

Katarzyna Liber

Tłumacz jako niewerbalny kłamca? Problem niewerbalnej wiarygodności tłumacza jako nadawcy komunikatu

Kryterium wiarygodności stało się często używanym lub wręcz nadużywanym czynnikiem wartościującym nadawcę we wszelkiego rodzaju interakcjach interpersonalnych: poczynając od wystąpień publicznych i medialnych, po zwykle codzienne rozmowy. Obrosło ono wieloma mitami i błędnymi przekonaniami o jego wyznacznikach. Popularnonaukowa prasa, a nierzadko też kolorowe czasopisma pełne są wskazówek, jak sprawdzić, czy rozmówca jest osobą wiarygodną, jak być uważanym za osobę wiarygodną, jak wykryć kłamstwo i jak je ukryć. Należałoby jednak postawić na wstępie pytanie: czym jest w ogóle wiarygodność. Czy potrafimy doprecyzować swoje oczekiwania wobec „osoby wiarygodnej”?

Przedmiotem mojego zainteresowania w niniejszym artykule jest problem wiarygodności tłumacza ustnego, który jako pośrednik językowy, komunikacyjny i kulturowy ma znaczący wpływ na zrozumienie i odbiór tłumaczonego komunikatu. Częściowo na nim spoczywa odpowiedzialność za ocenę treści oryginału ze strony odbiorców, zatem kwestia wiarygodności jest niezwykle ważnym, wręcz nieodłącznym elementem jego pracy. Przedmiotem analizy będzie wpływ zachowań niewerbalnych (przede wszystkim gestykulacji, postawy ciała i przejawów stresu komunikacyjnego) na ocenę wiarygodności nadawcy, co zostanie przeniesione na obserwacje zachowań tłumaczy w trakcie tłumaczenia. Naturalnie brana pod uwagę jest wyłącznie sytuacja tłumaczenia ustnego, w której tłumacz dostępny jest oczom publiczności (tzn. z oczywistych powodów nie zostało uwzględnione tłumaczenie

kabinowe). Artykuł ten jest także próbą zmierzenia się z pewnymi powszechnymi przekonaniem dotyczącymi wiarygodności nadawcy oraz zachowań towarzyszących kłamstwu.

1. Zachowania niewerbalne a wiarygodność

Przekaz niewerbalny ma ogromny wpływ na kształtowanie pierwszego wrażenia, gdyż wygląd i zachowanie każdego człowieka są zawsze dostrzegane przez rozmówcę w pierwszej kolejności. Sylwetka, fizjonomia, chód, postawa, barwa głosu czy wreszcie ubiór pozwalają na ustosunkowanie się do danej osoby bez większego zaangażowania poznawczego. Są to niejako „pierwsze” bodźce wywołujące niemal natychmiastową reakcję. Wszystkie te niejęzykowe komponenty wpływają na ocenę drugiej osoby, interpretację jej wypowiedzi i – tym samym – na dalszą komunikację. Argyle stwierdził na podstawie swoich badań, że komunikacja niewerbalna jest dwanaście i pół raza skuteczniejsza od przekazu werbalnego w kreowaniu dobrego wrażenia (przede wszystkim w wymiarze przyjazności wobec rozmówcy), a dziesięć razy skuteczniejsza w ustalaniu stosunków między rozmówcami (czyli w wymiarze dominacja – podporządkowanie) [Kurcz, 2005, s. 220]. Niewerbalny wyraz naszych emocji, stosunku do interlokutora oraz naszej samooceny są składowymi komunikacji, którymi kreujemy swój wizerunek w świadomości drugiego człowieka.

Autorzy podręczników do negocjacji oraz książek przygotowujących do rozmów biznesowych próbują przekonać, że za pomocą gestów możemy łatwo manipulować informacjami oraz w dowolny sposób kreować swój wizerunek. Takie założenie nie wydaje się jednak słuszne ze względu na to, że zwykle wyuczone gesty zwracają na siebie uwagę swoją sztucznością, która przez rozmówcę odbierana jest jako nieszczerłość lub kłamstwo. Gesty, którymi pragniemy świadomie coś zakomunikować, stają się niekiedy wręcz komiczne, tym bardziej że w momencie, kiedy naprawdę zaangażujemy się w rozmowę, nieświadomie nadawac będziemy informacje prawdziwe, odsłaniające nasz prawdziwy stosunek do przedmiotu rozmowy. Dlaczego tak jest? Zachowania niewerbalne, przede wszystkim gesty, mają charakter całościowy, mają postać *Gestaltu* i w przeciwieństwie do wypowiedzi językowych, których sens rozwija się w czasie, zachowanie niewerbalne jest odzwierciedleniem procesów kognitywnych zachodzących w ludzkim mózgu [Załaźnińska, 2000, s. 17]. Dlatego gest najczęściej nieznacznie wyprzedza słowa. Zgodnie z kognitywną teorią metafory gest wyraża schemat myślowy, wyobrażenie o charakterze metaforycznym

bądź metonimicznym, na bazie którego kategoryzujemy i opisujemy poznawaną i doświadczaną rzeczywistość. Uogólniając problem, możemy powiedzieć, że komunikacja niejęzykowa ze względu na jej nieanalityczny charakter oraz ograniczoną możliwość kontroli nad nią uznawana jest za bardziej wiarygodną od słów. Wszelkie dysonanse pomiędzy treścią przekazu werbalnego i niewerbalnego rozstrzygane są przez rozmówców na korzyść tego drugiego. Zdecydowanie bardziej wierzymy gestom czy mimice niż słowom, które nie pasują do informacji przesyłanych przez ciało, gdyż jak pokazują badania, m.in. te przeprowadzone przez Judee Burgoon, w powszechnym odbiorze sygnały niewerbalne są bardziej spontaniczne i mniej podatne na kontrolę i manipulację [Knapp, Hall, 1997, s. 38]. Oczywiście przekaz niewerbalny także może zawierać sprzeczne ze sobą elementy, np. uśmiech połączony z odpychającymi gestami lub z unikaniem kontaktu wzrokowego. Takie zachowanie wymaga jednak od rozmówcy głębszej analizy prowadzącej do ustalenia, czym spowodowana jest owa niespójność przekazu, gdyż zbyt powierzchowna i pochopna interpretacja czyjegoś zachowania niejęzykowego może prowadzić do błędnych wniosków, np. unikanie kontaktu wzrokowego z rozmówcą nie tylko może oznaczać pogardę lub niechęć, ale także świadczyć o nieśmiałości czy zażenowaniu.

Rozpatrując ogólnie pojęcie wiarygodności w aspekcie czynników psychologicznych, wymienia się następujące elementy konstytuujące przekaz wiarygodny: pierwszym jest postrzeganie mówiącego jako godnego zaufania, w kategoriach dobry, sprawiedliwy, moralny, szczerzy. Istnieje więc oczekiwanie wobec nadawcy, że będzie on człowiekiem dobrym i prawym, stąd też bardzo prostą metodą deprecjonującą przeciwnika jest pokazanie jego wstydlivych i niemoralnych postępów. Znane i powszechnie stosowane jest oskarżanie polityków, naukowców oraz innych osób publicznych o współpracę z tajnymi służbami, małwersacje finansowe lub zdrady małżeńskie. Drugim ważnym elementem wiarygodności jako konstruktów psychologicznych jest profesjonalizm nadawcy, czyli jego znajomość tematyki i doświadczenie. Trzecim – dynamiczność przekazu, czyli sposób nadawania informacji w kategoriach aktywny-pasywny, agresywny-potulny. Ostatnim ważnym elementem jest obiektywizm, czyli to, w jakim stopniu, nadawca jest w ocenie odbiorcy rzetelny i bezstronny wobec przekazywanych przez niego informacji [Orzechowski, 2007, s. 68-70].

Badania nad wiarygodnością wykazały, że dla odbiorcy ważna jest siła i natężenie głosu, zróżnicowanie intonacji, używanie większej ilości gestów oraz ich płynność, dłuższy kontakt wzrokowy, bardziej ekspresyjna mimika; mówiąc najprościej – odbiorca nie może się nudzić. Na pożądaną odbiór

wypowiedzi ma także wpływ zmniejszenie dystansu między mówcą a słuchaczami, rozluźniona postawa ciała, płynność mówienia. Wszystkie elementy niewerbalne – te obiektywnie weryfikowalne i mierzalne, ale również te subiektywne i niemierzalne, a także spostrzeżenia proksymalne, tworzą w świadomości odbiorcy wyobrażenia na temat stanów nadawcy i jego stosunku do przekazywanych treści. Wszelkie niespójności pomiędzy przekazem językowym a niejęzykowym znacząco wpływają na obniżenie wiarygodności nadawcy i spadek zaufania wobec niego, przy czym niewerbalna manifestacja niepewności, zakłopotania, wrogości czy wycofania z interakcji stanowi dla odbiorcy sygnał, że nadawca kłamie (w dodatku nieudolnie) lub ma lekceważący czy wręcz sarkastyczny stosunek do audytorium [Orzechowski, 2007, s. 77].

