

BARTOSZ ZALEWSKI

ZJAWISKO POZYCJONOWANIA W DIALOGOWYCH TEORIACH OSOBOWOŚCI

W literaturze pięknej od pewnego czasu pisarze przestali zajmować się tym, jak człowiek rozumie świat, a zaczęli pytać: w którym spośród różnych światów żyje. Obwieszczają, że indywidualny styl zanika, a kolejni twórcy będą pisali wszystkimi stylami (Fowles, 2002). Jest to prawdopodobnie przesadzona opinia, niemniej zjawiska analogiczne można zauważyć w psychologii: od lat osiemdziesiątych badacze nurtu poznawczego coraz częściej odchodzą od wizji osoby jako charakteryzującej się indywidualistycznym, jednorodnym „Ja”, zastępując ją obrazem wielu różnych „Ja”, nierzadko konstruowanych sytuacyjnie (Shotter, 1999). Zmienia się też rozumienie pojęć takich, jak np. „zgodność z własnym doświadczeniem” czy „prawdziwe Ja”, uznawanych za warunek zdrowia psychicznego osoby (Horney, 2000). Dzisiaj badacze nie pytają już o to, jak dojść do „autentycznego” czy „prawdziwego Ja”, ale o to, do którego z „prawdziwych Ja” chcemy dotrzeć, postulując istnienie wielu różnych kodów zapisywania naszego doświadczenia (Stemplewska-Żakowicz, 1998).

Niniejszy artykuł przedstawia dialogowe podejście do osobowości oraz definiuje ważny fragment procesu powstawania osobowości w nurtach dialogowych – pozycjonowanie.

Szerszy przegląd idei filozoficznych oraz psychologicznych (m.in. teorie konstrukcjonizmu społecznego, teorie poznawcze, fenomenologiczne, teorie narracyjne) wprowadzających w zagadnienie można znaleźć w artykule Stemplewskiej-Żakowicz (2002) oraz w pracy Hermansów (Hermans, Hermans-Jansen, 2000).

I. OD OPOWIEŚCI DO DIALOGU, CZYLI OD TEORII NARRACYJNYCH DO DIALOGOWYCH

Badacze nurtu poznawczego wyjaśniają, że ludzie rozumieją świat za pomocą schematów, czyli umysłowych reprezentacji stanu, obiektu lub zjawiska (Kofta, Doliński, 2000). Schematy zawiadują sposobami rozpoznawania oraz interpretowania otaczającej rzeczywistości. Z czasem zauważono, że złożone schematy, opisujące relacje, związki czasowo-przestrzenne czy przyczynowo-skutkowe, mają strukturę opowieści; innymi słowy strumień otaczających zdarzeń i problemów ludzie rozumieją i pamiętają jako historie (Trzebiński, 2002). Schematy te posiadają bohatera, realizującego cel, oraz otaczający go świat – pomagający lub utrudniający zrealizowanie intencji, wreszcie pewien początek, rozwój akcji oraz rozwiązanie (Trzebiński, 2002).

Wśród schematów narracyjnych istnieją schematy autonarracyjne; mówimy o nich wtedy, gdy tworzący narrację podmiot jest ich pierwszoplanowym bohaterem, a doświadczenia, cele oraz partnerzy interakcji są ułożone w spójną opowieść. Trzebiński tak opisuje autonarracje: „[...] fakty związane z własną osobą są doświadczane i zapamiętywane jako elementy określonej opowieści [...]. Doświadczamy własnych uczuć, motywów, planów jako składników historii [...]. W trakcie rozwijającej się autonarracji lub w trakcie refleksji nad nią próbujemy wyjaśniać własne zachowania, tłumaczymy się z nich, żądamy dla nich aprobaty” (2002, s. 36).

Analitycy dyskursu uznali, że narracja jest rodzajem relacji pomiędzy ludźmi (por. Riessman, 1993; van Dijk 1997). Połączenie obu twierdzeń otworzyło drogę do ciekawych wniosków (popartych badaniami, np. Ochs 1997 – za: Stemplewska-Żakowicz, 2002): jeżeli dwie osoby są w interakcji, każda z nich może tworzyć autonarracje o sobie na użytek sytuacji – kreując pewną tożsamość w danej chwili i wobec danej osoby. Nawet jeśli autonarracja jest względnie stałym sposobem rozumienia i przedstawiania siebie, w pewnym stopniu może zmieniać się w zależności od sytuacji.

Przykład. Jeżeli Anna i Bernard poznają się na przyjęciu, w każdym z nich zachodzi kilka procesów: Anna i Bernard prezentują siebie w pewien specyficzny sposób (Anna prezentuje swoje wdzięki, a Bernard portfel, lub – w dyskursie postfeministycznym – oboje prezentują swoje wdzięki i portfele). Każde z nich robi to świadomie. Mniej zdają sobie sprawę, że budują w sobie obraz partnera z wycinkowych informacji, obraz, który jest tylko jedną z „wersji” drugiej osoby (potem wersje się mnożą, co dobrze ujął bohater filmu *Egoiści*: „Po tygodniu człowiek orientuje się, że ukochana księżnicz-

ka też chodzi do łazienki”). Jest jeszcze trzeci proces: otóż oboje opowiadają o sobie w danym momencie historii, które uznają za prawdziwe. Anna przedstawia siebie jako zaradną, wesołą i ładną kobietę – i w danej chwili w ten sposób przeżywa siebie (zatem pozycjonuje siebie jako taką). Bernard również przyjmuje pozycję. Oboje tworzą o sobie chwilową narrację: każde z nich wierzy, że naprawdę jest tylko takim, jakim siebie w tej chwili doświadcza, że to ich „prawdziwe Ja” – co stanowi istotną cechę przyjęcia jakiejś pozycji. Jeśli Anna zainteresuje się nagle nie Bernardem, ale Ewą, niewątpliwie zmieni opowieść o sobie (jestem „nowoczesna” i nie ograniczam się do jednej płci – co będzie zmianą pozycji). Bernard też zmieni historię o sobie (jestem mało atrakcyjny albo dołączy schemat: jestem „normalniejszy” niż ona) – zatem również upozycjonuje się inaczej.

Jeżeli autonarracje tworzone są na użytek danej interakcji, to także – na użytek danego partnera lub partnerów interakcji. Ogranicza to wolność autora w kreowaniu własnej autonarracji i przypomina sytuację pisarza, który nie może stworzyć czegokolwiek, co przyjdzie mu na myśl, gdyż musi brać pod uwagę możliwości rozumienia tekstu przez czytelników. W ten sposób dochodzimy do ważnej tezy: autonarracje, nawet jeśli przybierają postać historii całego życia jednostki, są zawsze konstruowane tu i teraz, w konkretnej chwili, wraz z wszystkimi sytuacyjnymi i interakcyjnymi uwarunkowaniami (Stemplewska-Żakowicz, 2002, s. 88). Jednocześnie przechodzimy z obszaru teorii narracyjnych do dyskursywnych.

