

Katowice, 13.09.2022 r.

prof. dr hab. Jadwiga Stawnicka
Akademia Wychowania Fizycznego w Katowicach
Wydział Zarządzania Sportem i Turystyką
Katedra Bezpieczeństwa Wewnętrznego
e-mail: j.stawnicka@awf.katowice.pl

Recenzja rozprawy doktorskiej mgr Marty Dargiewicz:

Język kobiet a język mężczyzn w rozmowie negocjacyjnej jako gatunku mowy

przygotowanej pod kierunkiem dr hab. Katarzyny Wyrwas, prof. UŚ

(Katowice 2022)

Informacje wstępne

Już samo sformułowanie tytułu rozprawy budzi zainteresowanie. Przyjrzałam się w tym kontekście bazie danych Ośrodka Przetwarzania Informacji – Państwowego Instytutu Badawczego pod kątem tematyki rozpraw doktorskich na temat języka kobiet i mężczyzn. Pojawia się tam tytuł rozprawy Małgorzaty Berezowskiej *Cechy języka kobiecego i językowy obraz świata młodego pokolenia kobiet. Analiza kontrastywna włoskich i polskich forów internetowych* obronionej na Wydziale Neofilologii Uniwersytetu Warszawskiego w 2018 r. oraz drugi tytuł rozprawy Pauliny Pycia-Kośćak *Płeć w języku. Na materiale współczesnego języka polskiego i chorwackiego* obronionej na Wydziale Filologicznym Uniwersytetu Śląskiego w r. 2007. Na tle tych dwóch rozpraw zamieszczam rozprawę mgr Marty Dargiewicz, w której zestawienie cech języka kobiet i języka mężczyzn dotyczy rozmowy negocjacyjnej.

Autorka wyznacza dwa cele główne rozprawy, o których informuje czytelnika w części wstępnej. Pierwszy z nich to opis rozmowy negocjacyjnej jako gatunku mowy, natomiast drugi – opis języka negocjujących kobiet i mężczyzn. To właśnie te dwa cele zdeterminowały wybór metod badawczych i budowę rozprawy. Analiza wyznaczników genologicznych rozmowy negocjacyjnej została dokonana z perspektywy genologii lingwistycznej na podstawie opisu Marii Wojtak. Dominująca perspektywa badawcza dotycząca opisu negocjujących kobiet i mężczyzn - to lingwistyka płci. Analiza zachowań konwersacyjnych kobiet i mężczyzn została dokonana z perspektywy teorii aktów mowy z uwzględnieniem koncepcji hierarchii i powiązań Deborah Tannen. W opisie języka kobiet i mężczyzn uwzględniono konsekwentnie kategorię wymiarów kultury, czyli elementów, jakie można wyróżnić, opisując każdą kulturę – klasyfikację Geerta Hofstede oraz Edwarda T. Halla.

Ocena konstrukcji rozprawy i zawartości treściowej poszczególnych części i rozdziałów

Rozprawa liczy 305 ponumerowanych stron. Została właściwie skomponowana. Składa się z trzech części, z których każda podzielona została na rozdziały i podrozdziały.

Części rozprawy to: Część I. *Negocjacje – zakres teoretyczny tematu* (s. 7 – 76, tj. 69 stron); Część II. *Na początku była... rozmowa. Wyznaczniki genologiczne rozmowy negocjacyjnej jako wtórnego gatunku mowy* (s. 88 – 121, tj. 33 strony); Część III. *Język kobiet a język mężczyzn w rozmowie negocjacyjnej* (s. 122 – 284, tj. 162 strony); Ponadto praca zawiera *Wstęp* (s. 4 – 6, tj. 2 strony); *Zakończenie* (s. 285 – 288, tj. 3 strony); *Bibliografia* (s. 289 – 299, tj. 10 stron); *Słowniki* (s. 300); *Źródła internetowe* (s. 301 – 303); *Spis tabel* (s. 304); *Spis schematów* (s. 305).

