia jest w gestii adresata. Niewypełnienie żądania przez adresata, zdaniem nadawcy, naruszy poczucie prawdy i obowiązującego porządku”¹⁶.

Definicja występującego w języku czeskim aktu **żądania** (**žádost**) właściwie pokrywa się z definicją tego działania językowego w języku polskim¹⁷. Zwraca się w niej uwagę na brak autorytarnej pozycji nadawcy i podkreśla niepewność co do wypełnienia żądanych czynności przez odbiorcę. Aby tę pewność uzyskać, szantażysta stosuje **groźbę** (**výhrůžka**). Zdaniem Magdaleny Trysińskiej „[...] groźbę można uznać za szczególny typ przekonywania. Prototypowa groźba nie wiąże się z określoną rangą nadawcy, ważna jest tu natomiast siła – moralna lub fizyczna, którą dysponuje nadawca”¹⁸. Ten akt mowy tradycyjnie zaliczany jest do komisywów¹⁹, stanowiących zobowiązanie mówiącego do podjęcia w przyszłości określonych działań. Zgodnie z tą klasyfikacją groźba i obietnica to akty pokrewne, różniące się jedynie siłą illokucyjną. Dyrektywną siłą pragmatyczną groźby zauważa Olga

¹⁴ Portal Piekielni.pl, dostęp 9.03.2017, <http://piekielni.pl/23107>.

¹⁵ Ewa Komorowska, *Pragmatyka dyrektywnych aktów mowy w języku polskim* (Szczecin–Rostock: PRINT GROUP Sp. z o.o., 2008), 175.

¹⁶ Tamże, 176.

¹⁷ Andrej I. Izotov, „Pobuditel’naâ modal’nost’ kak zona asymetrii ruskoj i češkoj âzykovyh kartin mira”, *Vestnik OGU* 11/147 (2012), 78–83.

¹⁸ Magdalena Trysińska, *Akty mowy jako klucz do interpretacji postaw rodzicielskich* (Warszawa: Wydawnictwo Nakładem Wydziału Polonistyki UW, 2015), 79.

¹⁹ Bogusław Skowronek, *O dialogu na lekcjach w szkole średniej. Analiza pragmatyczno-językowa* (Kraków: Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Pedagogicznego im. Komisji Edukacji Narodowej, 1999), 102–103.

Przybyła, zaliczając ją do aktów komisywnych o charakterze imperatywnym²⁰. Jednakże najbardziej odpowiednia w aspekcie szantażu emocjonalnego wydaje się klasyfikacja Izabeli Prokop²¹, zgodnie z którą groźba zaliczana jest do dyrektywnych aktów mowy²². Potwierdza to dyrektywny charakter szantażu emocjonalnego, którego groźba jest częścią.

Należy zauważyć, że żądanie formułowane przez szantażystę „Prokuratora” najczęściej przyjmuje formę pośrednią. Nie realizuje się ono poprzez na przykład właściwy tym aktom mowy tryb rozkazujący czasownika, a tym bardziej nie zawiera czasownika performatywnego *żadam*. Pośrednie znaczenie tego działania językowego możliwe jest do rozszyfrowania tylko dzięki zabiegowi kontekstualizacji. W wypowiedzi przybiera formę *jeżeli (jak)...., (to)....*, np. *Jeżeli nie zgodzisz się ze mną spotkać, o wszystkim powiem twojemu mężowi*. W tym kontekście fragment wypowiedzi *Jeżeli nie zgodzisz się ze mną spotkać* jest ukrytym żądaniem o treści ‘spotkaj się ze mną’, natomiast fragment *o wszystkim powiem twojemu mężowi* stanowi groźbę o charakterze mentalnym. Podobnych przykładów, zarówno w języku czeskim, jak i polskim, jest wiele, np.:

- (2) *Přesto, jestli odjedeš* (ukryte **żądanie**), *vydělím tě* (**groźba**)²³.
(„Mimo to jeśli odjedziesz, wydziedziczę cię”, gdzie fragment „jeśli odjedziesz” to ukryte żądanie o treści ‘nie odjeżdżaj’).
- (3) *Jestli se pokusíš o útěk* (ukryte **żądanie**), *tak tě zabiju* (**groźba**)²⁴.
(„Jeśli spróbujesz uciec, to cię zabiję”, gdzie fragment „Jeśli spróbujesz uciec” oznacza ‘nie uciekaj’).
- (4) *Zabiju tě* (**groźba**), *jestli mu řekneš, k čemu mezi námi došlo* (ukryte **żądanie**)²⁵.
(„Zabiję cię, jeśli mu powiesz, co między nami zaszło”, gdzie fragment „jeśli mu powiesz, co między nami zaszło” jest ukrytym żądaniem ‘nie mów mu, co między nami zaszło’).
- (5) *Jeśli teraz się ze mną rozwiedziesz* (ukryte **żądanie** o treści ‘nie rozwódź się ze mną’), *nie zobaczysz z tego ani grosza* (**groźba**)²⁶.

²⁰ Olga Przybyła, *Akty mowy w języku nauczycieli* (Katowice: Wydawnictwo Uniwersytetu Śląskiego, 2004), 79.

²¹ Izabela Prokop, *Aspekty analizy pragmatyngwistycznej* (Poznań: Wydawnictwo Naukowe UAM, 2010), 116.

²² Na dyrektywny charakter groźby w języku czeskim wskazuje również Izotov, „Pobuditel’naâ”, 82.

²³ Blog Anabella, dostęp 4.05.2017, <http://anabella.blog.cz/en/0803/7-kapitola>.

²⁴ *Magazín Koktejl*, dostęp 4.05.2017, http://www.czech-press.cz/index.php?option=com_content&view=article&id=7560:bez-dcerky-neodejdu-sp-1015903555&catid=1513&Itemid=148.

²⁵ Paleyová, Maggie, „Anna má černý den”, *Host. Měsíčník pro literaturu a čtenáře*, dostęp 10.03.2017, <http://casopis.hostbrno.cz/archiv/2010/3-2010/anna-ma-cerny-den>.

²⁶ Serwis internetowy, dostęp 10.03.2017, http://pl.tombraider.wikia.com/wiki/Dokumenty:_Oficerowie_Endurance.