Pojęcie wiarygodności nierozzerwalnie łączy się z kłamstwem, definiowanym jako złożony akt pragmatyczny i strategia językowa, którą cechuje stan podwójnej świadomości nadawcy [Antas, 2008, s. 185]. Tak zwane *nieprawdziwe komunikowanie* stanowi jednak element naszej codziennej interakcji społecznej i mimo że wykrywanie kłamstwa sprawia, iż jesteśmy mniej szczęśliwi, staramy się zweryfikować prawdomówność naszego rozmówcy, choć paradoksalnie najczęściej nie mamy możliwości skonfrontowania jego słów z prawdą. Kłamiący nadawca nie jest w stanie w pełni kontrolować ani swoich słów, ani zachowań, dlatego właśnie komunikacja niewerbalna wydaje się być jedynym sposobem dotarcia do jego intencji. Jednak badania nad znakami niejęzykowymi w tym kontekście pokazują, że nie istnieją konkretne, jednoznaczne wskaźniki kłamstwa, które służyłyby odbiorcy jako papierek lakmusowy do demaskowania nieuczciwego interlokutora. Paul Ekman zaznacza, że te zachowania, które towarzyszą kłamaniu, nie muszą być wywołane emocjami, jakie powoduje mówienie nieprawdy, lecz mogą być także skutkiem „przeciążenia poznawczego” [Orzechowski, 2007, s. 78]. Skuteczne kłamanie wymaga ogromnego skupienia, wzmożonego wysiłku intelektualnego, doskonałej pamięci i samokontroli. Jednakże to, co powszechnie uznajemy za objawy kłamstwa, może być tylko przejawem nieśmiałości, dyskomfortu komunikacyjnego bądź pobudzenia emocjonalnego. Zresztą Ekman, oceniając negatywnie wiarygodność wyników badań wariografem, zaznacza, że interpretując je, nie należy pomijać tak ważnych elementów, jak ryzyko Brokawa (czyli fakt, że nie każdy tak samo intensywnie przeżywa kłamstwo) i błąd Otella (samo podejrzenie o kłamstwo wywołuje tak silne emocje, że wariograf odczytuje je jako symptomy kłamstwa, mimo że badana osoba mówi prawdę). Badania prowadzone w celu wskazania symptomów wyłącznie kłamstwa [Antas, 2008, s. 294] dają sprzeczne

bądź niejednoznaczne wyniki: od stwierdzeń o zwiększonej liczbie gestów po obserwację ich zmniejszenia; z kłamstwem wiązano, a później odrzucono hipotezę o nadpobudliwości stóp, unikaniu kontaktu wzrokowego, usztywnieniu ramion itp. To, co nieprzypadkowo możemy wiązać z kłamstwem, jak zauważa Jolanta Antas, nie daje nam zbyt wiele – segmentacja twarzy i segmenty ciała to pojęcia dość mętne i słabo lub prawie w ogóle niepercypowane przez odbiorcę, podobnie jak rozszerzanie źrenic – za ledwie mruganie oczami i ruchy adaptacyjne (rozumiane jako ruchy samodotykowe mające na celu zmniejszenie napięcia) można uznać za widoczne dla człowieka detektory kłamstwa¹.

Bardzo dobry obraz rozbieżności pomiędzy stanem faktycznym a powszechnym wyobrażeniem o niewerbalnych przejawach kłamstwa dają wyniki badania przeprowadzonego przez Alderta Vrija, które zostało poprowadzone dwuetapowo: obiektywnie (tzn. osoby kłamiące mierzone były specjalistyczną aparaturą) oraz subiektywnie (osoby kłamiące poddawane były ocenie odbiorców). Rezultaty eksperymentu wykazały, że obiektywne parametry nierzadko stoją w sprzeczności z tym, co odbiorca uznaje za znamiona kłamstwa². Wydaje się zatem, że istotne jest nie tyle to, co faktycznie stanowi tzw. *przeciek* – posługując się terminologią Ekmana i Friesena – lecz to, co może być negatywnie ocenione przez rozmówcę i tym samym obniżyć wiarygodność nadawcy. Dlatego też centralne miejsce w tego typu badaniach zajmować powinien właśnie odbiorca komunikatu, a nie kłamliwy nadawca.

Wydaje mi się, że badania nad kłamstwem i ich wyniki są o tyle wątpliwe, że w zasadzie trudno stworzyć warunki laboratoryjne dla takich eksperymentów – badany faktycznie musiałby kłamać (z własnej i nieprzymuszonej woli) i mieć świadomość konsekwencji. Jeśli komuś każe się kłamać dla samego badania, robi to z większym dystansem i mniejszym stresem, podczas gdy cała wymieniana wyżej gama zachowań rzekomo wynikających z dyskomfortu kłamstwa jest raczej wynikiem stresu.

|141

¹ Dorobek prac poświęconych istocie kłamstwa i związanych z nim zachowań niewerbalnych jest dość pokaźny. Do czołowych badaczy z tego zakresu zaliczyć można niewątpliwie P. Ekmana i W.V. Friesena, B.M. DePaulo, D.G. Leathers, M. Zuckermana, R. Rosenthala, A. Vrija, T. Witkowskiego i innych.

² W opinii obserwatorów kłamanie zwiększało u nadawcy częstotliwość uśmiechania się, unikania kontaktu wzrokowego, ruchów tułowia i zmiany pozycji ciała, czego nie potwierdziły obiektywne parametry wskazujące brak związku tych zachowań z kłamstwem. Niektóre kryteria subiektywne stały w sprzeczności z wynikami pomiarów – mimo przekonania, że w związku z kłamstwem zwiększyła się liczba ruchów dłoni i stóp, tak naprawdę w trakcie kłamania ruchy te były zdecydowanie ograniczone.

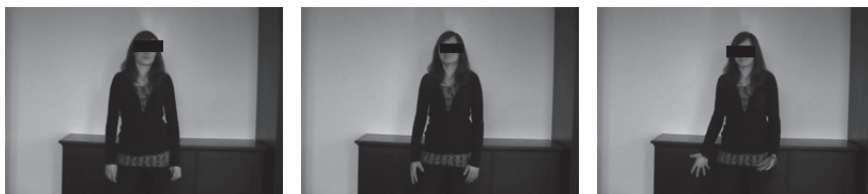
Przedstawione powyżej badania dotyczące kłamstwa i wiarygodności mają ogromne znaczenie dla rozważań poświęconych zagadnieniu wiarygodności w pracy tłumacza. Zaprezentowane dane są dla mnie interesujące pod względem sposobu budowania wizerunku tłumacza jako osoby kompetentnej i rzetelnej, co jest podstawowym warunkiem udanej współpracy między nim a osobą tłumaczoną. Wiarygodność tłumacza jako drugiego nadawcy ma także zasadniczy wpływ na efektywność przekazu, gdyż odbiorca nieznający języka oryginału percypuje wypowiedź, a co za tym idzie, buduje znaczenie i kształtuje swój stosunek do przekazu na podstawie tłumaczenia. Jak pokazują przytoczone badania, wszelkie oznaki niepewności powodują nieufność wobec nadawcy i negatywny stosunek do przekazywanych treści, albowiem odbiorca identyfikuje je z osobą nadawcy. Nie jest to oczywiście reakcja świadoma, której podłożem jest intencjonalne wyszukiwanie sygnałów niepewności i niekompetencji – czego oczywiście nie można wykluczyć – lecz najczęściej czyjeś zdenerwowanie i okazywany dyskomfort komunikacyjny (często odbierane jako nieszczerłość lub złe intencje) mogą podświadomie skutkować obniżeniem zaufania odbiorcy wobec nadawcy.

