

Jarosław JAGIEŁA

<https://orcid.org/0000-0001-5025-076X>

e-mail: jaroslaw.jagiela@ajd.czest.pl

Afiliacja: Wydział Pedagogiczny, Uniwersytet Humanistyczno-Przyrodniczy im. Jana Długosza w Częstochowie

[rec.] Krystyna Doroszewicz, Małgorzata Gamian-Wilk, *Uległość w bliskich relacjach*, Wydawnictwo Naukowe Katedra, Gdańsk 2015, ss. 223

Jak cytować [how to cite]: Jagieła, J. (2018). [REC.] Krystyna Doroszewicz, Małgorzata Gamian-Wilk, *Uległość w bliskich relacjach*, Wydawnictwo Naukowe Katedra, Gdańsk 2015, ss. 223. *Edukacyjna Analiza Transakcyjna*, 7, 285–288.



Jednym z najbardziej znanych modeli analizy transakcyjnej jest Trójkąt Dramatyczny opracowany przez Stephena Karpmana (1968, 2009). Diagram ukazuje możliwość naprzemiennych ról ujawniających się w grze lub skrypcie jako: Prze-

śladowca, Ratownik lub Ofiara. Ostania z tych ról ujawnia się w szczególnie sposób poprzez swoją uległość oraz przyjmowanie jakże często pozycji bycia nie-OK. w stosunku do innych. Rola Ofiary, podobnie jak w przypadku pozostałych ról, ma charakter kompensacyjny. Reaguje na to wszystko, co działo się w przeszłości, nie odpowiada zaś na aktualną sytuację dziejącą się „tu i teraz”. Używa też strategii, które zostały zaadaptowane z dzieciństwa lub były przejęte od swoich rodziców (Stewart, Joines, 2016, s. 324). Uległość Ofiary, jej submisyjność, ustępliwość, brak pewności siebie, potulność i uniżoność mają we wspomnianym modelu oczywiste negatywne konotacje. Występuje jako przeciwieństwo, ale też dopełnienie dominacji, przewagi i chęci górowania nad kimś. Osoba uległa ma skłonność do podporządkowania, uznawania przewagi kogoś innego i niechęć do samodzielnego decydowania o sobie.

Czy jednak uległości należy zawsze przypisywać negatywne konsekwencje? Na to pytanie stara się odpowiedzieć anonsowana książka. Generalnie, uległość – jak twierdzą autorki – nie jest dobrze widzianym zjawiskiem. Zwróćmy uwagę, że nawet wtedy, gdy mówimy o asertywności, przeciwstawiamy destrukcyjne zachowania agresywne i właśnie uległe jako niekorzystne i wskazujemy w ten sposób na pozytywną asertywność, która, będąc zindywidualizowanym postępowaniem, zmierza do stanowczych i pozbawionych lęku zachowań obronnych w sytuacjach presji czy nacisku. Autorki biorą niejako w obronę uległość w bliskich i intymnych relacjach między osobami, posiłkując się przy tym w swojej argumentacji rzetelnymi badaniami. W swoich rozważaniach poruszają się w dwóch obszarach wiedzy. Zarówno w dziedzinie psychologii relacji międzyludzkich, jak i psychologii wywierania wpływu społecznego. Związek obu obszarów wydaje się oczywisty. Wywieranie wpływu na innych skutkuje bowiem określonymi reakcjami, jedną z nich jest również uległość. Autorki zwracają uwagę na fakt, iż w dostępnej literaturze przedmiotu brak doniesień mówiących o tym, czy uległość w bliskich relacjach z kochaną przez siebie osobą niesie z sobą wyłącznie negatywne, czy też może powodować pozytywne skutki. A zatem nie ma też wiedzy na temat tego, jakie czynniki decydują o zróżnicowanej ocenie tego rodzaju następstw.

W prowadzonych badaniach uwzględniono trzy taktyki wywierania wpływu służące uzyskaniu uległości partnera. Są to sposoby, które określono jako miękkie, np. dialog, odwoływanie się do uczuć, reklama, a także pośrednie, np. flirt, kalkulacja, ingracjacja, bezradność, oraz strategie określone jako twarde, np. przemoc, awantura, ciche dni, fochy, presja, wzajemność lub deprecjacja. Taktyki powyższe odniesiono do szeregu zmiennych osobowościowych, stylów przywiązania, postaw rodzicielskich, płci, samooceny oraz struktury Ja. Okazuje się, że wywieranie wpływu jest tym bardziej skuteczne, im uległość jest bardziej dobrowolna i niewymuszona presją. Stanowi też niejednokrotnie element przystosowawczy strategii utrzymania partnera przy sobie, służy samoregulacji, zaspokojeniu elementarnych potrzeb, czy też podnoszenia satysfakcji z istniejącego związku.