Podejście dyskursywne ma swoje korzenie w nurcie społeczno-konstrukcjonistycznym. Zgodnie z nim narracje są współtworzone w dialogu z innymi, co znaczy, że każda grupa osób wspólnie tworzy narrację. Taka narracja zawiera reguły rozumienia oraz interpretowania otaczającej rzeczywistości. Aktualnie prowadzona narracja wpływa na autonarracje poszczególnych członków grupy. Jak pisze Stemplewska-Żakowicz: „Jednostka istnieje w kulturze i od najwcześniejszego okresu życia negocjuje z innymi role i znaczenia, czerpane z kulturowego repertuaru i odnoszone do własnego doświadczenia [...]. Istnienie takich kolektywnych opowieści kreujących i podtrzymujących zbiorowo uzgodnioną rzeczywistość ma podstawowe znaczenie dla trwania i funkcjonowania danej grupy społecznej” (2002, s. 91-92). Korzystając z tych historii oraz biorąc pod uwagę swoją aktualną sytuację w konwersacji, ludzie tworzą chwilowe tożsamości na użytek danej sytuacji. Mają z tego konkretne korzyści, np. nawiązanie i podtrzymywanie konwersacji lub relacji, usensownianie i uzasadnianie własnych działań oraz celów czy samo potwierdzanie własnej obecności.

II. POZYCJA JA I POZYCJONOWANIE – DEFINICJE

Wśród teoretyków nurtu dialogowego dwóch badaczy szczególnie zajmuje się zjawiskiem pozycjonowania. Według Hermansa jest ono fenomenem wewnętrznego życia jednostki i zostaje wplecione w szerszą konstrukcję osobowości, u Harrego pozycjonowanie jest obserwowalnym zjawiskiem zachodzącym między ludźmi. Ich podejścia wzbogacone zostaną poglądami Johna Shottera.

1. *Rom Harre – pozycjonowanie w widocznych aktach konwersacji*

Pozycjonowanie to proces dyskursywny, w którym różne Ja umieszczone są w konwersacji jako obserwowalni, subiektywnie spójni uczestnicy, wspólnie produkujący wątki konwersacji (Davies, Harre, 2002).

Pozycja to „rola” w konwersacji, która sytuuje osobę wewnątrz systemu reguł obowiązujących w danej sytuacji oraz obejmuje pewien repertuar pojęć. Terminem „pozycja” określa się zjawisko zachodzące zarówno w relacji między ludźmi, jak i wewnątrz człowieka. Można przyjmować pozycję w interakcji z drugą osobą, którą również charakteryzuje zestaw różnych pozycji wewnątrz siebie (Stemplewska-Żakowicz, 2002, s. 104).

Autorzy nurtów dialogowych wyróżniają pozycjonowanie **interaktywne** (kiedy to, co mówi jedna osoba, może pozycjonować drugą osobę) oraz pozycjonowanie **refleksyjne** (gdą osoba pozycjonuje samą siebie). Ani jedno, ani drugie nie musi być działaniem intencjonalnym czy świadomym (choć tak być może). Można żyć, kontynuując swoje wyprodukowane Ja, bez względu na to, kto je stworzył (Davies, Harre, 2002, s. 11).

Co ludzie robią, kiedy rozmawiają? Davies i Harre (2002) zakładają, że konwersacja jest zawsze dyskusją kilku osób, zawierającą temat oraz wnoszone fragmenty historii każdej z nich. Wypowiedź w konwersacji jest opowiadaniem fragmentu osobistej historii (wprost lub nie wprost), tworzonej aktualnie, na użytek obecnej konwersacji. Narracja przewiduje role do „odegrania” dla mówiącego oraz dla pozostałych uczestników. Dając ludziom role w swojej historii, wprost lub niejawnie, mówca tworzy pozycję, którą inny uczestnik, w normalnym rozwoju wydarzeń, przyjąłby na siebie. W ten sposób jedna osoba „oferuje” przyjęcie pozycji w konwersacji innej osobie.

Pozycjonowanie. Według Davies i Harrego (2002) proces ten pokazuje, że jednostka może zostać „przesunięta” za pomocą mowy z jednej pozycji w drugą, tak jakby została przesunięta w przestrzeni. Do opisu zjawiska posługują się terminem **illokucyjna siła mowy** (*illocutionary force of speech*), zaczerpniętym z psycholigwistyki. Zgodnie z takim myśleniem, na przykład traktując słowa pierwszego rozmówcy jako wyrazy współczucia i odpowiadając na nie jak na kondolencje, drugi rozmówca **pozycjonuje siebie** jako osobę potrzebującą współczucia. Pierwszy rozmówca może wcale nie chcieć być pozycjonowany jako ktoś wyrażający współczucie (a tym bardziej zostać w takiej roli na dłużej). Podobnie jak nauczyciel może zwracać się do ucznia jako do osoby odpowiedzialnej lub wyrażać niewiarę w jego możliwości: stawia go wtedy w pozycji radzącego sobie lub nie radzącego sobie ucznia. Shotter (1999) pisze, że cokolwiek powiemy, nigdy nie należy to do końca tylko do nas, ponieważ znaczenie słów zależy od obu stron konwersacji. To, co powiedzieliśmy, ostatecznie zależy od tego, jak zostaliśmy zrozumiani. Nie tylko mówca zatem pozycjonuje słuchaczy, ale także słuchacze – poprzez interpretację słów mówcy – pozycjonują go jako mówiącego z takiej lub innej pozycji. Na przykład psychiatra pyta pacjenta „Jak się pan czuje?” z pozycji pacjent-lekarz, jednak pacjent może uznać, że jest to konwersacja dwóch równych sobie osób, odpowiadając: „Ja dobrze. A pan?”

Można pomyśleć, że „siła illokucyjna” jest jakoś dystrybuowana między ludźmi. Jedni mają jej więcej, inni mniej, a jednym z ważniejszych wymiarów teorii pozycjonowania wydaje się poszukiwanie różnic w natężeniu tej siły. Zgodnie z proponowanym podejściem siła pozycjonowania innych, jaką ma jednostka, raczej nie jest jej przypisana na stałe i zależy od aktualnej sytuacji, w której się znajduje. Osoba może uzyskiwać siłę za pomocą odwołania się do społecznie sankcjonowanych stereotypów. Może np. mówić: „Jestem guru i ja wiem, co dobre, a wy mnie słuchajcie”, w ten sposób przyznając sobie siły na podstawie społecznie usankcjonowanego dyskursu, że oto istnieją mędrcy i „owieczki” podążające za nimi.

Davies i Harre tworzą następujący tok rozumowania. Uznają, że każda konwersacja, podobnie jak narracja, to splot rozwijających się różnych wątków, zebranych wokół głównych pól (rozumianych jako główne tematy rozmowy), takich jak zdarzenia, charaktery czy dylematy moralne. Źródłami pól w konwersacji mogą być jasno określone w danej kulturze role, np. rola pacjenta i rola lekarza w gabinecie lekarskim, role nauczyciela i ucznia w szkole. Warto pamiętać, że role mogą być odmiennie rozumiane przez różnych ludzi. Jeden z rozmówców (nazwijmy go mówcą) może proponować

innym wątku odnoszące się do jakiegoś stereotypu. Inni czują się „zaproszeni” do przyjęcia wątku oraz pewnych związanych z nim pozycji (np. terapeutę i pacjentów w grupie terapeutycznej), jeśli chcą nadal kontynuować konwersację. W ten sposób zostają upozycjonowani. Mogą też odmówić przyjęcia wątku, np. nie rozumiejąc wątku, proponując własny alternatywny wątek lub przez jawny bądź ukryty opór (czyli zdefiniowanie siebie jako potencjalnej ofiary, nie mającej wyboru i nie godzącej się na to), tak że rozmowa w tym wątku nie będzie możliwa. Rodzaje przemocy dyskursywnej, a więc sytuacji, gdy jedna pozycja dominuje nad innymi, opisane przez Linella, przytacza Hermans (1996).