2. Wiarygodność nadawcy z perspektywy odbiorcy – badanie własne

Badanie zostało przeprowadzone w celu ustalenia, czy istnieje związek pomiędzy konkretnymi zachowaniami niewerbalnymi a postrzeganiem nadawcy jako osoby wiarygodnej oraz jak silny jest ten związek. Do badania zaproszono 56 osób w różnym wieku, o różnej płci i wykształceniu. Badani zostali poproszeni o obejrzenie materiału filmowego przedstawiającego wypowiedzi pięciu różnych osób i wypełnienie ankiety, w której w skali od 1 do 5 (gdzie 1 oznacza: słabo, mało, a 5: mocno, dużo) oceniano każdego z nadawców w czterech kategoriach: 1) szczerłość nadawcy, 2) zaangażowanie w wypowiedź, 3) kompetencje nadawcy, 4) odczuwalny stres nadawcy. Materiał zawierał wystąpienia osób poproszonych o wypowiedź na tematy z życia codziennego, polityki, etyki itp. Z nagrania została usunięta warstwa dźwiękowa, tym samym uczestnicy badania mogli oceniać mówiących wyłącznie na podstawie warstwy niewerbalnej. Materiał został spreparowany w taki sposób, aby wyraziście zróżnicować zachowania mówiących, co stanowiło podstawę do obliczeń statystycznych i wyliczenia testu niezależności chi-kwadrat pomiędzy ilością gestów a oceną respondentów. Na podstawie otrzymanych w badaniu wyników chciałam uzyskać odpowiedź na podstawowe pytanie: czy intensywność gestykulacji ma

wpływ na wiarygodność nadawcy, a ponadto na podstawie bardziej szczegółowych analiz, spróbować stwierdzić, czy lokalizacja gestykulacji zgodnie z podziałem przestrzeni gestykulacji wg McNeilla, który dzieli ją na peryferie, centrum oraz środek-centrum [McNeill, 1992, s. 378], niestabilność postawy ciała oraz zwiększona liczba autoadaptatorów wpływają na sposób postrzegania nadawcy.

Osoba A



Bardzo mała gestykulacja wyłącznie w peryferii. Niestabilna postawa ciała – przechylenie tułowia na ugiętej w kolanie prawej nodze. Dyskretne ruchy autoadaptacyjne w obrębie palców u rąk.

Osoba B



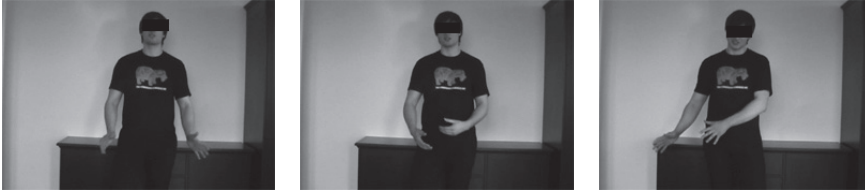
Liczne autoadaptatory szczególnie na początku wypowiedzi. W drugiej części komunikatu blokada gestów prowadząca do niestabilnej postawy ciała i ruchów ramion. Bardzo mała gestykulacja wyłącznie w peryferii.

Osoba C



Bardzo mała gestykulacja, przy jednoczesnej blokadzie gestów w przestrzeni środek-centrum. Stosunkowo stabilna postawa ciała. Brak wyraźnych autoadaptatorów, jednakże samą blokadę gestów można traktować jako pewną formę autoadaptatora.

Osoba D



Stabilna postawa ciała, gestykulacja w przestrzeni peryferie-centrum, ze znaczną przewagą peryferii. Gestykulacja nadawcy nie jest ciągła. Poszczególne gesty rozdzielane są spuszczeniem luźno rąk wzdłuż tułowia. Dyskretne ruchy autoadaptacyjne w obrębie palców u rąk.

Osoba E



Wyraźna i płynna gestykulacja w przestrzeni środek-centrum centrum, z nieznacznym wyjściem w peryferie w prawo i w lewo. Stabilna postawa ciała. Brak autoadaptatorów.

Wybrane przeze mnie kategorie oceny nadawcy skorelowane są z pojęciem wiarygodności, które zdefiniować można jako postrzeganie kogoś jako „eksperta, osobę kompetentną, znawcę dziedziny, której dotyczy przekaz” [Mika, 1981, s. 194]. Whitehead w próbie określenia składowych wiarygodności wyodrębnił następujące czynniki: 1) godny zaufania, 2) profesjonalizm, 3) dynamiczność, oraz mniej dla nas istotny, gdyż nie dotyczący bezpośrednio sytuacji tłumaczenia, 4) obiektywizm. *Godny zaufania* określany jest przez przymioty: dobry, sprawiedliwy, ale przede wszystkim, szczerzy. Jak pokazały wszystkie badania, przede wszystkim Ekmana i Burgoon [Ekman, Friesen, Scherer, 1976, s. 23-27], przekaz, w którym nadawca podejrzewany jest o kłamstwo, znacznie obniża jego wiarygodność. Zgodnie z założeniami Whiteheada oczekujemy, aby nasz nadawca był w danej dziedzinie (będącej przedmiotem wypowiedzi) *profesjonalistą*, czyli posiadał odpowiednie kompetencje i doświadczenie. O ile doświadczenie pozostaje najczęściej poza zasięgiem weryfikacji bez uprzedniego zasięgnięcia informacji na temat danej osoby, to kompetencje nadawcy są oceniane przez nas bardzo subiektywnie, gdyż *de facto* postrzeganie rozmówcy jako osoby kompetentnej

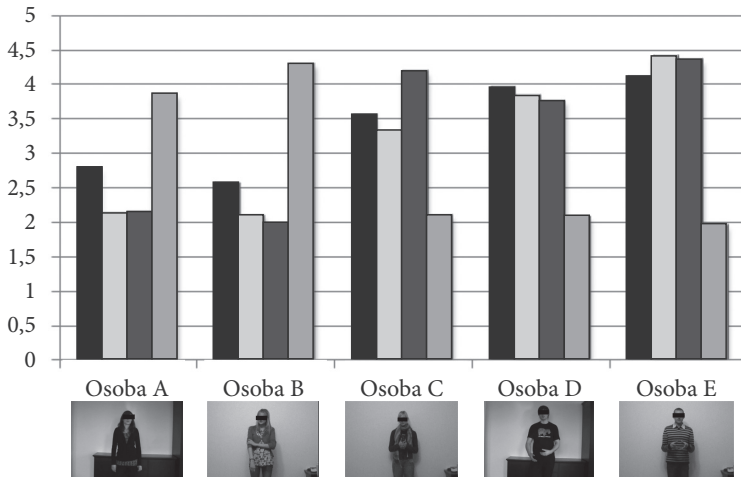
oznacza w prostej linii zaufanie do niego. *Dynamiczność* przekazu skorelowana jest, moim zdaniem, z zaangażowaniem nadawcy w wypowiedzane treści lub temat, którego dotyczy wypowiedź. Odbiorcy lubią ludzi z pasją, i choć nie zawsze się z nimi zgadzają, przychylnym okiem patrzą na to, ile serca wkładają oni w swoją wypowiedź [Whitehead, 1968, s. 60].

Ważnym dla moich rozważań elementem, który może zdominować wypowiedź i wpłynąć na jej odbiór, a bezpośrednio wiąże się z sytuacją tłumaczenia ustnego, jest *stres komunikacyjny* – im więcej jego przejawów oraz oznak dyskomfortu nadawcy, tym większa nieufność odbiorcy, który przyjmuje je jako wyraz nieszczerości (stresuje się, bo kłamie) lub braku kompetencji (stresuje się, bo nie wie, o czym mówi). Naturalnie wszystkie cztery czynniki są bardzo mocno powiązane ze sobą w codziennej komunikacji – trudno mówić o szczerości nadawcy, któremu brakuje wiedzy i doświadczenia. Tak samo trudno nam się zaangażować w wypowiedź, gdy nie mamy zbyt wiele do powiedzenia na określony temat. Ostatni czynnik może być z kolei zupełnie niezwiązany z pozostałymi, gdyż stres komunikacyjny nadawcy może być silniejszy niż jego szczerość, zaangażowanie i kompetencje, choć wcale ich nie wyklucza.

Elementy oceniane przez badanych zostały przeze mnie ustalone na podstawie składników wiarygodności, jednak nie na zasadzie powielenia schematu zaproponowanego przez Whiteheada, lecz na zasadzie ogniskowania pojedynczej cechy pod kątem możliwości jej niewerbalnego uzewnętrznienia przez nadawcę oraz stopnia jej percypowania przez odbiorcę wyłącznie na podstawie mowy ciała.