- (6) *Uwierz, że jeśli spróbujesz mnie zostawić (ukryte **żądanie** o treści ‘nie zostawiaj mnie’), to zrobię Ci takie „please don’t leave me”, że się nie pozbierasz (**groźba**)²⁷.*
- (7) *Jak się nie zmienisz (ukryte **żądanie** o treści ‘zmień się’), to cię wyrzucę z domu (**groźba**)²⁸.*

Dla strategii „Prokurator” w szantażu emocjonalnym charakterystyczne jest także występowanie innych działań językowych. Prezentuje to kolejny przykład pochodzący z internetowego bloga w języku polskim²⁹:

- (8) *Wracając do domu usłyszałam dźwięk SMS-a, więc wyjęłam telefon z kieszeni.
Stalker: Zauważyłem, że mnie nie słuchasz! Dalej jesteś z tym debilem, chociaż wiem, że Ty wiesz, że Twoje miejsce jest u mojego boku, a nie tego jebanego chuja!
(**upominanie**) Pożałujesz swojej decyzji... Chociaż nie... Pożałuje twój chłopak!
(**ostrzeżenie**) Wiem doskonale co robisz każdego dnia... Wiem, że jutro idziesz na imprezę, wiem, że byłaś w sklepie, teraz wracasz do domu w turkusowym sweterku... (**zastraszanie**) Radzę ci z nim zerwać (**rada**), albo jutro na imprezie pożałujesz ;) (**ostrzeżenie**)
MiMi: Nie zerwę z nim (**odmowa**), bo go kocham! (**usprawiedliwianie**)
Stalker: Pa pa kochanie:* (**zastraszanie poprzez ignorowanie**).*

Pierwszy akt mowy, z którym mamy do czynienia w powyższej wypowiedzi szantażysty, to **upominanie**. Trysińska³⁰ zauważa, że ten akt mowy pełni podwójną funkcję – nakłaniającą i wyrażania emocji. Poprzez upominanie i karcenie nadawca wyraża swoją dezaprobatę wobec postępowania odbiorcy. Intencją jego działania jest wpłynięcie na zmianę lub zaniechanie negatywnie ocenianych zachowań. Upominanie przysługuje osobie o wyższej lub równej randze społecznej, która rości sobie prawo do ganienia zachowania rozmówcy³¹. W komunikacji ten akt mowy wyrażany jest w sposób ukryty, a jego pośredni sens można odczytać w procesie kontekstualizacji.

Po upomnieniu i zganiu następuje wyrażenie **ostrzeżenia** oraz **zastraszanie**. Jak podaje słownik, zastraszyć to znaczy „straszeniem, groźbami zmusić (zmuszać) kogoś do czegoś, wywołać (wywoływać) w kimś uczucie silnego, ciągłego zagrożenia” (USJP). I właśnie wywołanie uczucia ciągłego zagrożenia jest w powyższym przykładzie najbardziej widoczne. Poprzez wypowiedź *Wiem doskonale co robisz każdego dnia... Wiem, że jutro*

²⁷ *Moblo. Twój portal społecznościowy*, dostęp 10.03.2017, <http://moblo.pl/profile/no.chyba.ty>.

²⁸ Grzybowski, Jerzy, „Czy w małżeństwie jest jak w zakonie?”. *Niedziela. Tygodnik katolicki*, dostęp 10.03.2017, http://www.opoka.org.pl/biblioteka/Z/ZR/niedziela201522-jak_zakon.html.

²⁹ Serwis internetowy, dostęp 10.03.2017, <https://www.wattpad.com/329692838-kocham-ci%C4%99-wiesz-kolejna-k%C5%82%C3%B3tnia>.

³⁰ Trysińska, *Akty*, 88.

³¹ Por. tamże.

idziesz na imprezę, wiem, że byłeś w sklepie, teraz wracasz do domu w turkusowym sweterku... nadawca daje odbiorcy do zrozumienia, że go nieustannie obserwuje i w każdej chwili może mu zagrozić. W ten sposób dąży do wzbudzenia w nim niepewności i permanentnego uczucia zagrożenia ze strony szantażysty. Wypowiedź przyjmuje funkcję zastraszania w wyniku łamania maksymy odniesienia („mów na temat”) i sposobu („unikaj wieloznaczności, wypowiadaj się zwięźle”) Paula Grice’a³². Zastosowanie szantażu emocjonalnego w omawianym przykładzie ma na celu wpłynięcie na odbiorcę i sprawienie, aby związał się z nadawcą wypowiedzi. W takim kontekście przekazanie informacji *Wiem doskonale co robisz każdego dnia...* wydaje się wypowiedzią nie na temat, a jej użycie stwarza odczucie niejednoznaczności. Jednak zastosowanie takiego zabiegu komunikacyjnego umożliwia powstanie implikatury konwersacyjnej, którą w tym wypadku jest wzbudzanie u odbiorcy poczucia niepewności. Całość przyjmuje cechy zastraszania.

Kolejnym aktem mowy w wypowiedzi szantażysty jest **rada**. W powyższym przykładzie została ona wyrażona eksplicytnie poprzez użycie performatywu *radzę*. Dyrektywna funkcja tego aktu mowy sprowadza się do udzielenia wskazówek, a nadawca występuje w roli znawcy i osoby kompetentnej. Pobudza on adresata do fizycznego lub psychicznego działania, leżącego, zdaniem nadawcy, w interesie odbiorcy³³. W omawianym przykładzie w interesie odbiorcy, zdaniem nadawcy, leży zerwanie relacji w aktualnym partnerem po to, by uniknąć złych konsekwencji. Konsekwencje te nie zostały przez szantażystę jednoznacznie sprecyzowane. Wygłasza on jedynie enigmatyczne ostrzeżenia *pożałujesz swojej decyzji...; pożałuje twój chłopak...; jutro na imprezie pożałujesz*. Mamy zatem do czynienia z kolejnym aktem mowy, którym jest **ostrzeżenie**. Podobieństwo między ostrzeżeniem a groźbą jest natychmiast zauważalne, a podstawowa różnica między nimi polega na tym, że w groźbie nadawca wskazuje na konkretne konsekwencje postępowania odbiorcy. Konsekwencje te są najczęściej określonym działaniem nadawcy, np. *zwolnię cię, zabiję cię, wydziedziczę cię* itp. Zdaniem nadawcy wymienione przez niego konsekwencje są nieuniknione, jeśli odbiorca odrzuci jego postulaty. W ostrzeżeniu natomiast nadawca bardziej skupia się na zapobieżeniu niepożądanym zachowaniom odbiorcy, dlatego nie precyzuje jednoznacznie następstw jego działania. Zdarza się jednak, że nadawca ostrzega odbiorcę przed czymś nieuniknionym i wtedy jego celem będzie przygotowanie rozmówcy na to, co ma nastąpić³⁴. Odróżnienie ostrzeżenia od groźby bardzo często stanowi poważny problem, ponieważ cele illokucyjne tych działań językowych w większości przypadków są tożsame. Dlatego wydaje się, że podstawową różnicę między tymi aktami mowy stanowi siła illokucyjna. Większą siłą illokucyjną ma groźba.

³² Paul Grice, „Logika i konwersacja”, *Przegląd Humanistyczny* 6 (1977): 85–99.

³³ Por. Komorowska, *Pragmatyka*, 127.

³⁴ Por. Trysińska, *Akty*, 80.