2. Hubert Hermans – self jako wewnętrzna przestrzeń z istniejącymi pozycjami

Ważnym założeniem teorii dialogowych jest twierdzenie, że faktyczne dialogi podmiotu z innymi ludźmi znajdują swoją kontynuację w dialogach „wewnętrznych”, które powstają niejako na wzór interakcji, w jakich człowiek uczestniczył w życiu społecznym.

Dialogowe Ja. Nadrzędne pojęcie teorii Hermans (2003) opisuje jako dynamiczną wielość mówiących pozycji Ja w przestrzeni umysłu, przeplatającego się z przestrzeniami umysłów innych osób.

Self. *Self* rozumiane jest jako przestrzeń, w której istnieje wiele pozycji. W interakcji z *self* drugiej osoby, *self* może przyjmować od niego elementy pozycji. Hermans (2003) używa słowa „przeplatanie się”; można wnioskować, że między przestrzeniami mogą niejako częściowo przepływać lub być zapożyczane pozycje. Mówiąc prościej – dwa umysły, kiedy spotykają się, uczą się od siebie dyskursów, sposobów rozumienia i wartościowania zjawisk. Dwie przestrzenie, spotkawszy się, wpływają na siebie i każda w pewnym stopniu się zmienia.

Pozycja Ja. Niektórzy badacze używają bachtinowskiego pojęcia „głosu” (np. Wertsch), inni na jego bazie rozwinęli pojęcie „pozycji” (Hermans, Kempen, van Loon, 1992; Hermans, 1996; Harre, 2003). Hermans (1996) definiuje pozycję Ja jako odrębną perspektywę, pewien punkt widzenia, a jednocześnie system interpretacji doświadczeń. Pozycje różnią się między sobą, podobnie jak głosy, przede wszystkim interpretacją rzeczywistości oraz wartościowaniem doświadczeń, przekonań, odczuć oraz wszelkich zjawisk psychicznych. W uproszczeniu można to sobie wyobrazić, przywołując wspomnienie dowol-

nej dyskusji w grupie, gdzie różne osoby wyrażają różne zasady moralne, ale muszą ze sobą rozmawiać. Shotter (1999) wspomaga definicję pozycji, akcentując, że sposób interpretacji rzeczywistości jest w każdej pozycji Ja unikalny i odrębny od sposobów interpretacji zawartych w innych pozycjach. Oznacza to, że każdej pozycji dostępne są treści, emocje, perspektywy niewidzialne dla innych; jako unikalna zawsze ma do zakomunikowania pozostałym pozycjom coś, czego nie mają możliwości dowiedzieć się w inny sposób. Każda z pozycji ewoluuje pod wpływem dialogów z innymi pozycjami, zarówno wewnątrz jednostki, jak i na zewnątrz – z pozycjami znajdującymi się w *self* innych osób (podobnie człowiek zmienia się pod wpływem kontaktu z różnymi ludźmi lub grupami ludzi), np. niedawny buntownik modyfikuje swoje hasła i „zasiada do rozmów”. Wraz ze zmianą w przestrzeni zmienia się treść pozycji.

Ja (I). W odróżnieniu od *self*, które jest przestrzenią z istniejącymi w niej pozycjami, Ja (I) opisywane jest jako instancja przemieszczająca się między pozycjami i obdarzająca je głosem (Hermans, 2003). Ja jest aktywne, i wówczas, gdy zajmie jedną z pozycji, ta zyskuje chwilowy wpływ na funkcjonowanie całej osoby. Obdarzanie głosem pozycji przez Ja dzieje się na poziomie wewnętrznym w człowieku oraz na poziomie relacji między ludźmi. W drugim przypadku ludzie, rozmawiając, mówią z różnych pozycji. Rozmówcy mogą zmieniać pozycje, jednak osoba zawsze wypowiada się z jakiejś pozycji.

Głos. Pewna trudność w używaniu tego pojęcia wynika stąd, że rozumiane jest ono w dwóch kontekstach. W pierwszym używa go Bachtin (2001) i wtedy oznacza on „mówiącą osobowość”, a więc mniej więcej to samo, co pozycja Ja u Hermansa. W drugim znaczeniu głos jest potencjałem pozycji Ja, podobnie jak człowiek posiada umiejętność mówienia. Ja przepływa od pozycji do pozycji i kiedy przyjmuje jedną z nich, pozycja ta „obdarzona” zostaje głosem i wówczas może „mówić”. Oznacza to, że jest niejako wydobyta z tła (lub tłumu pozycji) i przez jakiś czas ma możliwość wpływu na zachowania człowieka. Kiedy pozycja Ja mówi, wtedy ma wpływ na działania całej osoby, w przeciwieństwie do pozycji, które aktualnie nie „mówią”. Głos jest zatem możliwością wpływania na działania osoby i dyspozycja ta może być zaktywizowana przez Ja. Pozycje mogą być „ugłaśniane”, kiedy mają głos, oraz „uciszane”, kiedy pozostają w tle, niejako bez prawa głosu.

Przychodzi na myśl metafora wiecu, w którym megafon przechodzi z rąk do rąk. Samo istnienie pozycji nie wystarcza, dopiero dzięki głosowi pozycja może wpływać na inne pozycje lub na zachowanie całej osoby. Dobrze to

widać w filmie *Nieodwracalne* (zrealizowanym w 2002 roku), gdzie mamy trzy osoby jadące karetką, a kamera jednym ruchem przyjmuje kolejno pozycje każdej osoby: rannego, lekarza i przyjaciela. Z każdej pozycji obraz sytuacji wygląda inaczej i jest tylko obrazem z tej pozycji; żeby ujrzeć ją inaczej, kamera musi „przeptynąć” do drugiej osoby.

Hermans (1992) sugeruje, że pozycje zachowują się jak postacie w opowieści; każda postać ma swoją własną historię do opowiedzenia, a przede wszystkim własny punkt widzenia. Każda pozycja posiada dostępną tylko jej perspektywę oglądu sytuacji, stąd „dopuszczenie” jej do głosu zawsze jest wniesieniem nowych, unikalnych i niedostępnych innym pozycjom treści i sposobów widzenia problemu.

Ja w teorii Hermansa (Hermans, Kempen, van Loon, 1992) jest aktywne, to znaczy zawsze dąży do zajęcia jakiejś pozycji w przestrzeni. Na myśl przychodzą twierdzenia Carla Rogersa, że każda osoba ma podstawową tendencję do wyrażania siebie (tendencję aktualizacyjną), czyli chce zaistnieć. Przenieśmy to myślenie do wnętrza człowieka: każda pozycja „chce” zaistnieć oraz komunikować się z innymi pozycjami. Ja nigdy nie jest zatem w zawieszeniu, co oznacza, że zawsze przyjmuje jakąś pozycję, a wraz z nią pewną perspektywę oglądania i interpretowania świata. Perspektywa ta jest zawsze ograniczona, pozwala dostrzegać wybiórczo pewne elementy rzeczywistości, pomniejszać lub usuwać inne. Można zauważyć podobieństwo do map rzeczywistości (Seymour, O'Connor, 1996) stosowanych w teorii neurolingwistycznego programowania. Mówi się tam, że człowiek nie widzi rzeczywistości, lecz pewną jej wersję, zgodnie z hasłem NLP, mówiącym, że „mapa to nie rzeczywistość”.