Pierwsza część – blok tematyczny *Negocjacje – zakres teoretyczny tematu* liczący 69 stron, składa się z pięciu rozdziałów. Przedstawiono rys historyczny zjawiska negocjacji, koncentrując się na terminach leksykograficznych: *negocjacje*, *negocjować*, *negocjator*. W ramach tego podrozdziału omówiono podręczniki sztuki negocjacyjnej dokonując podziału na dwie grupy podręczników: dawna literatura przedmiotu (do wieku XIX) i współczesna literatura przedmiotu (od XX wieku do czasów obecnych). Autora rozprawy omawia szeroko (być może zbyt szeroko, bo poprzez opis 4-stronicowy) podręcznik dyplomaty François de Callières, po czym przechodzi do roku 1981 i pracy R. Fishera i B. Pattona *Dochodząc do TAK. Negocjacje bez poddawania się*, a następnie do omówienia książki W. Mastenbroeka, holenderskiego socjologa. Wymienia polskie opracowania z zakresu negocjacji Z. Nęckiego, R.A. Rządcy i P. Wujca S. Bielenia, J. Kamińskiego, A. Koziny, J. Stelmacha.

Następnie zaprezentowano pojęcie negocjacji w świetle definicji słownikowych i branżowych. Autorka dokonuje przeglądu definicji słownikowych, zaczynając już od 1861 r. (*Słownik wileński*), po czym przechodzi do wybranych definicji branżowych.

W rozdziale 3 Autorka rozprawy przeszła do omówienia najważniejszych terminów z zakresu teorii negocjacji (konflikt; uczestnicy / strony konfliktu; cel negocjacji; czas w negocjacjach; strategie / style negocjacyjne). Zasadne jest również omówienie w Rozdziale 4 Harvardzkiego modelu negocjacyjnego, po czym przechodzi do rozdziału rozdziału 5 zatytułowanego *Rodzaje negocjacji*.

Część II. *Na początku była... rozmowa. Wyznaczniki genologiczne rozmowy negocjacyjnej jako wtórnego gatunku mowy* liczy 33 strony zawiera informacje dotyczące genologii lingwistycznej oraz genologii literackiej oraz wyznaczniki genologicznych rozmowy negocjacyjnej, a informacje dotyczące genologii lingwistycznej oraz genologii literackiej potraktować wybiórczo. Autorka przedstawia teorię gatunków Michaiła Bachtina, która miała znaczący wpływ na przeobrażenia się współczesnej myśli genologicznej w kontekście uczynienia przedmiotem badań nauki o gatunkach nie tylko tekstów pisanych, ale i mówionych.

W rozdziale dotyczącym wyznaczników genologicznych rozmowy negocjacyjnej w aspekcie strukturalnym, pragmatycznych, poznawczym i stylistycznym zawarty jest opis materiału badawczego.

W Części III. *Język kobiet a język mężczyzn w rozmowie negocjacyjnej* (162 strony), a zatem stanowiącej połowę rozprawy, zawarto analizę i opis rozmów negocjacyjnych pomiędzy kobietami i mężczyznami jako przedstawicielami odmiennych kultur. W tym miejscu poproszę Autorkę rozprawy o uzasadnienie, dlaczego traktuje kobiety i mężczyzn jako przedstawicieli odmiennych kultur. Przy tym bazą rozważań Autorki jest wyróżnienie dwóch stylów negocjowania – stylu rywalizacji i stylu kooperacji, a na narracje negocjacyjną składają się wykładniki pewności i niepewności. Autorka wyróżnia także takie elementy sytuacji negocjacyjnej, jak nadawca, odbiorca i zachodząca między nimi relacja, stosunek uczestników negocjacji do konfliktu i władzy oraz stosunek uczestników do przekazywanej treści, a także przynależne negocjacjom komponenty, takie jak: stanowisko, argument, kontrargument, propozycja, kontrpropozycja, ustępstwo czy strategie toczenia rozmów. Autorka zwraca uwagę szczególnie na cechy językowe właściwe obu płciom – stan badań (literatura obcojęzyczna) oraz literatura polskojęzyczna. W kolejnym rozdziale autorka omawia teoretyczne podstawy przyjętej metody badawczej (s. 142 – 151).