Przeprowadzony test niezależności chi-kwadrat potwierdził istnienie zależności pomiędzy przyznanymi przez respondentów ocenami a intensywnością gestykulacji nadawców przedstawionych im w nagraniu. W drugiej kolejności zostały porównane sumy wszystkich ocen w poszczególnych kategoriach w celu unaocznienia różnic w ocenach oraz uszeregowania nadawców od najgorzej do najlepiej ocenianych. Analiza porównawcza jasno pokazała, że najlepiej oceniana przez respondentów była osoba E, najgorzej zaś osoba B. Wszelkie zachowania, które przejawiały wymienione osoby, miały zatem wpływ na ich ocenę i – co istotne – ocena ta jest spójna i jednoznaczna, a tym samym postrzeganie tych osób jest takie samo we wszystkich czterech kategoriach. Porównanie wyników pozwala na sformułowanie wniosku, iż za nadawcę najbardziej wiarygodnego uznano osobę o płynnej i wyrazistej gestykulacji w przestrzeni centrum-środek centrum z nieznacznym wyjściem w peryferie w prawo i w lewo, o stabilnej postawie ciała, która nie przejawia zachowań autoadaptacyjnych. Z obserwacji wynika także, że najniżej pod względem wiarygodności oceniano osoby o małej gestykulacji, niestabilnej postawie ciała oraz dużej liczbie autoadaptatorów. Nie zauważono natomiast

znaczącej różnicy w ocenie respondentów w odniesieniu do osób o zablokowanej gestykulacji w przestrzeni środek-centrum oraz o nieciąglej gestykulacji w przestrzeni peryferie-centrum – obydwie osoby zostały ocenione pozytywnie na poziomie oczekiwanym.



I słupek – szczerość, II słupek – zaangażowanie, III słupek – kompetencje, IV słupek – stres

Wykres 1

3. Obserwacja zachowań tłumaczy ustnych

Kolejne badanie zostało przeprowadzone z udziałem tłumaczy ustnych. Jego celem była obserwacja zachowań tłumaczy pod kątem ich wiarygodności. Porównań i analizy wszystkich zachowań niewerbalnych dokonałam na podstawie nagrań wideo zebranych w trakcie badania. Przebiegało ono w kilku etapach: I etap: uczestnicy zostali poproszeni o wypowiedź na zadany temat bez możliwości wcześniejszego przygotowania. Pytania dotyczyły ich życia, studiów, opinii na tematy bezpośrednio ich dotyczące. W tej części badania prosiłam także o zbudowanie wypowiedzi na dość zaskakujące tematy, np. „Wady i zalety kubka ceramicznego”. W trakcie rozmowy badani stali, nie trzymając w rękach żadnych przedmiotów. Pozycja ta została przeze mnie wybrana celowo, aby mieli oni swobodę ekspresji ciała w sferze zachowań niewerbalnych ze szczególnym podkreśleniem faktu, iż pozycja stojąca, także w codziennych sytuacjach komunikacyjnych, jest postawą najbardziej kłopotliwą i potęgującą uczucie dyskomfortu. Implikuje ona również konieczność „zrobienia czegoś” ze swoim ciałem, dokonania wyboru odpowiedniej, w opinii badanego, pozycji, która byłaby adekwatna do sytuacji.

II etap: tłumaczenie konsekwentne tekstu czytanego przez Polaka. Tłumaczenie odbywa się również w pozycji stojącej. Aby wyeliminować problem z zapamiętaniem tekstu, badani dokonują przekładu zdanie po zdaniu.

III etap: tłumaczenie konsekwentne nagrania wideo – dla każdej grupy językowej został przygotowany inny materiał, ale o zbliżonej tematyce i porównywalnym stopniu trudności w tłumaczeniu. Dbając również o przekładalność tekstu, wybrałam taki materiał filmowy, w którym wypowiedź nadawcy stanowi swobodny tok słowny o przystępnej leksyce.

3.1. Obserwacje z badania

Początkowo dla wszystkich badanych największym problemem było uporać się z syndromem „zbędnych rąk”. Jak pokazują nagrania, sposoby na porażenie sobie z tym problemem były różne, jednak żadnego z nich, jak się wydaje, nie można uznać za udany. Pierwszym, najbardziej typowym, który stawia mówcę w roli uczestnika „akademii pierwszomajowej”, jest schowanie rąk za siebie.

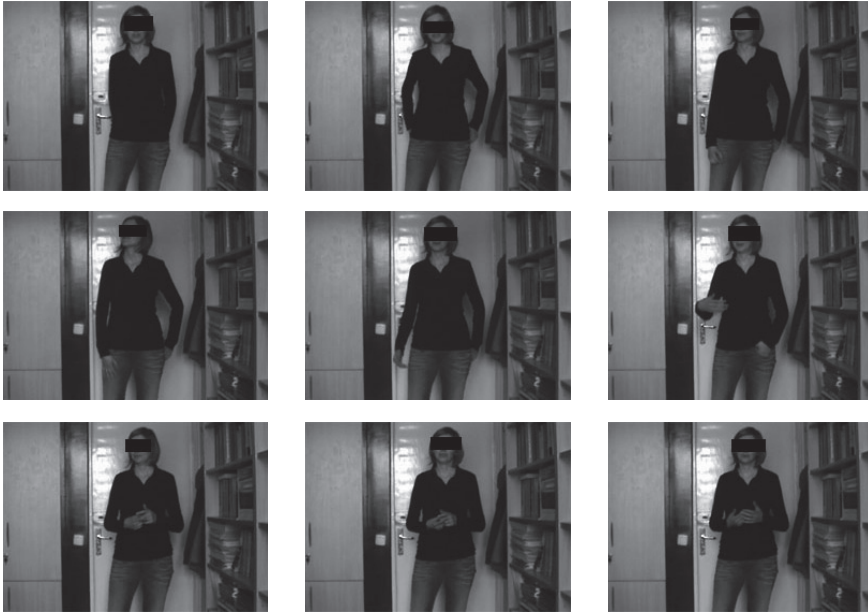


Analiza materiału wyraźnie pokazuje, że większość osób przez cały czas trwania I etapu badania poszukiwała właściwej pozycji, bardziej wygodnej i naturalnej od tej, którą przyjęli pierwotnie.

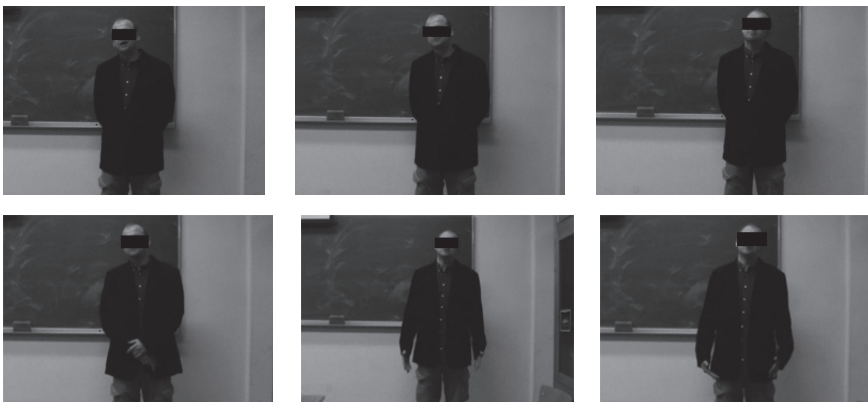


Po pierwszym odruchu chowania rąk za tułowiem w dalszej części wypowiedzi ręce były przenoszone stopniowo do przodu, aby umożliwić gestykulację.

Często nadawca ostatecznie wybierał blokadę gestów w środku centrum-centrum, która pozwalała mu na dyskretne gesty.



Podobnie jest w kolejnym przykładzie, gdzie tłumacz prznosi ręce do przodu na moją prośbę – wtedy też coraz bardziej są one zaangażowane w gestykulację (na początku tylko w peryferiach przechodzących w centrum), która zaczyna towarzyszyć wypowiedzi.



Na początku budowania wypowiedzi zaobserwować można dużą liczbę ruchów autoadaptacyjnych, które najczęściej przyjmują formę przyglądania, poprawiania ubrania.