3. *John Shotter – pozycjonowanie dokonuje się też podczas „przerw” w rozmowie*

Choć Shotter (1999) nie odnosi się bezpośrednio do pojęć „pozycja Ja” oraz „pozycjonowanie”, jego tezy dotyczące konwersacji wzbogacają rozumienie zjawiska. Autor podkreśla znaczenie przerw (*gaps*) w rozmowie pomiędzy wypowiedziami jednej i drugiej osoby. Rozmawiając, ludzie nie mogą nie odpowiadać wzajemnie sobie, ponieważ nawet wtedy, gdy milczymy lub wycofujemy się z rozmowy, jest to akt działania w konwersacji. Powołując się na Bachtina (2001), Shotter wskazuje, że odbiorca zawsze reaguje na komunikat nadawcy. Również nadawca nie oczekuje bierności, lecz właśnie

reakcji (np. reakcji zgody). Zawsze mówimy do kogoś – oznacza to, że nadawca zawsze tworzy obraz nadawcy, do którego się zwraca, adresując wypowiedź do konkretnej pozycji. Shotter (1996) pisze: „[...] działania drugiej osoby nie mogą być liczone jako całościowo jej własne działania. Jako odpowiedź na działania pierwszej, działania drugiej osoby muszą być częściowo określone przez działania pierwszej”. W ten sposób to, co mówimy, tylko częściowo należy do nas, częściowo zaś jest określone przez to, co zostało zrozumiane.

W terminach teorii dialogowych mówca proponuje słuchaczowi przyjęcie pozycji – jak wiemy – używając „illokucyjnej siły mowy”. Przerwa między wypowiedzią nadawcy a odpowiedzią słuchacza jest tym momentem, w którym decyduje się, czy słuchacz przyjmie pozycję, czy nie, zatem przerwy mogą być również zjawiskami w rozmowie, w których zachodzą ważne aspekty pozycjonowania. Można powiedzieć, że pauza sama w sobie „zaprasza” do relacji.

III. JAK POWSTAJĄ POZYCJE?

Pozycjonowanie można rozumieć jako proces powstawania pozycji (Hermans, Kempen, Loon, 1992; Hermans, 1996; Hermans, Hermans-Jansen, 2000) lub jako proces zmieniania pozycji (Harre, 2003). Pozycje są oferowane przez istniejące dyskursy. Pozycjonowanie jest mechanizmem wchodzenia w pozycję. Nie można całe życie być w jednej pozycji, tak jak nie można być tylko w jednej relacji – zatem rozwój dialogowego Ja polega na stopniowym utrwalaniu i emocjonalnym akceptowaniu tych pozycji, w których, w toku rozmów (praktyk dyskursywnych), osoba była ustawiana przez innych i samą siebie. Tutaj pozycjonowanie staje się procesem powstawania pozycji (Stemplewska-Żakowicz, 2002, s. 105). Mechanizm stopniowego akceptowania własnej roli, szczególnie akceptowania działań przeciwko sobie, jest dobrze znany i zbadany m.in. przez badaczy zajmujących się nałogami (Gossop, 1997).

Shotter (1996) przypomina, że rodzice przez sposób używania języka mogą kierować uwagę dzieci na pewne aspekty ich spontanicznego zachowania, a odwracać uwagę od innych. W ten sposób oferują dziecku różne pozycje, np. dobrego chłopca, psotnego chłopca, niegrzecznego chłopca itd. Każda pozycja posiada zestaw zachowań, koncepcję rzeczywistości oraz moralny system wartościowania. Określa ona, co istnieje, a co nie istnieje w świecie,

kim się jest, a także ustanawia, co jest dobre i co złe. W rozmowach z ludźmi możemy, poprzez nasze słowa, przyciągać uwagę innych na ich konkretne sposoby istnienia, które w innym wypadku umknęłyby naszej uwadze, i podkreślać je, pomijając inne cechy. Poprzez wybiórczy sposób postrzegania drugiej osoby (np. dziecka) proponujemy mu pewną pozycję. Jedna osoba może proponować drugiej wiele różnych pozycji. Stykając się z wieloma ludźmi, ostatecznie człowiek ma w sobie wytworzony szereg różnych pozycji, biorących swój początek z dyskursów, w których uczestniczyła. Jednocześnie Shotter podkreśla, że nasze wewnętrzne doświadczenie zawsze określamy kategoriami wziętymi ze społecznej rzeczywistości (por. Stemplewska-Żakowicz, 1998).

Podobna adaptacja może mieć miejsce całe życie, nie jest ograniczona tylko do dzieciństwa (można innymi „głosami” określać siebie w wieku lat 20 i zupełnie odmiennymi formalnie i treściowo wiele lat później; ten sam „głos” nie musi towarzyszyć nam przez wszystkie lata). Shotter (1997) uważa również, że każda myśl jest zawsze rodzajem komunikacji, ma nadawcę i odbiorcę oraz jest przekazem od nadawcy do odbiorcy. Sama nasza forma myślenia jest relacyjna; kiedy odczytujemy nasz stan wewnętrzny, zawsze robimy to w formie komunikatu „od kogoś” „do kogoś”.

Shotter adaptuje do teorii dialogowych pojęcie „wspólnego działania” (*join action*) (Shotter, 1997) – zgodnie z którym ludzie, spotkawszy się, nie mogą nie reagować na siebie. Wchodząc w dialog (wypowiedzi i odpowiedzi), tworzą coś, co ostatecznie nie jest produktem ani jednej, ani drugiej strony, ale – interakcji. W każdej relacji tworzy się coś odmiennego i unikalnego, co zmienia się także w czasie i ma na nas duży wpływ. Ostatecznie, konkluduje Shotter, inni ludzie decydują o tym, co robimy, równie mocno, jak my sami.

IV. PROCESY TWORZĄCE ROZUMIENIE ŚWIATA Z DANEJ POZYCJI

Kiedy rozmawiamy z jakiejś pozycji, w specyficzny sposób rozumiemy, kim jesteśmy oraz w jakim świecie żyjemy. Davies i Harre (2002) opisują procesy tworzące rozumienie świata z jakiejś pozycji (a tym samym tworzenia samej pozycji).

(1) Ludzie uczą się rozumieć świat, używając różnych kategorii, których cechą jest dychotomiczność. Każda kategoria zbudowana jest tak, że włącza pewnych ludzi, a wyłącza innych (np. kobieta / mężczyzna, ojciec / córka). Inni autorzy (Hermans, Hermans-Jansen, 2000) dodają, że kategorie tworzą

się poprzez posiadanie lub nieposiadanie jakiejś wartości (np. wysoki / niski [czyli nie-wysoki], odpowiedzialny / nieodpowiedzialny). Zwykle kategoria posiadająca daną wartość jest wyżej ceniona niż nieposiadająca.

(2) Ludzie, uczestnicząc w dyskursach, tworzących określone kategorie, nadają tym kategoriom specyficzne znaczenia. Znaczenia są zależne od konkretnych doświadczeń, w jakich tworzyła się dana pozycja (np. ojciec to ktoś „surowy, ale sprawiedliwy” / córka to ktoś „buntowniczy, ale uznający mądrość ojca”). Kategorie rozumiane są także dynamicznie – jako opowieści, w których występują pewne zdarzenia w jakimś porządku.

(3) Jednostka zaczyna wstępnie pozycjonować siebie w terminach tych kategorii (i opowieści). Wyobraża sobie siebie jako należącą do pewnej kategorii – z wszelkimi jej cechami – a nie do innej (np. dziewczyna / a nie chłopak; dobra córka / a nie zła córka).

(4) Postrzeganie siebie oraz innych w kategoriach (i opowieściach) występuje najczęściej w postaci dychotomii. Nowym zjawiskiem jest rosnące zaangażowanie emocjonalne w zajmowaną pozycję, a co za tym idzie, w tworzenie systemu moralnego (np. jesteśmy dobrymi obywatelami / a nie złymi [bo chodzimy na wybory]; oni są złymi obywatelami [bo nie chodzą na wybory, a przecież wybory są bardzo ważne i trzeba brać w nich udział]). System moralny powoduje, że pozycja jest coraz lepiej wykształcona i wyrazistsza.