Natomiast negatywne skutki przynoszą taktyki twarde, służące wymuszaniu uległości – i jest to główne oraz czytelne przesłanie tej książki. Powracając zatem raz jeszcze do Trójkąta Dramatycznego, zauważamy, że w sposób wyraźny wiąże się on z rolą Prześladowcy jako inicjatora strategii twardych. Rola Ofiary nie jest jednak tak jednoznaczna w swojej uległości, jak mogłoby się wydawać. Pisze o tym Fanita English (1976a, 1976b), która wyróżnia dwa typy Ofiar, posiadające też odpowiadające im podtypy. Najkrócej, ze względu na szczupłość miejsca, można powiedzieć, iż tradycyjnej uległości odpowiada typ I Ofiary z dwoma podtypami. Podtyp Ia (ang. *helpless*) demonstruje w postaci uczuć zastępczych swoją bezradność i niezdolność do samodzielności, z kolei podtyp Ib (ang. *bratty*) charakteryzuje się ciągłym narzekaniem i niezadowolaniem. Istnieje jednak również typ II Ofiary. Posiada podtyp IIa (ang. *helpful*), cechujący się uczynnością i gotowością do pomocy, oraz podtyp IIb (ang. *bossy*) demonstrujący apodyktyczność. Różnica między poszczególnymi typami Ofiary charakteryzuje się odmiennością przyjętej przez daną osobę pozycji życiowej. W pierwszym wypadku jest to pozycja „Ja jestem nie-OK – Ty jesteś OK”, tak typowa dla demonstrowanej uległości. W przypadku drugim mamy do czynienia z uogólnioną postawą: „Ja jestem OK – Ty jesteś nie-OK”. Zróżnicowane są też komunikaty pochodzące od jednego i drugiego typu Ofiary. W typie pierwszym pochodzą one od bezradnego i narzekającego stanu Ja-Dziecko i kierowane są do struktury Ja-Rodzic (Opiekun czy lub Normatywny) partnera interakcji. Natomiast typ II Ofiary w sposób odwrotny adresuje swoje komunikaty ze stanu Ja-Rodzic i kieruje je do stanu Ja-Dziecko partnera. Myślę, że warte przytoczenia jest wskazanie wspomnianych odmienności, które ukazują fakt, iż uległość, jaką demonstruje Ofiara w modelu Trójkąta Dramatycznego, może mieć różne, i wcale niejednoznaczne, oblicze.

I na koniec. Nie sposób nie zgodzić się z recenzentem książki (prof. dr. hab. Dariuszem Dolińskim), który stwierdził, iż wspomniana pozycja powinna być wręcz lekturą obowiązkową w przypadku terapeutów małżeńskich. Z całą pewnością zapoznanie się z treścią prezentowanej książki pozwoliłoby tej grupie zawodowej, ale przecież nie tylko jej, uniknąć wiele uproszczeń i stereotypów, jakie wiązać się mogą z przejawianiem uległości między kochającymi się osobami. Wymowne w tym kontekście jest motto książki, przywołane jako stwierdzenie William P. Young, iż: „W uległości – w bliskiej relacji – nie chodzi o władzę ani posłuszeństwo, tylko o miłość i szacunek”. Powyższa obserwacja i zawarte w książce treści jakże celnie rozszerzają horyzont spojrzenia na bliskie międzyludzkie odniesienia. Natomiast analiza transakcyjna, o którą nie sposób było się w tym periodyku nie upomnieć, może dodatkowo jeszcze wnieść cenne uzupełnienia do wcale niejednoznacznego obrazu przejawianej czasem uległości.

Bibliografia

- English, F. (1976a). Differentiating Victims in the Drama Triangle. *Transactional Analysis Journal*, 6 (4), 384–386.
- English, F. (1976b). Racketeering. *Transactional Analysis Journal*, 6 (1), 78–81.
- Karpman, S. (1968). Drama Triangle Script Drama Analysis. *Transactional Analysis Bulletin* (7) 26, 39–43.
- Karpman, S. (2009). Sex Games People Play: Intimacy Blocks, Games, and Scripts. *Transactional Analysis Journal*, (39) 2, 103–116.
- Stewart, I., Joines, V. (2016). *Analiza transakcyjna dzisiaj*. Poznań: Dom Wydawniczy Rebis.