Najważniejszym jednak jest rozdział 3 zatytułowany *Kobieta i mężczyzna w rozmowie negocjacyjnej – analiza i opis zachowań mownych reprezentantów obu płci* – najważniejszy w pracy - (151- 284), Jest to rozdział najbardziej wartościowy, ukazujący wyniki badań przeprowadzonych przez Autorkę rozprawy.

Chciałam także zwrócić uwagę, na wnioski (s. 285) – gdzie mowa o *skonfliktowanych kobietach i mężczyznach*. W tym miejscu również proszę o uzasadnienie, dlaczego strony w rozmowie negocjacyjnej są skonfliktowane. Ze wszech miar słuszne jest stwierdzenie o napotykananiu w sporze (zaznaczam - jeśli taki powstał) bariery – swojego nastawienia do odmienności płciowej manifestowanej właściwym każdemu stylem konwersacyjnym będącym

wynikiem m. in. teoretyczne podstawy przyjętej metody badawczej. Autorka zdaje sobie - słusznie - sprawę z rozległości badanego obszaru i postuluje dalsze eksploracje zagadnienia.

W rozprawie zamieszczono bogatą bibliografię (267 pozycji).

Problematyka poruszona w recenzowanej rozprawie jest nośna i była – jak dotąd – w polskim językoznawstwie poruszana w pojedynczych opracowaniach. Rozprawa poszerza w sposób istotny wiedzę o badanych zjawiskach. Autorka postawiła sobie ambitny cel i wyznaczyła niełatwe zadanie. Podjęła wysiłek wyjaśnienia z jednej strony opisu rozmowy negocjacyjnej jako gatunku mowy, z drugiej strony - opisu języka negocjujących kobiet i mężczyzn.

W pracy dokonano krytycznej analizy literatury przedmiotu, przy tym nie referuje w sposób mechaniczny przeczytanych pozycji, a wnosi istotne informacje w kwestii ujęć opisywanej problematyki w literaturze przedmiotu. Autorka odwołuje się do szeregu najnowszych prac, zarówno naukowych jak i popularnonaukowych, a sugestie dotyczące uzupełnień w tym zakresie wskażę w dalszej części recenzji. Rozprawa została przygotowana bardzo starannie w aspekcie poprawności językowej czy sprawności stylistycznej.

Elementy polemiczne i sugestie

W strukturze rozprawy daje się odczuć brak rozdziału lub podrozdziału poświęconego celom i metodzie badawczej i tak właśnie zatytułowanego. Rozdział 2 w części III *Język kobiet a język mężczyzn w rozmowie negocjacyjnej* zawiera – co prawda podrozdział *Akty mowy – teoretyczne podstawy przyjętej metody badawczej*, ale dopiero na s. 142. Poza tym, zabrakło mi jednoznacznej deklaracji, która klasyfikacja aktów mowy jest dla rozprawy relewantna.

Bardzo dobrym, również przyjaznym dla czytelnika rozwiązaniem byłoby krótkie podsumowywanie każdego rozdziału z osobna, co w znaczącym stopniu ułatwiłoby uważne czytanie obszernego tekstu.

Kiedy Autorka rozprawy dokonuje przeglądu definicji słownikowych, zaczynając od 1861 r. (*Słownik wileński*) i przechodzi do wybranych definicji branżowych, nie jest zrozumiałe, dlaczego na s. 59 pisze:

wydarzenia na olimpiadzie w Monachium czy wojna w Wietnamie przeformułowały w globalnej świadomości znaczenie dochodzenia do porozumienia bez rozlewu krwi.

Jawi się bowiem w tym miejscu konieczność dokonania kluczowego podziału na negocjacje biznesowe (handlowe) i negocjacje kryzysowe. Zaznaczę, iż termin *negocjacje policyjne* może być rozumiany w sensie wąskim jako działania przebiegające według procedur opisanych w resortowych aktach prawnych. W ujęciu szerszym negocjacje policyjne to działania komunikacyjne prowadzone przez policjantów ogniwa patrolowo-interwencyjnego, zespołów antykonfliktowych, jak i działania komunikacyjne negocjatorów policyjnych. Negocjacje kryzysowe obejmują wszelkie rozmowy podejmowane w sytuacjach kryzysowych, nie tylko przez Policję i inne służby mundurowe, ale i osoby występujące w roli negocjatora w sytuacjach kryzysowych (np. spory pracownicze). A zatem pojęcie negocjacje kryzysowe jest pojęciem szerszym, niż negocjacje policyjne.