(5) Człowiek zaczyna postrzegać siebie jako kogoś jednostkowego i całościowego, jako osobę, której rozwój jest stale kontynuowany. Następstwem takiego tworzenia sposobów rozumienia świata jest doświadczanie wielości oraz przeciwnych pozycji jako problematycznych, a więc takich, które trzeba naprawić (uspójnić, ujednoczyć) zgodnie z przyjmowanym przez nas dyskursem (np. tradycyjny dyskurs płci: mężczyźni mają być odważni / kobiety mają być uczuciowe). Davies i Harre (2002) uznają, że wynika to z założeń kultury zachodniej, w której jednorodność i spójność jest ceniona wyżej niż różnorodność.

Z przedstawionego schematu płynie wniosek: każda pozycja powstaje w innych sytuacjach i doświadczeniach oraz w odmiennych praktykach dyskursywnych. Każda ma własne, specyficzne kategorie rozumienia świata. Upraszczaając, można wyobrazić sobie grupę osób, z których każda wychowywała się w innym środowisku. Gdybyśmy spytali każdą z takich osób o to, czym jest np. miłość, dostalibyśmy tyle odpowiedzi, ile osób. Każda zatem poszukiwałaby czegoś innego w „ukochanej osobie” oraz miałyby inną wizję dyskursu miłosnego (czyli tego, co to znaczy być kochankami, co kochankowie robią, a czego nie powinni robić).

V. SPOSÓB ORGANIZACJI POZYCJI

Pozycje różnią się między sobą „dostępnością do głosu”; niektóre mogą uaktywniać się częściej i ich głos ma większe znaczenie, inne natomiast uaktywniają się rzadziej, ich głos może też mieć mniejsze znaczenie. O ile opisywanie wielości jest mocną stroną teorii dialogowych, o tyle opis struktury wydaje się wyzwaniem.

Różni teoretycy podchodzą do zagadnienia w odmienny sposób. Wertsch (1991 – za: Stemplewska-Żakowicz, 2002), posługujący się pojęciem głosu (a nie pozycji), tworzy metaforę umysłu jako „skrzynki z narzędziami” (*tool-kit*) zawierającej różne głosy. Jak pisze Stemplewska-Żakowicz: „pewne głosy są uprzywilejowane w określonych sytuacjach, to znaczy częściej, z większym prawdopodobieństwem niż inne będą się w tych sytuacjach pojawiały, bo tak wynika z doświadczeń socjalizacyjnych” (2002, s. 102). Powstaje pewna hierarchia głosów, w zależności od częstości ich pojawiania się.

Inny model wynioskować można z prac Linella, na którego powołuje się Hermans (1996). W każdej konwersacji istnieje asymetria głosów wynikająca z istoty dialogu. Rozmowa składa się z aktów wypowiedzi i odpowiedzi; wypowiedź nadaje temat oraz wyznacza pozycje nadawcy i odbiorcy komunikatu – odbiorca musi określić się wobec zaproponowanej pozycji (najogólniej: przyjąć ją lub odrzucić). Wypowiedzi nadawcy towarzyszy zatem większa siła kreowania konwersacji niż odpowiedzi odbiorcy. W konwersacji symetrycznej – którą Hermans uznaje za pożądany sposób komunikacji – jedni chwilowo dominują nad innymi, po czym następuje zmiana, tak że każdy ma możliwość wypowiedzenia się. W praktyce nierzadko jedna osoba ma większy wpływ na dyskusję niż inne. Linell rozróżnia cztery aspekty konwersacyjnej dominacji: interakcyjna (dotycząca struktur typu wypowiedź-odpowieź), tematyczna (gdy tylko jedna ze stron wprowadza nowe tematy i decyduje o ich podtrzymaniu), ilościowa (gdy jedna ze stron mówi swobodnie i dużo, a druga ogranicza się do odpowiedzi typu „tak” i „nie”) i strategiczna (gdy wypowiedzi jednej ze stron mają większe znaczenie i zasadniczo wpływają na dalszy przebieg całej rozmowy) (Harre, 2003; Stemplewska-Żakowicz, 2002). Teorie dialogowe zakładają, że zasady obowiązujące w konwersacjach między ludźmi dotyczą również komunikacji między pozycjami wewnątrz jednostki. Siłę w konwersacji pozycje czerpią częściowo z instytucjonalnie ustalonego porządku, odwołując się do dyskursów dających siłę (np. dyskurs nauczyciel-uczeń, lekarz-pacjent, ekspert-laik); z tych dyskursów dana pozycja się wywodzi (np. zinternalizowana pozycja dominującego nauczyciela lub cichego

ucznia). Pozycja silniejsza może także utrzymywać dominację, w przypadku gdy pozycja słabsza chce pozostać w jakiegokolwiek relacji z silniejszą. Wówczas to perspektywa dominującej pozycji określa relację obu. Relacje władzy wpisane w dialogową strukturę konwersacji ustanawiałyby nierówne możliwości uaktywniania się pozycji, a zatem modyfikowałyby ich sposób organizacji.

Jeszcze inny model proponuje Billig (2002), wychodząc od analizy konwersacji i skupiając się na tym, jak pewne pozycje zostają uciszane. Wskazuje, jak zgodnie z teoriami dialogowymi można rozumieć zjawisko praktykowania przez ludzi w rozmowach całego szeregu uprzejmości, np. częściej zgadzają się z rozmówcami, niż nie zgadzają, mają też narzędzia płynnego kontynuowania konwersacji w przypadku „gafy”, czyli uchybienia wobec reguł przez któregoś z uczestników rozmowy. Ucząc się, jak być uprzejmym, odbieramy jednocześnie lekcje, jak być nieuprzejmym oraz jak odbierać głos rozmówcom. W ten sposób język, jak wskazuje Billig (2002), opiera się na represji pewnych treści oraz całych głosów czy pozycji. Odniesiony do wewnętrznych konwersacji model daje możliwości uciszania pozycji, które nie są pożądane, a nawet zupełnego odebrania im głosu (co jednak nie oznacza, że pozycje przestają istnieć), wprowadzając hierarchię ważności głosów. Konwersacyjną uprzejmością Billig (2002) tłumaczy psychologiczny mechanizm wyparcia, proponując wyjaśnienie starego psychoanalitycznego dylematu: *ego* musi wiedzieć to, czego nie może wiedzieć, aby móc to wyprzeć.