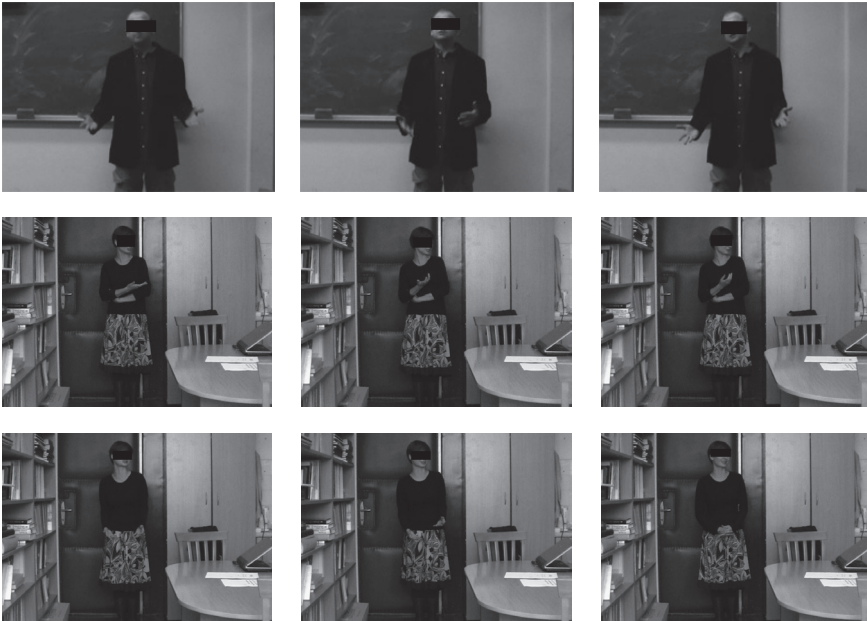
Nierzadko usztywnienie ciała, maksymalnie ograniczające ruchy rąk lub nawet całkowicie je niwelujące, rekompensowane było niejako poprzez ruchy ramion i ruchy tułowia, będące w tej sytuacji formą ekspresji komunikacyjnej.





W większości przypadków niestabilna postawa ciała wynikała z konieczności zastąpienia gestu wskazującego na konkretne miejsce w przestrzeni komunikacyjno-mentalnej. Wówczas nadawca, odnosząc się do konkretnych zjawisk lub przedmiotów, które pragnie swojemu odbiorcy wskazać, robi to wyłącznie głową lub całym ciałem. Efekt tak nienaturalnego sposobu wskazywania może negatywnie wpływać na wizerunek mówiącego.

Wzmocnienie gestów następuje w momencie, gdy nadawca angażuje się w wypowiedź. Gesty są wtedy zlokalizowane bliżej centrum. Wydaje się, że łatwiej było uruchomić niewerbalną ekspresję uczestników, jeśli temat był dla nich ciekawy lub kontrowersyjny (np. kwestia zakazu palenia w miejscach publicznych).



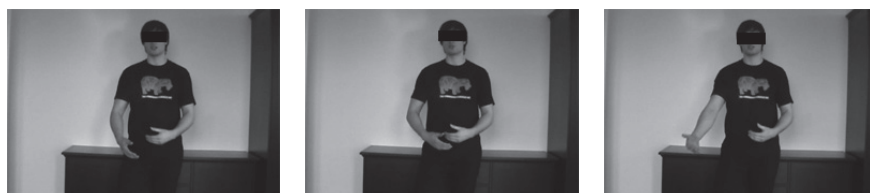
W powyższym przykładzie tłumaczka na moment zmienia sztywną pozycję ze splecionymi na tułowie rękami i zwracając się do mnie w poszukiwaniu potwierdzenia swych słów (mówiąc: *co jest dość problematyczne w dzisiejszych czasach*), niewerbalnie także pokazuje swoje emocje.

Zaangażowanie niewerbalne zaczyna być widoczne, gdy tłumacze oswoją się z kamerą i sytuacją wypowiedzania po pierwszej fazie zastanowienia i zaskoczenia pytaniem – im bardziej wypowiedź staje się uporządkowana, tym bardziej rozluźnione jest ciało i uaktywniona gestykulacja.



Wraz z kształtowaniem się mentalnej koncepcji wypowiedzi (ściślej mówiąc, planu wypowiedzi) w umyśle nadawcy, gesty niektórych osób stają się szersze, swobodniejsze i bardziej adekwatnie towarzyszą warstwie werbalnej. Jednakże warto zaznaczyć, iż takowa zmiana miała miejsce wtedy, gdy wypowiedź narratora dotyczyła spraw mu bliższych lub bardziej znanych (np. była reakcją na prośbę o opinię na dany temat albo jej temat związany był z profesją lub zainteresowaniami badanego).

|151



próba dążenia do swoich ideałów...

W powyższym przykładzie „próba” jest konceptualizowana jako kilkakrotne podchodzenie do zrealizowania planu (wyrażone poprzez powtórzenie

tego samego gestu z różnym rozstawieniem rąk), jakim jest dążenie do ideału rozumiane przez nadawcę jako pewien cel oddalony od niego fizycznie (ideał to coś nieosiągalnego).



władza sędownicza jest, mam nadzieję, na tyle wyodrębniona, że nie ma tych nacisków...

Władza, o której mówi nadawca, stanowi oddzielną grupę będącą poza wszystkim. Drugi gest stanowi kompilację negacji (odrzućcia) przy jednoczesnym obrazowaniu pojęcia „nacisk”, który jest „odgórny” – gest przypomina kładzenie ręki na czymś w celu utrzymania kontroli (ale także „trzymać łapę na czymś”).



są ściśle humanistami...

Gestualnie narratorka podkreśla, iż wypowiedziany przez nią fakt nie podlega dyskusji – to jest dowód (jest tak a nie inaczej), wskazuje jednocześnie na konkretne ukierunkowanie osób, o których mówi.

152|



wiele elementów, od jakich rozwijał się świat...

Zdecydowany ruch ręki w prawo wskazuje przyszłość, zaś proces rozwijania się świata zobrazowany jest kulistymi ruchami nadgarstka wskazującymi na jego etapowość.



wykładowca siedzi i dyktuje...

Sposób prowadzenia wykładu przedstawiony przez narratorkę stanowi punkt widzenia studenta oceniającego zajęcia w sposób negatywny: kiedy wykładowca siada (przed studentami) i dyktuje, oni muszą pisać – taki gest podkreśla jednostajność wykładu, w którym w przeciwieństwie do dyskusji wyrażonej jako spirala, brakuje dynamiki. Co ciekawe, niewerbalne odwzorowanie czynności pisania wyprzedza słowa, gdyż dopiero w drugiej części zdania pojawia się stwierdzenie: *...a my piszemy*.



z asortymentu wszystkich wódek...



decydujecie się właśnie na nasz...

Asortyment w konceptualizacji nadawcy to produkty poukładane na półce, zaś decyzja o wyborze takiego a nie innego asortymentu jest w przekonaniu nadawcy odcięciem się od wszystkich innych. Gest sugeruje także, że jest to czynność prosta, bardzo konkretna – taka powinna być decyzja klienta.

Wraz z rozpoczęciem II etapu badania – tłumaczenia konsekwentnego – można zaobserwować natychmiastową zmianę zachowania tłumacza, mianowicie przeniesienie rąk ze środka centrum w peryferie, co tym samym potęguje obecność ruchów autoadaptacyjnych oraz niestabilność postawy

ciała. Wszystkie zachowania, jakie można zaobserwować, wynikają także (oprócz stresu) z wysiłku intelektualnego, jaki tłumacz wkłada w przykład.

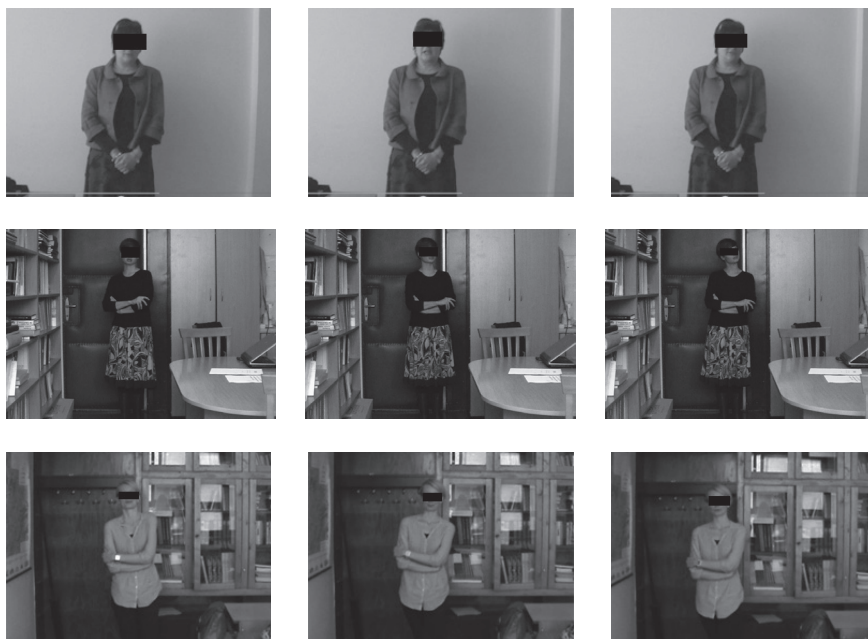


154|

Pojawiają się zaledwie małe gesty w peryferiach w sytuacji, gdy tłumacz nie jest w stanie przypomnieć sobie ekwiwalentu tłumaczonego słowa, które próbuje oddać opisowo, mając świadomość niedoskonałości takiego rozwiązania.