Zgodnie z teorią Forward i Frazier na temat szantażu emocjonalnego symptomem występującym po wysunięciu żądań przez nadawcę jest opór odbiorcy³⁵. W omawianym przykładzie realizuje się on za pomocą aktu **odmowy** (*Nie zerwę z nim.*). Aleksander Kiklewicz zalicza to działanie komunikacyjne do reaktywnych aktów mowy, czyli takich, które wymagają określonego tła komunikacyjnego i stanowią kontynuację wcześniej rozpoczętej komunikacji³⁶. O odmowie jako reakcji na akt mowy o charakterze nakłaniającym pisze także Alicja Gałczyńska³⁷. W literaturze spotyka się również określenie „akt mowy o funkcji rozstrzygającej”³⁸. Z punktu widzenia grzeczności językowej odmowa jest aktem zagrażającym twarzy rozmówcy³⁹. Jej zastosowanie grozi powstaniem konfliktu pomiędzy nadawcą i odbiorcą. W szantażu emocjonalnym eskalacja konfliktu z całą pewnością nie leży w interesie osoby szantażowanej, której celem nadrzędnym jest skuteczny opór. Można go osiągnąć poprzez wyciszenie negatywnych emocji szantażysty i niedoprowadzanie do sytuacji, w której posłuży się on kolejną groźbą czy żądaniem. Dlatego osoba szantażowana stosuje różnorodne strategie „obrony twarzy”. Erving Goffman wymienia wśród nich strategię uniku (unikanie zagrażających kontaktów, tematów itp.) oraz strategię naprawy (przedefiniowanie zachowania, oferowanie rekompensaty itp.)⁴⁰ W omawianym przykładzie mamy do czynienia z **usprawiedliwieniem** odmowy (*bo go Kocham!*), które należy zaklasyfikować do strategii naprawy. Usprawiedliwienie jest zaliczane do aktów ekspresywnych⁴¹, przypisuje się mu funkcję wyrażania emocji⁴². Jest to reakcja na jakiś atak ze strony odbiorcy, bronienie się przed agresją i różnego rodzaju nakłanianiem⁴³. W przytoczonym dialogu usprawiedliwienie jako obrona przed ponownym atakiem przyniosło częściowy skutek, ponieważ szantażysta nie ponawia już gróźb, żądań i ostrzeżeń. Nadal jednak dąży do osiągnięcia swojego celu, uciekając się do strategii zastraszania odbiorcy. W tym wypadku zastraszanie jest wynikiem złamania maksymy odniesienia Grice’a („mów na temat”),

³⁵ Forwardová, Frazierová, *Citové*, 15.

³⁶ Badacz proponuje także, by odmowę potraktować jako perlokucję zakodowaną w treści innych aktów mowy. Aleksander Kiklewicz, *Tęcza nad potokiem* (Łask: Oficyna Wydawnicza LEKSEM, 2010), 118–119.

³⁷ Alicja Gałczyńska, *Akty odmowy we współczesnym języku polskim* (Kielce: Wydawnictwo Akademii Świętokrzyskiej, 2003), 33.

³⁸ Trysińska, *Akty*, 80.

³⁹ Danuta Pytel-Pandey, „Dyrektywne akty mowy w świetle strategii grzeczności”, *Slavica Wratislaviensis* CLVII (2013), 117–125; Danuta Pytel-Pandey, „Realizacja kategorii grzeczności w dyrektywnych aktach mowy języka rosyjskiego”, w: *Komunikacja międzyludzka. Leksyka. Semantyka. Pragmatyka IV*, red. Ewa Komorowska, Katarzyna Kondzioła-Pich (Szczecin: Volumina.pl Daniel Krzanowski, 2016), 308–317.

⁴⁰ Podaję za: Aldona Skudrzyk, „Normy grzecznościowych zachowań językowych (etykieta językowa, savoir-vivre, bon ton, dobre wychowanie, grzeczność językowa)”, w: *Sztuka czy rzemiosło? Nauczyć Polski i polskiego*, red. Aleksandra Achtełik, Jolanta Tambor (Katowice: Wydawnictwo Uniwersytetu Śląskiego, 2007), 111.

⁴¹ Ryszard Lipczuk, „O wielości i wieloznaczności terminów (na przykładzie klasyfikacji aktów mowy)”, *Acta ac Communitas* 9 (2000): 170.

⁴² Trysińska, *Akty*, 84.

⁴³ Tamże, 90.

ponieważ w zaistniałym kontekście wypowiedź *Pa pa kochanie* nie dotyczy tematu prowadzonej rozmowy, jest jej definitywnym zerwaniem i jednocześnie wyrazem ignorancji dla rozmówcy. W omawianej sytuacji zyskuje pragmatyczne znaczenie ‘nie biorę pod uwagę twojego zdania’, ‘postąpię tak jak będę chciał’, ‘nic mnie nie powstrzyma’.

Strategia „Prokurator” jest najbardziej jaskrawą dla odbiorcy formą szantażu emocjonalnego. Trudno się przed nią obronić i odeprzeć atak. Nadawca w sposób jawny prezentuje swoją postawę komunikacyjną, stosując eksplcytne akty mowy z grupy dyrektywów oraz różnorodne techniki manipulacyjne służące zastraszeniu rozmówcy. Zastosowanie poważnych gróźb typu *wyrzucę cię z pracy* czy *zabiję cię* oraz nieokreślonych pod kątem konsekwencji ostrzeżeń w formie *pożałujesz* itp. jest silnym narzędziem psychomanipulacji, wpływania na emocje odbiorcy i wzbudzania w nim strachu. Takie działania komunikacyjne najczęściej przynoszą zamierzony efekt. Interesujące jest jednak to, że uciekanie się do tego rodzaju zastraszania często jest jedynie zabiegiem manipulacyjnym, niemającym pokrycia w rzeczywistym zachowaniu szantażysty. Wypowiedzi *pożałujesz*, *zemszczę się na tobie* itp. są często jedynie zabiegiem komunikacyjnym, który nie ma żadnych następstw w postępowaniu nadawcy. I choć groźba typu:

(9) *Uważaj, bo się z tobą rozwiodę*⁴⁴,

przewiduje bardzo poważne konsekwencje dla odbiorcy, wypowiedziana jednorazowo jest najczęściej jedynie próbą osiągnięcia konkretnego celu sytuacyjnego. Z punktu widzenia komunikacji językowej należy ją jednak zaliczyć do formy szantażu emocjonalnego.

Strategia „Biczownik”

Szantażysta-„Biczownik” to człowiek, który ucieka się do nieco bardziej wysublimowanego sposobu działania. Co prawda stosuje w stosunku do odbiorcy groźby, ale odnoszą się one do ukarania samego siebie, np.:

(10) *Jestli mě opustiš, něco si udělám*⁴⁵ („Jeśli mnie opuścisz, coś sobie zrobię”).

(11) *Zabiju se, jestli mě necháš*⁴⁶ („Zabiję się, jeśli mnie zostawisz”).

⁴⁴ Forum, dostęp 4.05.2017, <http://kobieta.onet.pl/forum/uwazaj-bo-sie-z-toba-rozwiode,1319271,1,czytaj-popularne.html>.

⁴⁵ Serwis internetowy, dostęp 4.05.2017, <https://www.prozeny.cz/clanek/pomoc-partner-je-narcis-27495>.

⁴⁶ Blog, dostęp 10.03.2017, <http://www.petrnachtmanova.cz/index.php?str=17&typ=c&id=0&det=191>.

(12) *Nie milcz dłużej, bo oszaleję!*⁴⁷

(13) *Powieszę się, jeśli mnie rzucisz*⁴⁸.

Osoba taka często wzbudza u swoich rozmówców poczucie winy, obwiniając ich za niepowodzenia, które ją dotknęły. W jej wypowiedziach pojawiają się **propozycje** i **przyzwolenia** dla rozmówcy na wykonanie czegoś, co przyniesie jej cierpienie lub nawet śmierć, np.