W rozdziale 3 Autorka rozprawy przeszła do omówienia najważniejszych terminów z zakresu teorii negocjacji (s. 61). Zabrakło mi w tym miejscu definicji Marka Tokarza, który formułuje warunki konieczne i wystarczające do tego, aby rozmowa stała się rozmową negocjacyjną, tj. do negocjacji może bowiem dojść wtedy, jeśli spełnione są następujące warunki: 1) Strony muszą mieć możliwość komunikowania się; 2) Przynajmniej niektóre interesy stron muszą być ze sobą sprzeczne; 3) Przynajmniej niektóre interesy stron muszą być ze sobą zgodne; 4) Obie strony muszą mieć wolę negocjowania (Tokarz M., 2005: *Negocjacje z terrorystą*. W: *Aspekty kompetencji komunikacyjnej*. Red. B. Sierocka. Wrocław, s. 197). W tej definicji kluczowe są warunki 2) i 3), z których wynika częściowa sprzeczność interesów oraz częściowa zgodność. A zatem pojawienie się w definicji komponentu konfliktu nie jest obligatoryjne w przypadku sytuacji biznesowych, gdyż jedna ze stron chce coś sprzedać, a druga kupić, niezgodność dotyczy natomiast wysokości ceny.

Nie zgadzam się z Autorką, iż negocjacje kryzysowe są specjalną odmianą negocjacje policyjnych (s. 84), odwrotnie - to negocjacje policyjne są odmianą negocjacji kryzysowych.

Z kolei specjalną odmianą negocjacji policyjnych są negocjacje kryzysowe, które prowadzi negocjator policyjny ze sprawcą zdarzenia przestępczego w sytuacji cechującej się szczególnym zagrożeniem, nierzadko prowadzącym do utraty zdrowia i życia

Na fakt, iż komunikacja kryzysowa jest pojęciem nadrzędnym, wskazuje nazwa kierunku *Komunikacja promocyjna i kryzysowa*.

W tym kontekście niewłaściwe jest podane definicji sytuacji kryzysowej na podstawie ustawy z dnia 26 kwietnia 2007 r. o zarządzaniu kryzysowym *Sytuacja kryzysowa – sytuacja będąca następstwem zagrożenia i wpływająca negatywnie na poziom bezpieczeństwa ludzi lub*

środowiska na poziom bezpieczeństwa ludzi lub środowiska w stopniu wywołującym ograniczenia w działalności właściwych organów administracji publicznej, ze względu na nieadekwatność posiadanych sił i środków, lecz nie uzasadniająca wprowadzenia żadnego ze stanów nadzwyczajnych, o których mowa w art. 228 Konstytucji Rzeczypospolitej Polskiej.” (Dz. U. Nr 89, poz. 590 z późn. zm.). Jest to definicja dotycząca – jak nazwa wskazuje – zarządzania kryzysowego, a nie prowadzenia negocjacji kryzysowych, w tym policyjnych.

Właściwa definicja negocjacji policyjnych należy zaczerpnąć z *Zarządzenia nr 67 Komendanta Głównego Policji z dnia 14 grudnia 2018 r. w sprawie negocjacji policyjnych. (negocjacje policyjne – komunikacja pomiędzy sprawcą sytuacji negocjacyjnej a negocjatorem policyjnym w celu jej rozwiązania; par. 2. pkt 1).*

Część II. *Na początku była... rozmowa. Wyznaczniki genologiczne rozmowy negocjacyjnej jako wtórnego gatunku mowy* liczy 33 strony. Tu sugerowałabym skoncentrować się wyłącznie na wyznacznikach genologicznych rozmowy negocjacyjnej.