Można także zaobserwować częste odwracanie wzroku (głowy) od odbiorcy (kamery), co najprawdopodobniej spowodowane jest potrzebą koncentracji.



Kolejny przykład pochodzi z nagrania pokazującego osobę, która jako jedna z nielicznych w trakcie rozmowy na zadany temat zachowywała się stosunkowo naturalnie. Co prawda gestykulacja została znacznie zredukowana poprzez blokadę rąk w przestrzeni centrum, jednakże luźna postawa ciała wskazywała na oswojenie z sytuacją niekomfortową komunikacyjnie.



|155

Jednakże w II etapie badania ręce zostały przesunięte w dół i znacznie zwiększyła się niestabilność postawy ciała w stosunku do etapu I.



W kolejnym materiale można zaobserwować całkowite unieruchomienie ciała (zupełnie nienaturalne dla tej osoby), które w II etapie przechodzi w momencie tłumaczenia w bardzo częste, wręcz nerwowe zmiany postawy ciała i rąk.



W przypadku osoby, która w codziennej komunikacji jest bardzo ekspresyjna i wyrazista, a która w sytuacji wypowiedzania się oraz tłumaczenia próbuje zapanować nad gestami, zamiar ten przekłada się na niestabilność postawy ciała, głównie w obrębie tułowia, wzmagającą się w części tłumaczeniowej badania, kiedy to tłumaczka nader często przenosi ciężar ciała z jednej nogi na drugą.



W momentach, kiedy nie potrafi ona prawidłowo sformułować tłumaczenia bądź szuka odpowiednich ekwiwalentów, pojawiają się krótkie, gwałtowne gesty, jak na zdjęciach poniżej.



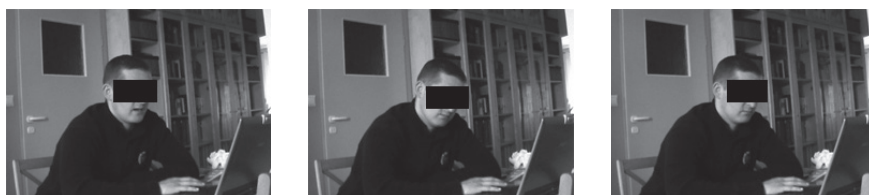
...moje przeszłe pokolenia...

W pozycji siedzącej tłumacz – jak można sądzić – czuje się bardziej swobodnie i jakby bezpieczniej, natomiast w dalszym ciągu gestykulacja jest znikoma i dają się zaobserwować dyskretne autoadaptatory w obrębie palców rąk oraz pewna niestabilność postawy ciała, charakteryzująca część osób aż do końca badania.



Ze względu na ograniczoną ekspresję gestualną, ruchy głowy (podobnie jak w pozycji stojącej) pełnią funkcję wskazującą w przestrzeni mentalnej. W poniższym przykładzie tłumacz pokazuje mentalne „tam” w zdaniu: *był pan tu, a nie tam.*

|157



W przypadku tłumaczenia ustnego zarejestrowanego w trakcie moich badań zaobserwować można przede wszystkim ilustratory batutowe, jednakże

nie wynikają one ze zwykłej fragmentacji tekstu czy podkreślania ważnego momentu tłumaczenia – są to raczej gesty pomocnicze nadające rytm wypowiedzi (tłumaczeniu), pojawiające się niemal zawsze w momentach wahania, niepewności, nieporadności tłumacza.



158|

Dla kontrastu, wobec tak ograniczonej gestykulacji jednej z tłumaczek w trakcie tłumaczenia, warto przytoczyć fragment jej luźnej wypowiedzi w dyskusji między nami, która miała miejsce w przerwie między etapami badania i podczas której jej zachowanie było bardziej wyraziste. Mimo że kamera była nadal włączona, moja rozmówczyni nie traktowała tego momentu jako części badania, tylko jako nieformalną wymianę spostrzeżeń między nami – wtedy jej gestykulacja była zdecydowanie płynniejsza i bardziej spontaniczna niż ta, która towarzyszy tłumaczeniu, np. w poniższym fragmencie, gdzie zatacza ona przed sobą kręgi symbolizujące „okrągłe” zdania, o których mówi.



ona ma często takie okrągłe zdania...



[dłuższy kawałek tekstu] *zawsze tylko streszczam....*

Streszczenie jest przedstawione niewerbalnie jako pewne powierzchowne potraktowanie tekstu – nadawca wyraźnie przesuwą ręką po jakiejś powierzchni.

W zebranych przeze mnie materiałach można także zaobserwować pojawianie się pojedynczych gestów pełniących funkcję pomocniczą w sytuacji, gdy tłumacz nie potrafi sobie przypomnieć konkretnego leksemu lub nie jest pewny swojego przekładu.



Musicie wyznaczyć jakieś systemy... (wartości)

|159



...do których będziemy się dostosowywać...

Tłumaczenie nie jest dokładne – tłumaczka streszcza tylko fragment oryginału, który nie został dobrze zapamiętany. W tym momencie pojawia się gest

pomocniczy przy stwierdzeniu: „wyznaczyć”, co gestualnie podkreśla ruch dłoni określający konkretny wycinek. Kulisty ruch prawej ręki pokazuje, że „dostosowywanie” jest rozciągnięte w czasie, będzie trwało. Wydaje mi się, że gesty te pojawiły się, gdyż tłumaczka chciała także niewerbalnie wzmocnić i wyjaśnić swój przekład, którego, jak się wydaje, sama nie była pewna.

Konkretny gest pojawia się także w momencie, gdy tłumacz (zob. poniżej) próbuje odtworzyć fragment/przypomnieć sobie leksem w języku docelowym. Moim zdaniem gest ten potrzebny był samemu tłumaczowi dla zwizualizowania danej czynności w trakcie procesu ponownego kodowania. Naturalnie gest ten jest też jakby zabezpieczeniem dla tłumaczącego, dzięki któremu, jeśli nie uda mu się dobrze przełożyć zdania, odbiorca otrzymuje dodatkową podpowiedź.



Kolejny gest pojawia się, gdy tłumacz nie może sobie przypomnieć (nie jest pewny) słowa – dłonią wskazuje wówczas na podstawową cechę piramidy jako pionowej budowli. Na końcu rozkłada ręce, jakby chcąc powiedzieć „nie wiem”, choć ostatecznie udaje mu się przypomnieć sobie właściwy leksem.



W kolejnym przykładzie, gdzie tłumaczka nie jest pewna swojego przekładu, gesty towarzyszące tłumaczeniu stanowią dopełnienie, wizualizację jej słów. Są one skierowane do odbiorcy, któremu tłumaczka wyjaśnia nieprecyzyjny przekaz werbalny, ale także do niej samej, gdyż obrazuje sobie gestualnie treści, które próbuje wyrazić werbalnie.



Musicie być gotowi, że zawiniecie rękawy, że... posprzątaacie swoje mieszkanie...

Narratorka wizualizuje czynności, o których mowa w oryginale, ale, co ciekawe, mówiąc o „posprzątaniu mieszkania”, wykonuje gest od głowy w dół, który odpowiada wypowiedzianej przez nią później treści: „że oblejecie się zimną wodą”. Można zatem przypuszczać, że gesty w tym przypadku stanowią sposób na utrwalenie usłyszanych informacji, które mają się pojawić w przekładzie. Zachowania niewerbalne obrazują tu zatem proces umysłowy przetwarzania i utrwalania przekazu werbalnego.