(14) *Równie dobrze możesz mnie zabić*⁴⁹.

(15) *To mě můžeš rovnou zabít*⁵⁰.

Często ucieka się też do różnego rodzaju **deklaracji** typu:

(16) *Nie mogę bez ciebie funkcjonować*⁵¹.

(17) *Bez tebe nemůžu žít*⁵².

Podobnie jak w przypadku poprzedniej strategii, „Biczownik” również stosuje pośrednie **żądania**, które przyjmują formę *jeśli..., (to)...*, np.

(18) *Jeśli mnie zostawisz, to ja sobie nie poradzę*⁵³.

(19) *Jestli ode mě odejdeš, odejdu já z tohodle světa*⁵⁴.

Zastosowanie strategii „Biczownik” najczęściej jednak wymaga od nadawcy mniej jawnych działań językowych, które w sposób pośredni wpływają na osiągnięcie celu. Należy do nich użycie operatorów interakcyjnych, czyli specyficznej klasy środków językowych, które przekształcają wypowiedzenia ideacyjne⁵⁵ w akty mowy na poziomie inte-

⁴⁷ Blog, dostęp 10.03.2017, <http://mojepodrozewdeszczu.blog.onet.pl/page/2>.

⁴⁸ Blog, dostęp 10.03.2017, <http://namoimpodworku.blog.pl/2015/11/01/powiesz-sie-jesli-mnie-rzucisz-o-internetowych-znajomosciach-slow-kilka>.

⁴⁹ Serwis internetowy, dostęp 10.03.2017, <https://www.wattpad.com/346818210-skrytob%C3%B3jczyni-rozdzia%C5%82-22>.

⁵⁰ Serwis internetowy, dostęp 10.03.2017, <https://www.novinky.cz/krimi/123695-za-usmrceni-ditete-varici-vodou-17-let.html>.

⁵¹ Xpedia. Cytaty, memy, śmieszne obrazki, życzenia, dostęp 10.03.2017, http://www.xpedia.com/22912/nie_moge_juz_funkcjonowac_bez_ciebie.html.

⁵² Serwis internetowy, dostęp 10.03.2017, <https://www.loupak.cz/obrazky/vlastni/733084>.

⁵³ Forum, dostęp 10.03.2017, <http://www.psychologia.net.pl/forum.php?level=197533&post=197644&sortuj=&cale=1>.

⁵⁴ Blog, dostęp 2.05.2017, <http://kalips.blog.cz/0901/stredni-v-konoze-26>.

⁵⁵ Podstawowym celem na poziomie ideacyjnym (przedstawieniowym) jest obrazowanie świata, czyli przekaz informacji o rzeczywistości realnej lub powstającej w wyobrażeniu mówiącego. Por. Grażyna

rakcyjnym⁵⁶. Prezentuje to przykład zaczerpnięty z czeskiego przekładu książki Forward i Frazier⁵⁷, w którym wytłuszczonym drukiem zaznaczono operatory interakcyjne:

(20) *Dobře, tak já tedy odejdu z domova. Určitě budete mít radost, až mě uvidíte na ulici jako bezdomovce. Stejně jste mě nikdy neměli rádi. Uvidíte, že mi nezbude nic jiného než se dát na prostituci, a pak asi budete konečně šťastní!* („**Dobrze**, w związku z tym ja odejdę z domu. **Z pewnością** będziecie szczęśliwi, widząc mnie na ulicy jako bezdomną... **I tak** mnie nigdy nie lubiliście. **Przekonacie się, że** nie zostanie mi nic innego, niż zostać prostytutką i wtedy pewnie będziecie wreszcie szczęśliwi!”).

Wypowiedź rozpoczyna akt **wyrażenia gotowości**, który oparty jest na operatorze *dobrze* (cz. *dobře*). Akt wyrażenia gotowości zaliczany jest przez Aleksego Awdiejewa do aktów mowy **zobowiązania**, których celem nie jest spowodowanie bezpośredniego działania, lecz zmanifestowanie gotowości podjęcia określonego działania w przyszłości⁵⁸. W omawianym przykładzie tym działaniem ma być odejście z domu. Akty zobowiązania dzielą się na dwie grupy: te, w których korzyść z deklarowanego działania będzie leżeć po stronie nadawcy i te, w których działanie przyniesie korzyść odbiorcy⁵⁹. W powyższym przykładzie mamy do czynienia z podwójną kategorią korzyści. Wnioskując z kontekstu, opuszczenie domu przez nadawcę wypowiedzi ma być według niego spełnieniem oczekiwań odbiorcy, po którego stronie leżeć będzie korzyść. Jeśli jednak przyjmiemy, że nadrzędną funkcją przytoczonej wypowiedzi jest funkcja nakłaniania do działania, która w tym wypadku realizowana jest poprzez szantaż emocjonalny, to akt zobowiązania staje się tylko jedną z technik psychomanipulacji. W takim kontekście wyrażenie gotowości opuszczenia domu jest pośrednim sposobem na wywołanie u odbiorcy wyrzutów sumienia i poczucia winy, które w rezultacie wpłyną na jego postępowanie. Postępowanie to będzie ostatecznie korzystne dla nadawcy.

W dalszej części wypowiedzi mamy do czynienia z operatorami modalnymi, w których nadawca wyraża swój stopień pewności co do zaistnienia określonej sytuacji. Pierwszym z nich jest operator pewności z *pewnością* (cz. *určitě*). Awdiejew zauważa, że zastosowanie tego typu operatora w odniesieniu do drugiej osoby czasu przyszłego wprowadza odcień nakłaniania⁶⁰. Kolejnym operatorem modalnym jest operator wykluczenia *i tak (nie)*

Habrajska, „Nakłanianie, perswazja, manipulacja językowa”, *Acta Universitatis Lodziensis. Folia Litteraria Polonica* 7/2 (2005), 96.

⁵⁶ Aleksy Awdiejew, *Gramatyka interakcji werbalnej* (Kraków: Wydawnictwo Uniwersytetu Jagiellońskiego, 2007), 94.

⁵⁷ Forwardová, Frazierová, *Citové*, 37.

⁵⁸ Awdiejew, *Gramatyka*, 134.

⁵⁹ Tamże, 134.

⁶⁰ Tamże, 103.

(w tekście cz. *stejně jste neměli...*). Jego użycie wskazuje na brak możliwości zaistnienia przedstawionego w propozycji stanu rzeczy.

Ostatnim analizowanym w przytoczonej wypowiedzi operatorem jest operator blokowania weryfikacji prawdziwości, którym w tym przypadku staje się fragment *przekonacie się, że* (cz. *uvidíte, že*). Jego zastosowanie pozwala nadawcy na nadużycie, kiedy zależy mu na przyjęciu przez odbiorcę przekazywanej informacji jako prawdziwej. W ten sposób cała wypowiedź staje się **perswazyjnym aktem mowy**, a użyty operator zaliczany jest do grupy metaoperatorów perswazyjnych⁶¹. Metaoperatory są zaś jednostkami, które mogą być użyte jako wzmocnienie różnych działań interakcyjnych, a ich występowanie w różnych aktach mowy ma na celu przede wszystkim zwiększenie ich skuteczności⁶².