VI. MECHANIZMY ZMIENIANIA POZYCJI – OGRANICZENIA SWOBODY

Davies i Harre piszą: „Przyjąwszy konkretną pozycję jako własną, osoba widzi świat z tej pozycji i w terminach konkretnych obrazów, metafor, fabuł i pomysłów, które zależą od konkretnej praktyki dyskursywnej, w której się pozycjonuje” (2002, s. 6). Choć teoretycznie ilość pozycji, jaką może przyjmować Ja, jest nieograniczona, w praktyce dostępne są tylko te, które się wcześniej poznało. Zatem nasz wybór sposobu istnienia w świecie jest ograniczony; mamy ograniczoną ilość pozycji do użycia przez ilość dyskursów, w których uczestniczyliśmy, przy czym wewnątrz jednego dyskursu zwykle możemy zajmować różne oferowane przez ten dyskurs pozycje (nawet jeśli w praktyce przyjmowaliśmy dotąd tylko jedną z nich). Człowiek pojawia się w procesie społecznych interakcji, ale nie jako „skończony produkt”, lecz jako ktoś, kto jest konstytuowany i rekonstruowany przez różne praktyki

dyskursywne, w których uczestniczy (Davies, Harre, 2002). Zgodnie z z teorią, osoba może przyjmować pozycje, które zna z dotychczasowych dyskursów, w jakich uczestniczyła; ale może również przyjmować pozycje dostępne w dyskursie, w którym aktualnie bierze udział, nawet jeśli są dla niej nowe. Uczymy się całego dyskursu, a nie tylko jednej w nim pozycji – stąd np. dziecko surowego rodzica może dość swobodnie odegrać rolę tego rodzica, jeśli tylko się na chwilę zamienia. W dużej mierze również postępowanie terapeutyczne polega na uczeniu nowego dyskursu. Nie przypadkiem mówi się, że pierwszym zadaniem klienta w terapii jest nauczenie się języka terapeuty. Z tej perspektywy problem klienta polega często na tym, że zna on tylko jeden dyskurs, celem zaś terapii jest nauczenie go innych dyskursów. Na przykład klient może postrzegać relację miłosną jako układ osoby dominującej oraz podporządkowanej (gdyż taki dyskurs dominował w jego otoczeniu), ponieważ nie miał okazji doświadczyć relacji dwóch bliskich osób w inny sposób. Dlatego celem terapii w takim przypadku jest nauczenie go innych możliwych dyskursów, występujących w bliskich związkach między ludźmi. Rozumiany w podobnym duchu rozwój osobowości będzie także oznaczał poznawanie nowych dyskursów.

Przy tym podejściu otwarte pozostaje pytanie o możliwości kreacji dyskursu przez wyobraźnię osoby (np. wyobrazeniowy dialog z postaciami z bajek lub kosmitami). Według Davies i Harrego (2002) pozycje są jedynie projekcją znanych osobie dyskursów, podczas gdy wewnętrzne pozycje mogą być również tworzone dzięki wyobraźni. Jednak postać wyobrażoną również tworzy się na podstawie istniejących i znanych dyskursów – będzie się ona kierowała np. zasadami moralnymi wyrażanymi przez jeden lub kilka znanych człowiekowi dyskursów. Pozostaje pytanie, czy można utworzyć pozycję, której np. zasady moralne będą odmienne od znanych osobie dyskursów? Być może osoba potrafi – na podstawie znanego dyskursu – utworzyć zasady przeciwstawne im – wtedy nadal pozostaje w tym samym dyskursie. Na przykład żarliwy katolik zna zasady moralne pozycji „diabła”, ale czy może wytworzyć zasady odrębne od dyskursu dobra i zła (w ujęciu katolickim)? Czy sam potrafi zbudować pozycję o moralności typowej dla religii zen (powiedzmy, że nigdy nie słyszał o filozofii wschodu)? To są pytania otwarte. Sensowne wydaje się przyjąć, że ludzie mogą tworzyć samodzielnie, dzięki wyobraźni, pozycje wewnętrzne na podstawie znanych sobie dyskursów, a nawet łączyć czy modyfikować dyskursy.

Istnieje ograniczenie w przemieszczaniu się pomiędzy pozycjami wewnątrz Ja. Hermans (2001) uznaje, że Ja może swobodnie poruszać się między nimi,

stosownie do chwilowej sytuacji (a zgodnie z koncepcją Harrego może swobodnie konstruować chwilową tożsamość na użytek aktualnej sytuacji). Ta kusząca perspektywa prawdopodobnie jest jednak ograniczona choćby poprzez różnice między dyskursami, w jakich funkcjonują pozycje. Pozycje tworzą się dzięki uczestnictwu w różnych dyskursach; w toku dyskursu powstaje inna opowieść na temat rzeczywistości (m.in. poprzez sposób interpretowania, pomijanie pewnych aspektów, a przypisywanie naczelnej roli innym, zasady moralne, np. „opowieść” kościoła katolickiego, „opowieść” rewolucjonisty, „opowieść” ofiary itd). Można pomyśleć, że opowieści te bywają nieprzystające do siebie, stąd przejście między odmiennymi pozycjami zapewne nie jest płynne. Co więcej: możliwe, że opowieści nabywane dzięki różnym dyskursom i kontekstom mogą być na tyle odmienne, że pozycje nie mogą się porozumieć. Pomiędzy dyskursami istnieją bariery; można to porównać do różnych kodów zapisywania danych w komputerze: niektóre są niekompatybilne.

Przykład. Dla uproszczenia wyobraźmy sobie wewnętrzne pozycje w osobie jako grupę ludzi. Są wśród nich: Szef, Podwładny, Kobieta, Młody oraz Inny. Wszystkie pozycje dostępne są dla Ja. Mają oni napisać artykuł naukowy, ale każdy żyje w innym świecie, w którym istnienie artykułów ma różne znaczenie. Szef, Podwładny i Młody uważają, że pisanie artykułów naukowych jest ważne i wartościowe. Szef i Podwładny uznają konieczność istnienia hierarchii. Szef zleca pisanie artykułu, a Podwładny go pisze. Dość łatwo przyłącza się do dyskursu Młody, który wprawdzie krytykuje hierarchiczność, ale zgadza się, że artykuły są ważne, i chce mówić z Szefem jak równy z równym o swoim pomysle na artykuł. Mogą zacząć walczyć lub negocjować, są jednak w dyskursie na tyle podobnym, że Ja może swobodnie przechodzić od jednego punktu widzenia do drugiego – ostatecznie nawiązują rozmowę i lepiej lub gorzej dogadują się. Kobieta apeluje o uczucia w artykule, ale mężczyznom trudno to zrozumieć, niemniej kobieta uznaje potrzebę publikowania artykułów, więc mogą rozmawiać – dochodzą do kompromisu, i uzupełniają artykuł przykładami, które będą przemawiały też do uczuć. Inny, choć mógłby mieć coś ciekawego do powiedzenia o artykule (np. nie jest tak, że Ja porusza się swobodnie między pozycjami, trudno uwierzyć, że między nimi nie ma barier), wnosi to niezrozumiałym językiem (np. „trudność! kody! kłopoty! ”), a poza tym nie uznaje potrzeby pisania artykułów. Ja nie ma więc łatwości wejścia w tę pozycję, chociaż jest ona potencjalnie dostępna. W ten sposób Inny pozostaje poza aktywnością pisania artykułu i artykuł zawiera mniej informacji.

Ja może mieć kłopoty z przyjmowaniem istniejącej pozycji, ponieważ powstała ona w innym dyskursie, a więc jest zapisana w innym kodzie.

VII. ZARYS MOŻLIWYCH STRATEGII SPRZYJAJĄCYCH POZYCJONOWANIU

Na podstawie przeglądu literatury opracowano wstępny zestaw czynników sprzyjających pozycjonowaniu osoby przez siebie samą lub przez drugą osobę. Czynniki wymienione są w skrócie, a zyskują pełnię znaczenia dopiero po połączeniu z teorią Harrego lub Hermansa. Powodują wzrost „illokucyjnej siły mowy” postulowanej przez Harrego (2003). Mechanizmom pozycjonowania sprzyjają następujące działania:

(1) Opowiadanie fragmentu własnej historii: tworzenie pozycji w swojej historii, którą inna osoba, w normalnym toku fabuły, powinna przyjąć na siebie; Harre pisze, że każda wypowiedź jest opowiadaniem fragmentu własnej historii (Davies, Harre, 2002, s. 11).