Tłumacze biorący udział w badaniu byli proszeni o obejrzenie nagrania z własnym udziałem i skomentowanie własnego zachowania. W ankietach większość oceniała je jako dalekie od naturalnego, gdyż w ich przekonaniu podświadomie próbowali być bardziej powściągliwi niż zwykle lub nie wiedzieli, jakie zachowanie będzie stosowne. Jako czynnik stresogenny wymieniano świadomość, iż wypowiedź jest rejestrowana, ale także brak pewności siebie. Ogólny stres towarzyszący badaniu wynikał również z niepewności i wątpliwości, czy ich tłumaczenia są dobre. Uznano, że zachowanie niewerbalne ma wpływ na kształtowanie się wiarygodności nadawcy, jeśli przejawia on stres i zdenerwowanie, lub jeśli, co gorsza, okazuje swoją niepewność i brak kompetencji. Takie oznaki zagubienia i lęku w ocenie samych badanych mogą wpływać ujemnie na ocenę tłumaczenia przez odbiorców, którzy tracą zaufanie do tłumacza i koncentrują się bardziej na jego niepewności niż na tłumaczonych przez niego treściach.

3.2. Wnioski z obserwacji

Na podstawie wyżej opisanego trzyetapowego badania niewerbalnej ekspresji tłumaczy można stwierdzić, że ich zachowanie było najbardziej swobodne i niewerbalnie spontaniczne w trakcie I etapu – wypowiedzi w języku ojczystym na zadany temat, zwłaszcza jeśli był on znany i bliski uczestnikowi. Wszystkie przejawy stresu komunikacyjnego: częsta zmiana postawy ciała, jej niestabilność, zwiększenie liczby ruchów autoadaptacyjnych, blokada gestów, odwracanie wzroku od odbiorcy, są zdecydowanie bardziej widoczne w trakcie tłumaczenia.

Do zachowań niewerbalnych, które są negatywnie oceniane przez odbiorców i które mogą mieć wpływ na obniżenie wiarygodności tłumacza, należy zaliczyć wszystkie opisywane powyżej elementy: brak gestykulacji, niestabilną postawę ciała, wyraźne ruchy autoadaptacyjne i unikanie kontaktu wzrokowego. Dodajmy, że pierwsze prezentowane badanie potwierdziło ich wysoką korelację z obniżoną oceną nadawcy przez odbiorców komunikatu. Zachowania takie w różnym stopniu i w różnym natężeniu występowały u wszystkich badanych.

Należy zatem wnioskować, iż osoby przygotowujące się do zawodu bądź będące początkującymi tłumaczami potrzebują dwukierunkowego przygotowania do pracy: po pierwsze, potrzebne są wielogodzinne ćwiczenia językowe i tłumaczeniowe, które pozwolą oswoić się z sytuacją wystąpienia publicznego. Przygotowania do pracy translatorskiej nie powinny jednak minimalizować stresu związanego z wystąpieniem publicznym; wręcz przeciwnie, częste narażenie na stres pozwoli na oswojenie się z nim. Po drugie, początkujący tłumacze powinni być przygotowywani pod kątem zachowań niewerbalnych. Wypowiedzi samych zainteresowanych potwierdzają, że niewłaściwe zachowania, które obniżają wiarygodność tłumacza i odwracają uwagę od wypowiedzianych przez niego słów, powinny być kontrolowane przez specjalistę w toku kształcenia. Tłumacz jako mówca musi być otwarty na swoich słuchaczy, a nie uciekać od nich. Ćwiczenia uświadamiające im zachowania typowe w sytuacji stresu nauczą tłumaczy radzić sobie w okolicznościach dyskomfortowych, gdyż zwiększą ich wrażliwość na własne ciało. Brak świadomości własnych zachowań, świadomości, którą możemy zdobyć wyłącznie dzięki obejrzeniu nagrania ze swoim udziałem, skutkuje brakiem wyobrażenia o tym, jak jesteśmy postrzegani. Dyskomfort komunikacyjny, potęgowany naturalną potrzebą akceptacji, sprawia, że nie wiemy, jak się zachować, jaką postawę ciała przybrać, co zrobić z rękami. Świadomość własnego ciała nie powinna jednak oznaczać wyobrażenia nierealnego, życzeniowego, które każdy z nas ma o sobie, ale świadomość wynikającą z wiedzy, jakich zachowań powinniśmy unikać. Postulując program kształcenia tłumaczy ustnych uwzględniający podstawy komunikacji niewerbalnej, nie mam jednak na uwadze szczegółowego coachingu, nader obecnie popularnego w światowym PR. Daleka jestem od myśli, że powinno się, czy też że w ogóle można nauczyć „ładnie wyglądających” gestów, postaw symulujących pewność siebie w momencie, gdy jesteśmy narażeni na ogromny stres, albo budzących zaufanie w sytuacji, gdy nie powinniśmy być nim obdarzeni. System zachowań niewerbalnych podnoszących jego wiarygodność każdy nadawca powinien skonstruować sam, w oparciu o swoją indywidualną ekspresję i sposób bycia. Jego budowanie jest jednak możliwe tylko i wyłącznie przez samopoznanie i odpowiedni trening.

162|

4. Tłumacz jako niewerbalny kłamca

Do postawienia tak śmiałej tezy, jaką jest porównanie sytuacji tłumaczenia do sytuacji kłamania, skłoniły mnie obserwacje zachowań niewerbalnych u osób, które brały udział w badaniu. Jednej i drugiej sytuacji towarzyszy stres, który wynika ze świadomości nadawcy, iż jego nieefektywność

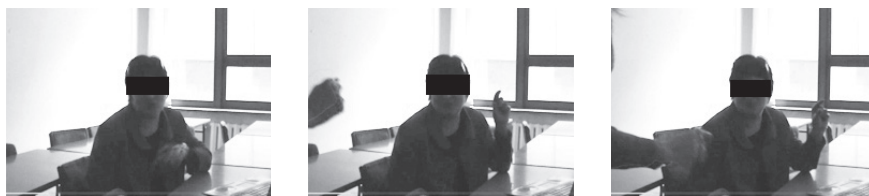
w tej roli (roli nadawcy kłamliwego lub nadawcy tłumaczącego cudzą wypowiedź) będzie ogromną kompromitacją. Oczywiście jest to daleko idące uogólnienie, gdyż różna jest ranga sytuacji, w której muszą sobie poradzić kłamca oraz tłumacz. Do takiego porównania skłoniła mnie jednak bardzo mała liczba lub całkowita blokada gestów zaobserwowana w trakcie tłumaczenia, co w powszechnym przekonaniu jest przejawem nieszczerości nadawcy i obniża jego wiarygodność.

Opierając się na dotychczasowych badaniach nad kłamstwem oraz mową ciała w sytuacji kłamania, możemy powiedzieć, iż nienaturalna i ograniczona gestykulacja w komunikacji kłamliwej wynika zapewne z dwóch czynników – co warto podkreślić: z obawy przed zdemaskowaniem oraz z braku reprezentacji mentalnej wyrażanych treści.

Moim zdaniem podobna zależność zachodzi w przypadku tłumaczenia – po pierwsze, jak pokazują wcześniejsze przykłady, stres powoduje blokadę gestów, po drugie, w procesie tłumaczenia ustnego translator nie ma czasu na przeanalizowanie komunikatu, podobnie jak w trakcie projektowania nowych (nieistniejących) faktów w kłamaniu.

Przykłady pokazują, że u tłumaczy można zauważyć głównie gesty batutowe, które towarzyszą ich wypowiedzi. Sporadycznie pojawiają się jednak także inne, bardziej wyraziste gesty, które po głębszej analizie można uznać za powtórzenia gestów mówcy oryginalnego. Wybierając materiał do badań, brałam pod uwagę ekspresyjność niewerbalną samego oryginału, dlatego jako przedmiot tłumaczenia zostały wybrane wypowiedzi osób o wyrazistej i bogatej gestykulacji i mimice. Chciałam bowiem porównać, jakie będą zachowania niewerbalne tłumaczy w odniesieniu do oryginału, tzn. czy będą one kopią gestów mówcy oryginalnego, czy też własną „interpretacją” translatorów, czyli przetworzeniem ich własnych reprezentacji mentalnych i doświadczeń. Okazuje się, że ilość zachowań drugiego typu jest znikoma i zdecydowanie przeważają gesty kopiujące mówcę.

|163



[Każda ofiara jest mała] *taka mała...*

Powyższy gest tłumaczki towarzyszący tłumaczeniu jest bardzo dobrym przykładem powtórzenia gestu nadawcy – tłumacz uznaje za stosowne powtórzyć

gest pojawiający się w oryginale. Językowe stwierdzenie, iż *każda ofiara jest mała w odniesieniu do tak wielkiego celu* (*Svaka žrtva je mala u odnosu na taj veliki cilj*) zostaje w oryginale wzmocnione gestem, który oznacza wręcz znikomość, śmieszność ofiary i podobny gest pojawia się u tłumaczki (*jest to tak wielki cel, że każda ofiara w porównaniu z nim jest taka malutka*).