Nadrzędnym celem pragmatycznym powyższej wypowiedzi, której siła illokucyjna została wzmocniona poprzez użyte operatory interakcyjne, jest wzbudzenie u odbiorcy poczucia winy. Ma się ono stać przyczyną zmiany jego postępowania, zgodnej z założeniami szantażysty.

W celu dokładniejszej analizy strategii komunikacyjnej „Biczownik” zostanie przytoczony jeszcze jeden przykład z książki Forward i Frazier⁶³:

- (21) *Viš, že nemůžu vůbec spát, když tady nejsi, a nebudu schopná pracovat. Potřebuju tě mít u sebe. Působí mi strašný stres, když jsi pryč. [...] Je to pro mě takový tlak, že nedokážu vůbec myslit ani pracovat. Copak je ti jedno, že tě potřebuju? Copak mi chceš zničit život jen kvůli tomu, že potřebuješ strávit týden na nějaké chatě?* („Wiesz, że nie mogę w ogóle spać, kiedy cię tu nie ma i nie będę w stanie pracować. Potrzebuję mieć cię przy sobie. Kiedy jesteś daleko, wywołuje to u mnie straszny stres. To dla mnie taka presja, że nie jestem w stanie w ogóle myśleć ani pracować. Czyżby było ci obojętne, że cię potrzebuję? Jak to, chcesz zniszczyć mi życie tylko dlatego, że musisz spędzić tydzień na jakimś wyjeździe?”)

Wypowiedź rozpoczyna się użyciem operatora *wiesz, że* (cz. *viš, že*), który należy do omówionej już grupy operatorów blokowania weryfikacji prawdziwości. Zastosowanie go w tym przypadku powoduje, że wszystkie występujące po nim stwierdzenia (*nie będę w stanie pracować; kiedy jesteś daleko, wywołuje to u mnie straszny stres; nie jestem w stanie w ogóle myśleć* itd.) prezentowane są jako prawdziwe, a odbiorca ma trudności z ich odrzuceniem. Aby to zrobić, musiałby usprawiedliwić ich nieprzyjęcie, stosując wypowiedzenia typu: *Nic mi o tym nie wiadomo; Mylisz się* itp.⁶⁴

Ciekawą taktyką manipulacyjną w omawianym przykładzie jest zastosowanie **pytań retorycznych**. Są to wypowiedzenia, które co prawda posiadają formę zdań pytających,

⁶¹ Tamże, 142–143.

⁶² Tamże, 142.

⁶³ Forwardová, Frazierová, *Citové*, 38.

⁶⁴ Awdiejew, *Gramatyka*, 143.

ale nie można ich zaliczyć do aktów mowy pytania. Stosując je, nadawca nie chce uzyskać wiedzy i nie jest kierowany deficytem informacyjnym, ale pragnie przekazać własną wiedzę i własne przekonania, i czyni to w sposób pośredni. Dlatego też pytania retoryczne są w istocie **asercjami**, którym nadano formę pytań w celu wzmocnienia efektu perlokucyjnego i nakłonienia odbiorców do działania⁶⁵. W świetle powyższego wypowiedzenie przez nadawcę zdania: *Czyżby było ci obojętne, że cię potrzebuję?* przyjmuje znaczenie pragmatyczne ‘wiem, że jest ci obojętne, że cię potrzebuję’, natomiast fragment: *Jak to, chcesz zniszczyć mi życie tylko dlatego, że musisz spędzić tydzień na jakimś wyjeździe?* oznacza ‘myślę, że chcesz zniszczyć mi życie tylko dlatego, że musisz spędzić tydzień na jakimś wyjeździe’. Celem tych zabiegów komunikacyjnych, podobnie jak poprzednio, jest wzbudzenie u odbiorcy poczucia winy.

Jak pokazuje powyższa analiza, strategia „Biczownik” jest trudna do zdemaskowania przez odbiorcę, stając się tym samym groźnym narzędziem psychomanipulacji. Jej siła polega na tym, że nadawcy udaje się wzbudzić w odbiorcy poczucie winy i obarczyć go ciężarem niepowodzeń będących udziałem szantażysty. Tak zmanipulowany emocjonalnie rozmówca jest niezwykle podatny na wpływ nadawcy i często staje się ofiarą szantażu emocjonalnego.

Strategia „Cierpiętnik”

Szantażysta-„Cierpiętnik” to osoba, która nie zastanawia się nad przyczyną własnych niepowodzeń, a za wszystkie swoje porażki obwinia innych. Często nie potrafi nawet określić przyczyn ani charakteru swojego złego samopoczucia, zawsze jednak za winnego swojego stanu uzna rozmówcę. Obrazuje to przykład sytuacyjny opisany w języku czeskim⁶⁶:

- (22) *Obvykle si utrápeně, velmi dramaticky povzdechne, a když se ho zeptám, co se děje, vrhne na mě ukřivděný pohled a řekne: „Ale nic.” A pak je na mně, abych vypátrala, jaký zločin jsem tentokrát spáchala. Sednu si k němu na postel a omlo-uvám se a říkám mu, jak je mi líto, že jsem udělala něco, co ho tak rozesmutnilo, ale mohl by mi alespoň naznačit, oč jde?* („Zwykle ciężko, bardzo dramatycznie wzdycha, a gdy go zapytam, co się dzieje, rzuci w moją stronę spojrzenie pokrzywdzonego i powie „Nic”. I wtedy chodzi o to, żebym wytropiła, jaką zbrodnię popełniłam tym razem. Siadam obok niego na łóżku, przepraszam i mówię mu, jak mi przykro, że zrobiłam coś, co go tak zasmuciło, ale czy mógłby mi przynajmniej podpowiedzieć, co to było?”)

Przykład ten pokazuje, że techniką wykorzystywaną przez szantażystę tego typu jest stosowanie **niedopowiedzeń**. Niedopowiedzenie połączone z licznymi sygnałami

⁶⁵ Prokop, *Aspekty*, 114.

⁶⁶ Forwardová, Frazierová, *Citové*, 41.

pozawerbalnymi o negatywnym ładunku emocjonalnym (smutny wyraz twarzy, brak otwartości i inicjatywy interakcyjnej, odpowiednia intonacja wywołująca efekt strapienia i przemęczenia odczuwanego przez nadawcę, wycofanie, lakoniczność w rozmowie itp.) budzi u odbiorcy niepokój i powoduje, że sam zaczyna szukać winy po swojej stronie. Nawet jeśli nie udaje mu się jej znaleźć, czuje potrzebę jej naprawienia. Na tych właśnie elementach szantażysta „Cierpiętnik” buduje swój sukces komunikacyjny. Nie stosuje gróźb, ostrzeżeń ani żądań, ale daje wyraźnie do zrozumienia, że cierpi z powodu swojego rozmówcy i że tylko on może to zmienić.