(2) Przywoływanie dyskursów opartych na stereotypach społecznych i proponowanie drugiej osobie przyjęcia adekwatnej pozycji, np. „my warszawiacy narzekamy na nich, krakusów” (Davies, Harre, 2002 s. 15).

(3) Większą siłę pozycjonowania ma osoba posiadająca rangę w relacji, np. ta, która „wie, co się dzieje” w tej chwili, tzn. ma bardziej narracyjnie opracowaną aktualną sytuację lub bardziej narracyjnie włącza ją do swojej ogólniejszej opowieści. Druga osoba jest tutaj niejako w nie swoim świecie, nie zna jego reguł i jest „zdana” na rozmówcę (wydaje się to ważnym fragmentem relacji lekarz–pacjent, gdzie lekarz ma wiedzę, pacjent natomiast może wprowadzać swój „świat” i zapraszać do niego terapeutę m.in. poprzez demonstrowanie „niezrozumiałych” objawów).

(4) Takie użycie języka, dzięki któremu uwaga partnerów interakcji zostanie nakierowana na pewne cechy, podkreślając je, a pomniejszając lub ignorując inne. W ten sposób cechy, na które zwróciliśmy uwagę, stają się chwilowo dominujące, definiując jedną lub obie osoby w relacji (np. koncentracja na problemach, przy pomijaniu sfer dobrego funkcjonowania osoby, pozycjonuje ją chwilowo jako kogoś „chorego” lub „pacjenta”) (Shotter, 1997).

(5) Traktując wypowiedź jednej osoby jako „jakaś” (np. kondolencje), można upozycjonować osobę jako „robiącą to” (np. składającą kondolencje) (Davies, Harre, 2002, s. 12). Idąc dalej: traktując wypowiedź jednej osoby

jako „jakąś” (kondolencje), można upozycjonować siebie jako „odbiorcę czynności” (np. kogoś osamotnionego, potrzebującego wsparcia).

(6) Dążenie, przez każdą ze stron interakcji, do rozwijania niesprzecznnej wewnętrznie opowieści o sobie.

(7) Style mówienia zawierają to, co może być powiedziane i co nie może być powiedziane, stąd możliwość tylko pewnych stylów wypowiedzi (Shotter, 1997, s. 16). Wniesienie jakiegoś dyskursu automatycznie zachęca do potwierdzenia go pod groźbą wycofania się z konwersacji (np. rodzic informujący dziecko, że będzie z nim rozmawiał, pod warunkiem, że dziecko nie będzie używało określonych wyrazów).

(8) Przerwy w wypowiedziach; ich występowanie daje możliwość odpowiedzi, brak przerw nie daje takiej możliwości, a więc odniesienia się do „oferowanej” pozycji (Shotter, 1997, s. 12). Ponieważ mówca zawsze proponuje słuchaczowi przyjęcie jakiejś pozycji pasującej do opowieści mówcy, przerwa w wypowiedzi jest tym momentem, w którym słuchacz dostaje możliwość podjęcia pozycji (lub odrzucenia).

(9) Pozycjonuje się poprzez aprobowanie / brak aprobaty dla pozycji drugiej osoby (Hermans, 2001, s. 264).

(10) Dążenie do bycia niesprzecznym z innymi uczestnikami dyskusji.

(11) Zasada zgodności / niezgodności dialogicznej. Odnosi się do jednostki i jej opinii na dany temat i polega na podzielaniu jakiegoś punktu widzenia (np. życie jest piękne / życie jest piękne) lub niezgadzaniu się z nim (np. życie jest piękne / życie nie jest piękne). Poprzez zgadzanie się lub niezgadzanie można proponować partnerowi konwersacji pozostanie w aktualnej pozycji lub zmianę jej na inną, np. aby rozpoczął obronę swoich racji lub przyjął inny punkt widzenia (Stemplewska-Żakowicz, 2001).

*

Niewątpliwie myśl, że ukryte procesy są odwzorowaniem zewnętrznych konwersacji, jest interesująca dla badaczy. Zapewne wiele zjawisk psychicznych nadal pozostanie niepoznanych, na co wskazują krytycy takiego podejścia (przegląd krytyki podaje Kurcz, 2000), mimo to wydaje się, że teorie dialogowe mają duży potencjał eksplanacyjny. Ważnym wyzwaniem jest odpowiedź na pytanie o istnienie lub nieistnienie instancji organizującej pozycje: teorie dialogowe proponują ciekawą wizję braku instancji w stylu *ego*, która zawiadywałaby porządkiem pozycji. Stwierdzenie, że pozycje mogą organizować się same, bez „centralnego dyspozytora”, zgodnie z innymi

zasadami, otwiera nowe horyzonty dla badań oraz rozważań teoretycznych. Być może trafniejszy jest model rozchodzenia się informacji w „klastrach” w teorii układów złożonych Nowaka i Vallachera (1997). Tłumacząc model w wielkim skrócie, można powiedzieć, że nowe trendy w myśleniu naukowym (ale także w innych dziedzinach życia, np. sztuce, modzie) pojawiają się początkowo w małej grupie osób, a następnie rozprzestrzeniają się na grupy sąsiadujące z nią. Sąsiedztwo oznacza zarówno bliskość fizyczną (np. inne ośrodki naukowe w danym kraju), jak i bliskość w podejściu teoretycznym (ośrodki zajmujące się podobnymi badaniami na świecie). Nowy trend rozszerza się, wpływając na kolejne, sąsiadujące grupy społeczne, aż ostatecznie opanowuje większość społeczeństwa. Nie ma tu centralnej pozycji zawiadującej rozchodzeniem się informacji.

Inne ważne pytanie brzmi: jak wiele pozycji może mieć i wykorzystywać człowiek? Czy ich liczba jest nieskończona, czy zależy od zasobów pamięci operacyjnej osoby, a więc 7 ± 2 , czym zajmują się badacze subosobowości? Odpowiedź na to pytanie byłaby ważna choćby dla procesu terapii.

Teorie dialogowe niosą także inne ciekawe perspektywy dla terapii. Jeśli człowiek dorastał w wielu dyskursach i potrafił rozwinąć wiele pozycji, teoretycznie może wybierać, w których z nich funkcjonować. Jednak często ograniczenia swobody są ogromne i nie wszystkie pozycje możemy obdarzyć głosem. Jeżeli uczestnicząc w dyskursach tworzymy nowe pozycje, to terapia jako nowy dyskurs może tworzyć częściowo nowe pozycje wewnątrz osoby (nowe sposoby doświadczania siebie). Terapeuta zawsze mówi z jakiejś pozycji: odnoszącej się do światopoglądu, zasad moralnych, sposobów doświadczania świata, oraz o tym, co w świecie istnieje, a co nie. Zwykle ten dyskurs jest bardziej przystosowawczy (w tym znaczeniu, że precyzyjniej opisuje zjawiska psychiczne zachodzące między ludźmi) niż dyskursy, które dotychczas poznał klient. W czasie terapii klient uczy się dyskursu terapeuty i w ten sposób tworzy w sobie nową pozycję, z której może opisywać i rozumieć siebie i świat. Podobnie o istocie terapii mówią psychoanalitycy: może ona nastąpić dzięki zdolności klienta do utożsamiania się z funkcjami pełnionymi przez psychoanalityka. Terapeuta pełni funkcje pomocniczego *superego* (rozumianego jako sposoby przeżywania i postępowania związane z ideałami, nakazami i zakazami), które pacjent stopniowo introjektuje do wewnątrz (Holka-Pokorska, 2003).