W powyższym przykładzie gest nadawcy także zostaje powtórzony przez tłumaczkę, choć wynika to raczej z jej niepewności. Powtarzając gest, próbuje się ona upewnić, czy dobrze zrozumiała oryginał.

W kolejnym materiale tłumacz, przekładając zdanie *żeby podmiot z piosenki do piosenki przechodził, żeby był to ten sam facet...*, także naśladuje gest mówcy. Wydaje się, że gest ten jest w oryginale tak wyrazisty i tak doskonale uzupełnia wypowiedź, że dla pełnej czytelności tekstu docelowego, tłumacz uznał za właściwe uzupełnić nim także swój przekład.



Jeśli ja mam świadomość, że on jest lepszy ode mnie, to po co mi on....

Powyższy przykład nie jest dokładnym naśladowaniem gestu mówcy, jednakże tłumaczka „przejmuje” sytuację narratora oryginału, który wskazuje konkretną osobę siedzącą obok niego (fizycznie), ona zaś wskazuje opozycję (ja-on) osób znajdujących się w przestrzeni mentalnej po dwóch różnych stronach.

W kolejnym przykładzie tłumaczka zaznacza, że nie do końca zrozumiała fragment, w którym nadawca oryginału wymienia różne osoby (osoby, które są przyjmowane do pracy). Wymiennie rozkłada on ręce raz w jedną, raz w drugą stronę, pokazując różne możliwości. Tłumaczka naśladuje go, naprzemiennie poruszając dłońmi. Co istotne, gest w tym przypadku został wyraźnie użyty w sytuacji, gdy ma on być dopełnieniem niezbyt czytelnego, w przekonaniu tłumacza, fragmentu tekstu.



Przyjmowane są różne osoby...

W poniższym materiale tłumacz mniej zamasyżycie, lecz dokładnie powtarza gest nadawcy oryginału, który wypowiadając zdanie *Hiszpanie postanowili wybić ich do gołej skały*, wykonuje ruch ręki niejako zrównujący z jakąś powierzchnią („gołą skałą”). Choć zdanie to zostało przetłumaczone niedokładnie (*postanowili skończyć z tym*), tłumacz wykonuje identyczny gest jak mówca.



Biorąc pod uwagę powyższe założenia i wnioski, stwierdzić trzeba, że badania nad wiarygodnością nadawcy komunikatu, do których się tu odwołujemy, nie mogą mieć pełnego zastosowania w odniesieniu do tłumacza jako nadawcy. Trzeba naturalnie podkreślić, iż przeciętny odbiorca tłumaczenia ustnego w swej ocenie wiarygodności czy kompetencji tłumacza nie będzie zapewne uwzględniał takowej różnicy, gdyż nie jest świadom, z czego ona wynika. Będzie dokonywał oceny tłumacza wyłącznie na podstawie swojego ogólnego doświadczenia w zakresie oceny wiarygodności. W tym miejscu warto powrócić do wyników badań prowadzonych przez Vrija, które pokazały rozbieżność pomiędzy obiektywnymi wskaźnikami kłamstwa/nieszczerości a subiektywnymi odczuciami odbiorców. W przypadku pracy tłumacza ustnego mamy do czynienia z podobną sytuacją – możliwości

tłumacza są ograniczone, zaś jego zachowania niewerbalne wynikają z dużego przeciążenia poznawczego oraz dyskomfortu komunikacyjnego. Są to jednak zachowania w powszechnym przekonaniu świadczące o niekompetencji, nieszczerości i niewiarygodności mówcy.

Sądzę, że nawet sami tłumacze nie są tego świadomi i oceniając pracę swoich kolegów, mogą dokonać tego samego błędu atrybucji. Wysiłek umysłowy, jakim jest dla tłumacza proces tłumaczenia ustnego, zdecydowanie minimalizuje zachowania niewerbalne, które w powszechnym odczuciu zwiększają wiarygodność nadawcy, potęguje zaś zachowania negatywnie wpływające na wizerunek tłumaczącego. Wspomniany brak mentalnej reprezentacji dodatkowo powoduje, że zachowania niewerbalne tłumaczy w trakcie świadczenia usługi znacząco odbiegają od ich codziennych reakcji, bliskich ich temperamentowi, znanych ze zwykłej komunikacji, nawet tej obciążonej stresem komunikacyjnym. Jednakże – jak już zaznaczyłam – tłumacz podlega uniwersalnym kryteriom oceny, takiej samej jak oryginalny mówca, z czego wynika, że proces szkolenia tłumaczy powinien ten aspekt obejmować, gdyż oceny odbiorców zmienić nie możemy, informując ich, że „to jest tłumacz, proszę mu wybaczyć, że wygląda na niekompetentnego, ale on nie ma mentalnej reprezentacji komunikatu”. Zmieniać możemy wyłącznie zachowania tłumaczy lub przynajmniej podjąć próbę ich zmiany.

Literatura

- Antas J. [2006], *Gesty – obrazy pojęć i schematy myśli*, w: E. Tabakowska (red.), *Ikoniczność znaku: słowo – przedmiot – obraz – gest*, Kraków.
- Antas J. [2008], *O kłamstwie i kłamaniu. Studium semantyczno-pragmatyczne*, Kraków.
- Argyle M. [1991], *Psychologia stosunków międzyludzkich*, tłum. W. Domachowski, Warszawa.
- Burgoon J.K., Buller D.B., Woodall W.G. [1994], *Nonverbal Communication. The Unspoken Dialogue*, New York.
- Cienki A., Muller C. [2008], *Metaphore and Gesture*, Amsterdam.
- Domachowski W. [1993], *Psychologia społeczna komunikacji niewerbalnej*, Toruń.
- Eisler-Mertz Ch. [1999], *Komunikacja niewerbalna. Mowa rąk. Co zdradzają nasze gesty*, tłum. M. Dykier, Wrocław.
- Ekman P. [2003], *Kłamstwo i jego wykrywanie w biznesie, polityce i małżeństwie*, tłum. S.E. Draheim, M. Kowalczyk, Warszawa.
- Ekman P., Freisen W.V., O'Sullivan M. [1988], *Smiles when lying*, „Journal of Personality and Social Psychology” no. 54, s. 414-420.

- Ekman P., Friesen W.V., Scherer K.R. [1976], *Body Movement and Voice Pitch in Deceptive Interaction*, „Semiotica” no. 16 (1), s. 23-27.
- Hejwowski K. [2009], *Kognitywno-komunikacyjna teoria przekładu*, Warszawa.
- Jäkel O. [2003], *Metafory w abstrakcyjnych domenach dyskursu*, tłum. M. Banaś, D. Drąg, Kraków.
- Kaczmarek B.L.J. [2005], *Misterne gry w komunikację*, Lublin.
- Klonowicz T. [1992], *Stres w wieży Babel*, Wrocław.
- Knapp M.L., Hall J.A. [1997], *Komunikacja niewerbalna w interakcjach międzyludzkich*, tłum. A. Śliwa, L. Śliwa, Wrocław.
- Kopczyński A. [1997], *Praktyka i teoria tłumaczenia ustnego*, „Neofilolog” nr 14, s. 17-26.
- Kurcz I. [2005], *Psychologia języka i komunikacji*, Warszawa.
- Lakoff G., Johnson M. [1988], *Metafory w naszym życiu*, tłum. T.P. Krzeszowski, Warszawa.
- McNeill D. [1992], *Hand and Mind. What Gestures Reveal about Thought*, Chicago.
- Mika S. [1981], *Psychologia społeczna*, Warszawa.
- Orzechowski S.W. [2007], *Komunikacja niejęzykowa a wiarygodność*, Lublin.
- Pratkanis A., Aronson E. [2005], *Wiek propagandy*, tłum. J. Radzicki, M. Szuster, Warszawa.
- Steele P., Murphy J., Russill R. [2007], *Jak odnieść sukces w negocjacjach*, tłum. G. Łuczkiwicz, Kraków.
- Tryuk M. [2002], *Przekład ustny konferencyjny*, Warszawa.
- Whitehead J.L. [1968], *Factors of Source Credibility*, „Quarterly Journal of Speech” no. 54, s. 59-63.
- Załaźnińska A. [2000], *Schematy myśli wyrażane w gestach: gesty metaforyczne obrazujące abstrakcyjne relacje i zasoby podmiotu mówiącego*, Kraków.