Trudność w zdemaskowaniu tej strategii polega głównie na tym, że występujące w niej działania komunikacyjne mają charakter implicytny. Obrazuje to poniższy przykład, w którym poszczególne czynności językowe opisano w nawiasach:

- (23) *Jak se mám? Cože, ty se mě ještě ptáš, jak se mám? Nezavoláš mi, nepřijdeš mě navštívit, tak jak se asi můžu mít? (pytania retoryczne w funkcji wyrzutu) Zapomináš na vlastní matku! (obwinianie) To jsem se dočkala! Můžu si klidně pustit plyn a každému to bude úplně jedno (narzekanie)*⁶⁷. („Jak się mam? Coś takiego, ty mnie jeszcze pytasz, jak się mam? Nie zadzwonisz do mnie, nie przyjdiesz mnie odwiedzić, więc jak się mogę czuć? Zapominasz o własnej matce! Doczekałam się! Mogę sobie po cichu włączyć gaz i każdemu będzie wszystko jedno”).

Całą wypowiedź otwiera sekwencja **pytań retorycznych**⁶⁸. Zastosowano w nich zaimek *cože*, który jako jednostkę komunikacyjną można nazwać **znakiem emocji**⁶⁹ (w tym kontekście odpowiadają mu polskie formy „coś takiego”, „cóż to”, „niemożliwe”). Nadawca, za pomocą wyliczenia niewłaściwych jego zdaniem działań odbiorcy, próbuje odwołać się do sumienia rozmówcy i zmusić go do samodzielnej oceny swojego zachowania. Całość przybiera formę **wyrzutu**, który jako działanie językowe jest zaliczany przez Awdiejewa do grupy aktów emotywno-oceniających⁷⁰. Jest to wyrażenie negatywnych emocji, dotyczących stanu rzeczy niekorzystnego dla nadawcy, a spowodowanego przez odbiorcę. Siła wyrzutu jest intensyfikowana poprzez **obwinianie** i **narzekanie**. Trysińska zauważa, że obwinianie można by zaliczyć do grupy aktów mowy o funkcji informowania (X zrobił y). Jeśli jednak wypowiedź kierowana jest bezpośrednio do osoby obwinianej i przyjmuje formę „to ty zrobiłeś y”, to nie tylko informuje o zaistniałym wydarzeniu, ale przede wszystkim przekazuje

⁶⁷ Tamże, 40.

⁶⁸ Pytania retoryczne zakładają reakcję partnera komunikacji. Najczęściej zachodzi ona na poziomie mentalnym – dotyczy jedynie wywołania określonych myśli i odczuć. Współcześnie pytania retoryczne są rozpatrywane jako jeden z typów pytań pozornych. Por. Magdalena Zabielska, „Pytania pozorne we współczesnej polszczyźnie mówionej”, *Prace Filologiczne* XXXIV (1988): 109–117.

⁶⁹ Awdiejew, *Gramatyka*, 126.

⁷⁰ Tamże.

negatywną oceną na temat zachowania rozmówcy⁷¹. Z takim właśnie działaniem mamy do czynienia w omawianym przykładzie, w którym nadawca kieruje do odbiorcy słowa *Zapominasz o własnej matce!* W dalszej części następuje uzalanie się nad sobą i narzekanie.

Podobne mechanizmy komunikacyjne spotkamy w języku polskim, co potwierdza przykład pochodzący z internetowego bloga:

(24) *Dlaczego zawsze ja musiałam cierpieć? Dlaczego zawsze ja musiałam znosić wszystkie samotne dni? Dlaczego zawsze ja musiałam znosić samotne święta, urodziny, nawet twoje? (pytania retoryczne w funkcji wyrzutu) Nigdy nie miałeś dla mnie czasu. Nawet kiedy się ze mną umówiłeś, odwoływałeś spotkanie tłumacząc się niespodziewanym treningiem. (wyrzut) Może chociaż raz zastanowiłbyś się jak ja się czuję?! (pytanie retoryczne w funkcji wyrzutu) Zawsze widzę cię w towarzystwie twoich przyjaciół. Od jakiegoś czasu przestałam przychodzić na wasze treningi, ale ty chyba nawet tego nie zauważyłeś. Być może masz gdzieś moje uczucia. Być może chcesz zerwać. Być może ci na mnie nie zależy. Jest wiele opcji, które ja zawsze wykluczam. Jednak po tylu miesiącach nie jestem w stanie wytrzymać⁷². (ostrzeżenie)*

Wypowiedź rozpoczyna sekwencja pytań retorycznych. Nadawca stosuje je po to, aby przekazać odbiorcy informacje o swoim cierpieniu, które odczuwał przez cały czas trwania ich związku.

W dalszej części zauważamy szczególne natężenie jednostek, które należy zaliczyć do klasy operatorów interakcyjnych, intensyfikujących siłę illokucyjną wypowiedzi. Należą do nich *nigdy* i *nawet*, które wzmacniają działanie aktu obwinienia. Zarówno zaimek *nigdy*, który występuje tu w funkcji wyrażenia ekspresywnego (USJP), jak i partykuła *nawet* podkreślają wielkość winy odbiorcy opisaną w wypowiedzi, polegającą na tym, że nie okazywał swojej partnerce zainteresowania i lekcewał ją.

Kolejnym zabiegiem komunikacyjnym jest postawienie następnego pytania, które rozpoczyna się operatorem działania *może*. Jest to modalny modyfikator, odnoszący się do możliwości zaistnienia pożądanego przez nadawcę stanu rzeczy, w tym wypadku sytuacji, w której odbiorca zastanowiłby się nad samopoczuciem swej partnerki. Dzięki sformułowaniu tego fragmentu wypowiedzi w formie pytania, komunikat zaczyna pełnić funkcję wyrzutu, który został zintensyfikowany leksemem *chociaż* – wykładnikiem limitatywności i wartościowania⁷³.

⁷¹ Trysińska, *Akty*, 88.

⁷² Serwis internetowy, dostęp 4.05.2017, <https://www.wattpad.com/270445804-one-shot-character-x-reader-pl-pl-kuroko-x-reader>.

⁷³ Maciej Grochowski, *Wyrażenia funkcyjne. Studium leksykograficzne* (Kraków: Wydawnictwo Instytutu Języka Polskiego PAN, 1997), 58.

Dalsza część wypowiedzi pozornie pełni funkcję informacyjną, jednak zastosowanie w niej partykuły ekspresywnej *zawsze* oraz połączenia o charakterze powątpiewania *chyba nawet* powoduje, że ten fragment nie tylko informuje o postępowaniu odbiorcy, ale wartościuje je negatywnie, stając się kolejnym wyrzutem. Podobny charakter zyskują następujące potem zdania, rozpoczynające się połączeniem leksemów *być może*. Wprowadza ono odczucie powątpiewania i nadaje całej wypowiedzi charakter krytyki.

Całość zakończona jest zdaniem, którego treść staje się ostrzeżeniem dla odbiorcy. Wszystkie opisane wcześniej zabiegi komunikacyjne przyjmują w tym kontekście funkcję perswazyjną i mają za zadanie zintensyfikować siłę tego ostrzeżenia.

Jak pokazuje powyższa analiza, skuteczność szantażysty-„Cierpiętnika” polega na stosowaniu pośredniej komunikacji i działań komunikacyjnych o charakterze implicytnym. Jego głównym celem jest wywołanie przekonania, że jeśli odbiorca nie uczyni tego, czego od niego oczekuje, to będzie z jego winy cierpieć. Wykorzystywanie takiej strategii w komunikowaniu się z osobą bliską zawsze wywołuje u niej duże emocje i bardzo często przynosi zamierzony skutek.