W rozdziale dotyczącym wyznaczników genologicznych rozmowy negocjacyjnej zawarty jest opis materiału badawczego, który składa się 37 zapisów audio i audio-wideo rozmów negocjacyjnych (łącznie 18 godzin i 21 minut) przeprowadzonych na Górnym Śląsku (Katowice) w latach 2017–2021. Większość materiałów została nagrana na zajęciach ze studentami, które autorka prowadzi na Uniwersytecie Śląskim na kierunku komunikacja promocyjna i kryzysowa, uczestnicy wiedzieli zatem, że rozmowy są rejestrowane. Ta informacja jest mi szczególnie bliska, gdyż byłam pomysłodawcą tego kierunku na Wydziale Filologicznym Uniwersytetu Śląskiego i prowadziłam zajęcia z przedmiotu negocjacje kryzysowe, warsztat pracy negocjatora, a także prowadziłam Studia Podyplomowe Negocjacji Kryzysowych na Uniwersytecie Śląskim. Mam jednak zastrzeżenia dotyczące doboru materiału badawczego. Czy można bowiem podjąć ryzyka i w ramach eksperymentu ze studentami przypisać im odgrywanie ról w procesie negocjacji i na tej podstawie formułować wnioski dotyczące zróżnicowania sposobu negocjowania przez kobiety i mężczyzn. Niechaj Pani Magister mnie przekona, że sposób gromadzenia materiału poprzez udział studentów w wyreżyserowanych (bo z pewnością były uzgadniane scenariusze, których mi zabrakło w pracy) scenkach jest właściwy i ma wartość naukową. Proszę także o podanie przykładów innych prac naukowych językoznawczych, w których materiał badawczy został wyekscerpowany ze scenek studentów, którym przypisano poszczególne role w taki sposób, aby można było formułować wnioski dotyczące zróżnicowania językowego. Może jakieś rozprawy doktorskie czy inne prace naukowe?

Na s. 107 została sformułowana definicja rozmowy negocjacyjnej następująco:

[Rozmowa negocjacyjna to rozmowa przebiegająca] *w konkretnych fazach między co najmniej dwiema skonfliktowanymi i zależnymi od siebie stronami, które dążą do porozumienia.*

Jednak czy w rozmowie handlowej mamy do czynienia ze skonfliktowanymi stronami? Czy złożenie kontrpropozycji jest związane z konfliktem? Czy strony są od siebie zależne? Co oznacza owa zależność? Każda ze stron może w każdej chwili przerwać negocjacje, jeśli nie odpowiada jej kierunek rozmowy negocjacyjnej (celowo podkreślam *rozmowy negocjacyjnej*, a nie po prostu rozmowy). Natomiast w przypadku negocjacji kryzysowych sprawa nie jest tak jednoznaczna. Lektura obcojęzycznej literatury przedmiotu doprowadziła mnie do wniosku o istnieniu trzech faz negocjacji kryzysowych: unikanie, konfrontacja, kooperacja (w: J. Stawnicka, *Modele komunikacji w negocjacjach kryzysowych*. Dąbrowa Górnicza: Wyd. Wyższej Szkoły Biznesu w Dąbrowie Górniczej 2012). Strony nie muszą wcale dojść do porozumienia, może to być cel niemożliwy do osiągnięcia między negocjatorem i sprawcą w sytuacji kryzysowej określonej we wskazanym powyżej zarządzeniu, a negocjacje mogą „utknąć” w fazie unikania, kiedy sprawca nie reaguje na komunikaty negocjatora i konieczne jest rozwiązanie siłowe.

Sugeruję odwołanie się do książki Piotra Mameta *Język negocjacji handlowych* (2004), w której obiektem badań stał się dyskurs negocjacji handlowych z perspektywy oceny skuteczności komunikacji w świecie współczesnego biznesu. Piotr Mamet w książce *Język negocjacji handlowych* (2004) dokonuje analizy języka angielskiego używanego w negocjacjach handlowych w kontekście wymagań stawianych przed językiem przez teorię negocjacji. Przedmiotem analizy jest model preskryptywny języka, to znaczy taki, jaki wynika zarówno z teorii negocjacji, jak i z materiałów dydaktycznych o charakterze instruktażowym.