Obiecującym nurtem badań są również strategie pozycjonowania, ich siła i różnorodność. Jeśli wierzyć teorii, możliwe jest jednoczesne badanie procesów zachodzących między ludźmi oraz między pozycjami wewnątrz osoby,

ponieważ procesy te powinny być analogiczne. Pozycjonowanie zachodzi zarówno w konwersacjach, jak i pomiędzy pozycjami Ja wewnątrz osoby. Czy poznanie różnych strategii pozwoli na nowe spojrzenie choćby na mechanizmy obronne? Jeśli zaobserwujemy, w jaki sposób ludzie ignorują słyszane informacje lub pomijają je w toku konwersacji, możemy próbować rozciągnąć tę wiedzę na jeszcze lepsze rozumienie mechanizmu obronnego zaprzeczania (lub np. wyparcia, jak opisuje to Billig, 2002). Badania nad pozycjonowaniem oraz towarzyszącymi mu zjawiskami prowadzi zespół ze Szkoły Wyższej Psychologii Społecznej w Warszawie.

Być może teorie dialogowe nie proponują tak wielkiej zmiany w rozumieniu osobowości człowieka, jak chcieliby niektórzy ich twórcy (Harre, 2003). Pozostają jednak interesującym sposobem myślenia o człowieku, proponującym nowe, ważne i nie znane do tej pory w teoriach osobowości sposoby rozumienia ludzkich zachowań. Teorie te wprowadzają nowy dyskurs i nową pozycję do dyskusji o osobowości człowieka. Dyskusja na temat pewnych teorii będzie możliwa i owocna, z innymi sprzeczna, a będą i takie, z którymi dialog nie będzie możliwy.

BIBLIOGRAFIA

- Bachtin, M. (2001). Słowo w dziele Dostojewskiego. W: D. Ulicka (red.), *Poetyka, materiały do ćwiczeń. Teksty* (seria I, t. 2, s. 108-210). Warszawa: Wydział Polonistyki Uniwersytetu Warszawskiego.
- Billig, M. (2002). *The dialogic unconscious*. Odczytane 23.03.2002 ze strony Virtual Faculty: <http://www.massey.ac.nz/~alock/virtual/p-a4.htm>
- Davies, B., Harre, R. (2002). *Positioning: The discursive production of selves*. Odczytane 13.11.2002 ze strony Virtual Faculty: <http://www.massey.ac.nz/~alock/position/position.htm>
- Fowles, J. (2002). *Kanały czasoprzestrzeni. Eseje i inne pisma*. Poznań: Rebis.
- Gossop, M. (red.) (1997). *Nawroty w uzależnieniach*. Warszawa: PARPA.
- Harre, R. (2001). Tasks, tools and the boundaries of the discursive. *Culture and Psychology*, 7, 2, 145-149.
- Harre, R. (2003). *The rediscovery of the human mind*. Odczytane 25.04.2003 ze strony Virtual Faculty: <http://www.massey.ac.nz/~alock/virtual/korea.htm>
- Hermans, H. J. M. (1996). Voicing the self: From information processing to dialogical inter-change. *Psychological Bulletin*, 19, 1, 31-50.
- Hermans, H. J. M. (2001). The dialogical self: Toward a theory of personal and cultural positioning. *Culture and Psychology*, 7, 3, 243-281.
- Hermans, H. J. M. (2003). The construction and reconstruction of a dialogical self. *Journal of Constructivist Psychology*, 16, 89-130.

- Hermans, H. J. M., Hermans-Jansen, E. (2000). *Autonarracje. Tworzenie znaczeń w psychoterapii*. Warszawa: Pracownia Testów Psychologicznych PTP.
- Hermans, H. J. M., Kempen, H. J. G., van Loon, R. J. P. (1992). The dialogical self. Beyond individualism and rationalism. *American Psychologist*, 47, 1, 23-33.
- Holka-Pokorska, J. (2003). „Introjekcja” (niepublikowane materiały z konferencji Polskiego Towarzystwa Psychoanalitycznego).
- Horney, K. (2000). *Nasze wewnętrzne konflikty*. Poznań: Dom Wydawniczy Rebis.
- Kofta, M., Doliński, D. (2000). Poznawcze podejście do osobowości. W: J. Strelau (red.), *Psychologia* (s. 576-586). Gdańsk: GWP.
- Kurcz, I. (2000). *Psychologia języka i komunikacji*. Warszawa: Wydawnictwo Scholar.
- Nowak, A., Vallacher, R. R. (1997). The emergence of dynamical social psychology. *Psychological Inquiry*, 8, 2, 73-99.
- Seymour, J., O'Connor, J. (1996). *NLP. Wprowadzenie do neurolingwistycznego programowania*. Poznań: Wydawnictwo Zysk i S-ka.
- Shotter, J. (1996). *Dialogical realities. The ordinary, the every day and other strange words*. Uzyskano 20. 11. 2002 ze strony Virtual Faculty: <http://www.massey.ac.nz/~alock/virtual/ordinary.htm>
- Shotter, J. (1997). *The social construction of our inner lives*. Uzyskano 27. 11. 2002 ze strony Virtual Faculty: <http://www.massey.ac.nz/~alock/virtual/inner.htm>
- Shotter, J. (1999). Life inside dialogically structured mentalities: Bakhtin's and Volosinov's account of our mental activities as out in the world between us. W: J. Rowan, M. Cooper (red.), *The plural self. Multiplicity in everyday life* (s. 71-92). London: Sage Publications.
- Stemplewska-Żakowicz, K. (1998). Podejście poznawczo-fenomenologiczne w interpretacji Testu Niedokończonych Zdań Rottera. W: K. Stemplewska-Żakowicz (red.), *Nowe spojrzenia na Test Niedokończonych Zdań J. B. Rottera. Interpretacja jakościowa* (s. 52-81). Warszawa: Pracownia Testów Psychologicznych PTP.
- Stemplewska-Żakowicz, K. (2001). Umysł dyskursywny. Propozycje teoretycznego podejścia dyskursywnego w psychologii. W: I. Kurcz, J. Bobryk (red.), *Psychologiczne studia nad językiem i dyskursem* (s. 195-228). Warszawa: Wydawnictwa Instytutu Psychologii PAN – Wyższa Szkoła Psychologii Społecznej.
- Stemplewska-Żakowicz, K. (2002). Koncepcje narracyjnej tożsamości. Od historii życia do dialogowego „ja”. W: J. Trzebiński (red.), *Narracja jako sposób rozumienia świata* (s. 81-113). Gdańsk: GWP.
- Trzebiński, J. (2002). *Narracja jako sposób rozumienia świata*. Gdańsk: GWP.
- Van Dijk, T. (1997). *Discourse studies: A multidisciplinary introduction* (t. 1, s. 1-34). London: Sage Publications.

POSITIONING PHENOMENA IN DIALOGICAL THEORIES OF PERSONALITY

S u m m a r y

The article defines basic notions of dialogical theories, concentrating mostly on the phenomenon of positioning. It discusses narrative theories and Bakhtin's literary theory as the source for dialogical theories. It describes the nature of positioning and presents particular aspects of this phenomenon. It defines positioning as a process occurring between inner positions as well as between people. Moreover it presents such notions as *I*, *dialogical self*, *I position*, *self* and *voice*, showing different definitions and giving examples. It discusses in detail various aspects of positioning, basing on theories of Hermans, Harre and Shotter. It presents practical conclusions from these theories.

Słowa kluczowe: dialogowe Ja, pozycjonowanie, dyskurs.

Key words: dialogical self, positioning, discourse.