Strategia „Kusiciel”

„Kusiciel” działa w sposób niezwykle wyrafinowany. Nie wywołuje u odbiorcy poczucia winy, nie grozi mu i nie zastrasza. Skupia się natomiast na pozytywnych efektach spełnienia jego oczekiwań. Aktem mowy charakterystycznym dla jego działania komunikacyjnego jest **obietnica**. „Kusiciel” w zamian za wypełnienie jego żądań obiecuje najprzeróżniejsze rzeczy, w zależności od tego, czego akurat oczekuje lub na co liczy odbiorca. Może zatem obiecywać miłość, karierę, pieniądze, pomoc, wsparcie itd. Jego wypowiedzi najczęściej posiadają strukturę:

OBIETNICA – WARUNEK (np. *Pomogę ci, jeśli...; Dam ci, jeśli...; Zrobię to, jeśli...*)
lub

WARUNEK – OBIETNICA (np. *Jeśli to dla mnie zrobisz, to ja...*).

Ta strategia komunikacyjna często bywa wykorzystywana w relacjach rodzinnych i partnerskich, np.

(25) *Jeśli będziesz grzeczny, mamusia i tatuś będą cię bardzo kochać.*⁷⁴

(26) *Pokud mě budeš milovat a vāžit si mě... nepodvedu tě!!!*⁷⁵ („Dopóki będziesz mnie kochać i szanować, nie zdradzę cię”.)

⁷⁴ Biedroneczka. *Gazetka Przedszkola nr 5 w Żorach*, dostęp 2.05.2017, <http://przedszkole5zory.pl/wp-content/uploads/2016/10/jesienna-biedroneczka.pdf>.

⁷⁵ Facebook. Portal społecznościowy, dostęp 2.05.2017, <https://www.facebook.com/pokud-m%C4%9B-bude%C5%A1-milovat-a-v%C3%A1%C5%BEit-si-m%C4%9BNEPODVEDU-T%C4%9A-348715343593>.

Zdarza się także, że przyjmuje bardziej subtelną formę, która utrudnia zaliczenie wypowiedzi do aktu szantażu. Tak jest w poniższym przykładzie, który pozornie ma spełniać funkcję reklamy firmy poszukującej pracowników:

(27) *Jeśli będziesz dobrze pracował, to ta firma nie pozwoli Ci zginąć, lecz da szansę żebyś rozwinął się w dziedzinie, w której czujesz się najlepiej – jest bowiem otwarta na wewnętrzne awanse*⁷⁶.

Dokładniejsza analiza powyższej wypowiedzi pozwala zauważyć, że wykorzystano w niej strategię „Kusiciela”, obiecując karierę zawodową. Jedynym warunkiem jest „dobra praca”, za którą jednak mogą kryć się najprzeróżniejsze wymagania pracodawcy, o których w niniejszej reklamie nie ma już mowy. W ten sposób szantaż emocjonalny staje się groźnym narzędziem manipulacji.

Jak pokazuje powyższa analiza, sposoby realizowania szantażu emocjonalnego na poziomie formalnym, leksykalnym i pragmatycznym w języku polskim i czeskim są tożsame. Na każdym etapie analizy możliwe było przytoczenie przykładów z obu tych języków, co potwierdza ich podobieństwo w tym zakresie. Mamy zatem do czynienia z powtarzalnością schematów komunikacyjnych. Zarówno w komunikacji Polaków, jak i Czechów szantaż emocjonalny jest trudnym do zdekodowania przez odbiorcę zjawiskiem, które realizuje się za pomocą różnorodnych aktów mowy. Najliczniejszą grupę stanowią akty dyrektywne, których bezpośrednim celem jest nakłonienie odbiorcy do określonego działania. Można je zróżnicować pod kątem siły illokucyjnej, gdzie najsłabsze będą **propozycje** i **rady**, następnie **prośby** i **ostrzeżenia**, na końcu zaś znajdują się **żądania**. Kolejną grupą aktów mowy występujących w szantażu emocjonalnym są komisywy, w których nadawca zobowiązuje się do podjęcia konkretnych zadań w przyszłości. Zaliczymy do nich **obietnice**, **deklaracje** i **akty wyrażania gotowości**. Trzecia grupa to akty emotywny, wśród których znajdziemy **obwinianie** i **narzekanie**. Dość liczną grupę stanowią także akty o charakterze mieszanym, którym można przypisać kilka funkcji pragmatycznych. Są to: **upominanie** i **wyrzut**, realizujące funkcje wyrażania emocji i funkcję nakłaniającą, oraz **groźba**, która z jednej strony jest zobowiązaniem się do przyszłego działania, więc należy do grupy komisywów, z drugiej zaś ma na celu nakłonienie odbiorcy do działania, czyli pełni funkcję dyrektywną.

Wymienione akty mowy w szantażu emocjonalnym przybierają najczęściej formę implicity. Sygnałami ich występowania stają się różnorakie operatory interakcyjne. W wypowiedziach szantażysty częste są również pytania retoryczne, poprzez zastosowanie których nadawca przekazuje odbiorcy swoje krytyczne sądy. Powszechnym zjawiskiem jest także łamanie maksym komunikacyjnych i implikatura konwersacyjna. Wszystkie te zabiegi komunikacyjne ze strony nadawcy mają na celu wpłynięcie na emocje odbiorcy. Odbywa się to za pomocą zastraszania, wywoływania wyrzutów sumienia, wzbudzania niepokoju

⁷⁶ Vulcan, dostęp 2.05.2017, <https://www.vulcan.edu.pl/strona/praca-w-vulcan-418>.

bądź składania obietnic w ważnych dla odbiorcy kwestiach. Jest to wpędzanie kogoś w poczucie winy po to, by osiągnąć swój cel. Często stajemy się ofiarami takich działań. Dlatego też ważne jest zrozumienie ich mechanizmów, aby móc się przed nimi skutecznie bronić.

Rozwinięcie skrótów

USJP – *Uniwersalny Słownik Języka Polskiego*, red. Stanisław Dubisz. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN, 2008.

MSJP – *Mały słownik języka polskiego*, red. Stanisław Skorupka, Alina Auderska, Zofia Łempicka. Warszawa: Państwowe Wydawnictwo Naukowe, 1969.

Bibliografia

Awdiejew, Aleksy. *Gramatyka interakcji werbalnej*. Kraków: Wydawnictwo Uniwersytetu Jagiellońskiego, 2007.

Forwardová, Susan, Donna Frazierová. *Citové vydrání. Jak ho rozpoznat a ubránit se mu*. přel. Eva Hausarová. Praha: Motto, 1999.

Gałczyńska, Alicja. *Akty odmowy we współczesnym języku polskim*. Kielce: Wydawnictwo Akademii Świętokrzyskiej, 2003.

Grice, Paul. „Logika i konwersacja”. *Przegląd Humanistyczny* 6 (1977): 85–99.

Grochowski, Maciej. *Wyrażenia funkcyjne. Studium leksykograficzne*. Kraków: Wydawnictwo Instytutu Języka Polskiego PAN, 1997.