Brak w bibliografii pracy Roberta Poklek, Magdaleny Chojnackiej *Negocjacje policyjne i więzienne* (Difin 2021) chociaż nazwiska te pojawiają się w pracy po 8 razy.

Nazwa własna *Policja* pisana jest w rozprawie małą literą, np. s. 42 (*negocjator może być zatrudniony przez rząd, policję czy związek zawodowy*); s. 45 (*nieetatowych zespołach negocjacyjnych w polskiej policji*); s. 45 (*funkcjonariusze polskiej policji*); s. 45 (*pododdział antyterrorystyczny Policji*, s. 151 (*komunikacji społecznej policji*).

Brak w bibliografii książek: *Wykorzystanie strategii negocjacyjnych w celu zapewnienia bezpieczeństwa w sytuacjach o wysokim stopniu ryzyka – z perspektywy negocjacji policyjnych*. Wydawnictwo AWF Katowice: Katowice 2019 (autor Jadwiga Stawnicka); *Dyskurs o bezpieczeństwie z perspektywy lingwosecuritologii*. Wyd. Uniwersytetu Śląskiego. Katowice 2016 (autor Jadwiga Stawnicka); *Modele komunikacji w negocjacjach kryzysowych*. Dąbrowa Górnicza: Wyd. Wyższej Szkoły Biznesu w Dąbrowie Górniczej 2012 (autor Jadwiga Stawnicka). polecam także artykuły mojego autorstwa *Jak prowadzić negocjacje kryzysowe. Dekalog negocjatora* (Zeszyty Naukowe Kujawskiej Szkoły Wyższej 2018/4, s. 137 – 154); *Lingwosecuritologia – istota i przedmiot badań* (W: *Świat za tekstem*. Red. J. Lubocha-Kruglik, O. Małysa. Katowice 2017, s. 477 – 487); *Lingwosecuritologia. Diagnozy i prognozy*. (W: *Odcienie bezpieczeństwa. Obszary badań, kierunki rozwoju*. Red. P. Polko, M. Walancik. Dąbrowa Górnicza 2016, s. 51 – 59).

Zabrakło także odniesienia do kwestii prowadzenia negocjacji z udziałem tłumacza lub przynajmniej wskazania, iż tego zagadnienia Autorka nie będzie w rozprawie poruszała.

Byłabym również ostrożna w formułowaniu wniosków, iż wiek uczestników rozmów – to przedział od 19 do 48 lat, gdyż większość materiałów została nagrana na zajęciach ze studentami na kierunku Komunikacja promocyjna i kryzysowa. Na s. 106 – 107 odnotowano, iż jedna osoba ukończyła 48 (mężczyzna) jedna kobieta 43 lata oraz jedna kobieta 44 lata. Pozostałe osoby były w wieku 19 – 22 lat, przy tym pojedyncze osoby w wieku 30, 31 lat.

Wymienię również rozłączny zapis partykuły nawiązującej do poprzedniego kontekstu i wprowadzająca nową informację *ponad to* zamiast *ponadto* (s. 5), czy użycie terminu tautologicznego *Zamknięcie finalne* (s. 111), a na s. 84 błędnie wpisano imię autorki artykułu *Jolanta Stawnicka* zamiast Jadwiga Stawnicka.

Należy podkreślić, że powyższe uwagi należy interpretować jako materiał do przemyśleń i ewentualnego doprecyzowania, zwłaszcza w przypadku, gdyby dysertacja miała zostać opublikowana.

Konkluzja

Rozprawa doktorska mgr Marty Dargiewicz nt. *Język kobiet a język mężczyzn w rozmowie negocjacyjnej jako gatunku mowy* spełnia warunki określone w art. 13.1. ustawy z dnia 14 marca 2003r. o stopniach naukowych i tytule naukowy. W mojej ocenie przedłożona do recenzji praca stanowi oryginalne rozwiązanie problemu naukowego, wykazuje też ogólną wiedzę teoretyczną Kandydatki w zakresie językoznawstwa. Zwracam się zatem do Komisji

Doktorskiej Instytutu Językoznawstwa Uniwersytetu Śląskiego z wnioskiem o dopuszczenie mgr Marty Dargiewicz do dalszych etapów przewodu doktorskiego.