Habrajska, Grażyna. „Nakłanianie, perswazja, manipulacja językowa”. *Acta Universitatis Lodzianis. Folia Litteraria Polonica* 7 (2005): 91–126.

Ivanova, Tat'ána V. „Prâmoj i neprâmoj šantaž: prostranstvo soprašëniâ”. *Magister Dixit – naučno-pedagogičeskij žurnal Vostočnoj Sibiri* 4/12 (2013), 31–36.

Izotov, Andrej I. „Pobuditel'naâ modal'nost' kak zona asymetrii russkoj i češkoj âzykovyh kartin mira”. *Vestnik OGU* 11/147 (2012), 78–83.

Kiklewicz, Aleksander. *Tęcza nad potokiem*. Łask: Oficyna Wydawnicza LEKSEM, 2010.

Komorowska, Ewa. *Pragmatyka dyrektywnych aktów mowy w języku polskim*. Szczecin–Rostock: PRINT GROUP Sp. z o.o., 2008.

Lipczuk, Ryszard. „O wielości i wieloznaczności terminów (na przykładzie klasyfikacji aktów mowy)”. *Acta ac Communitas* 9 (2000): 169–176.

Mandal, Eugenia. *Miłość, władza i manipulacja w bliskich związkach*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN, 2008.

Mazur, Anna. „Kontrola emocji negatywnych u ofiar i sprawców szantażu emocjonalnego w bliskich związkach”. *Inowacje Psychologiczne. Studenckie Czasopismo Naukowe* 4/1 (2015), <http://www.wydawnictwo.wsei.eu/index.php/ipsen/index>.

Morreale, Shewryn P., Brian H. Spitzberg, Kevin J. Barge. *Komunikacja między ludźmi. Motywacja, wiedza i umiejętności*, tłum. Paweł Izdebski, Aleksandra Jaworska, Dorota Kobylińska. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN, 2008.

Olszewska, Agnieszka, Urszula Zielińska. *Psychomanipulacja. Metody i techniki*. Wrocław: Astrum 2006.

Pawelec, Marta, Jacek Łukasiewicz. „Szantaż emocjonalny w relacjach rówieśniczych”. *Rocznik Nauk o Rodzinie i Pracy Socjalnej* 4/59 (2012), 299–312.

- Prokop, Izabela. *Aspekty analizy pragmatyngwistycznej*. Poznań: Wydawnictwo Naukowe UAM, 2010.
- Przybyła, Olga. *Akty mowy w języku nauczycieli*. Katowice: Wydawnictwo Uniwersytetu Śląskiego, 2004.
- Pytel-Pandey, Danuta. „Dyrektywne akty mowy w świetle strategii grzeczności”. *Slavica Wratislaviensia* CLVII (2013): 117–125.
- Pytel-Pandey, Danuta. „Realizacja kategorii grzeczności w dyrektywnych aktach mowy języka rosyjskiego”. W: *Komunikacja międzyludzka. Leksyka. Semantyka. Pragmatyka IV*, red. Ewa Komorowska, Katarzyna Kondziola-Pich. Szczecin: Volumina.pl. Daniel Krzanowski, 2016, 308–317.
- Skowronek, Bogusław. *O dialogu na lekcjach w szkole średniej. Analiza pragmatyngwistyczno-językowa*. Kraków: Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Pedagogicznego im. Komisji Edukacji Narodowej, 1999.
- Skudrzyk, Aldona. „Normy grzecznościowych zachowań językowych (etykieta językowa, savoir-vivre, bon ton, dobre wychowanie, grzeczność językowa)”. W: *Sztuka czy rzemiosło? Nauczyć Polski i polskiego*, red. Aleksandra Achtełlik, Jolanta Tambor. Katowice: Wydawnictwo Uniwersytetu Śląskiego, 2007, 105–122.
- Trysińska, Magdalena. *Akty mowy jako klucz do interpretacji postaw rodzicielskich*. Warszawa: Wydano Nakładem Wydziału Polonistyki UW, 2015.
- Zabielska, Magdalena. „Pytania pozorne we współczesnej polszczyźnie mówionej”. *Prace Filologiczne* XXXIV (1988): 109–117.
- Żydek-Bednarczuk, Urszula. *Wprowadzenie do lingwistycznej analizy tekstu*. Kraków: Universitas, 2005.

Źródła internetowe

- Biedroneczka. *Gazetka Przedszkola nr 5 w Żorach*. Dostęp 2.05.2017. <http://przedszkole5zory.pl/wp-content/uploads/2016/10/jesienna-biedroneczka.pdf>.
- Blog. Dostęp 4.05.2017. <http://anabella.blog.cz/en/0803/7-kapitola>.
- Blog. Dostęp 2.05.2017. <http://kalips.blog.cz/0901/stredni-v-konoze-26>.
- Blog. Dostęp 10.03.2017. <http://mojepodrozewdeszczu.blog.onet.pl/page/2>.
- Blog. Dostęp 10.03.2017. <http://namoimpodworku.blog.pl/2015/11/01/powiesze-sie-jesli-mnie-rzucisz-o-internetowych-znajomosciach-slow-kilka/>.
- Blog. Dostęp 10.03.2017. <http://www.petranachtmanova.cz/index.php?str=17&typ=c&id=0&det=191>.
- Facebook. Portal społecznościowy. Dostęp 2.05.2017. <https://www.facebook.com/pokud-m%C4%9B-bude%C5%A1-milovat-a-v%C3%A1%C5%BEit-si-m%C4%9BNEPODVEDU-T%C4%9A-348715343593>.
- Forum. Dostęp 4.05.2017. <http://kobieta.onet.pl/forum/uwazaj-bo-sie-z-toba-rozwiode,1319271,1,czytaj-popularne.html>.
- Forum. Dostęp 10.03.2017. <http://www.psychologia.net.pl/forum.php?level=197533&post=197644&sortuj=&cale=1>.
- Forum. Dostęp 4.05.2017. http://zapytaj.onet.pl/Category/007,007/2,27494095,Co_to_jest__Wattpad__.html.
- Grzybowski, Jerzy. „Czy w małżeństwie jest jak w zakonie?”. *Niedziela. Tygodnik katolicki*. Dostęp 10.03.2017. http://www.opoka.org.pl/biblioteka/Z/ZR/niedziela201522-jak_zakon.html.
- Magazín Koktejl*. Dostęp 4.05.2017. http://www.czech-press.cz/index.php?option=com_content&view=article&id=7560:bez-dcerky-neodejdu-sp-1015903555&catid=1513&Itemid=148.
- Moblo. Twój portal społecznościowy*. Dostęp 10.03.2017. <http://moblo.pl/profile/no.chyba.ty>.
- Paleyová, Maggie. „Anna má černý den”. *Host. Měsíčník pro literaturu a čtenáře*. Dostęp 10.03.2017. <http://casopis.hostbrno.cz/archiv/2010/3-2010/anna-ma-cerny-den>.
- Portal Piekielni. Dostęp 9.03.2017. <http://piekielni.pl>.
- Serwis internetowy. Dostęp 10.03.2017. http://pl.tombraider.wikia.com/wiki/Dokumenty:_Oficerowie_Endurance.