Edukacja Dziecka
nr 10 (2026)
s. 95–111

ISSN 2543-6406
LICENCJA: CC BY-NC

Agata Bartniak
ORCID:
Akademia im. Jakuba z Paradyża w Gorzowie Wielkopolskim

Charakterystyka Harveya Spectera na podstawie dialogów z serialu *W garniturach*

Characterization of Harvey Specter based on dialogues from the TV series *Suits*

Streszczenie
Autorka analizuje sześć dialogów z udziałem Harveya Spectera i innych postaci występujących w serialu. Większość rozmówców Harveya pozostaje z nim w relacji zawodowej. Dialogi są analizowane z wykorzystaniem teorii wskazówek tekstowych (ang. *textual cues*), teorii nieuprzejmości językowej (ang. *impoliteness strategies*) oraz koncepcji władzy (ang. *power*) Frencha i Ravena. Głównym celem artykułu jest ustalenie czy Harvey Specter jest przedstawiany jako arogancki i skoncentrowany na sobie prawnik, dla którego ważniejsze od innych ludzi i ich uczuć jest wygranie sprawy, nawet jeśli jest to związane z użyciem niekonwencjonalnych metod.

Słowa kluczowe: pragmatyka, (nie)uprzejmość językowa, władza, wskazówki tekstowe

Abstract
The author analyses six dialogues involving Harvey Specter and other characters appearing in the TV series. Most of Harvey's interlocutors are in a professional relationship with him. The dialogues are analysed from several theoretical perspectives, including the theory of textual cues, the theory of linguistic impoliteness, and the concept of power developed by John French and Bertram Raven. The main aim of the article is to determine whether Harvey Specter is portrayed as an arrogant and self-absorbed lawyer for whom winning a case is more important than other people and their feelings, even when achieving this goal involves the use of unconventional methods.

Wstęp

Badania z zakresu pragmatyki językowej wskazują na istotną rolę języka w konstruowaniu i ujawnianiu cech postaci literackich, filmowych i serialowych. Dialog stanowi istotny element w wielu tekstach kultury, a zarazem jest cennym źródłem informacji o relacjach między bohaterami i ich intencjach. W związku z tym analiza dialogów może stanowić istotne narzędzie charakterystyki postaci, ponieważ pozwala wnioskować o ich cechach, intencjach oraz relacjach z innymi bohaterami. W niniejszej analizie wskazówki kontekstowe, strategie (nie) grzeczności językowej, koncepcja „twarzy" oraz sarkazm są analizowane również w odniesieniu do relacji władzy między bohaterami, które mogą stanowić dodatkowy kontekst interpretacyjny dla charakterystyki postaci, na przykład poprzez analizę tego, jak dana postać odnosi się do osoby zajmującej wyższe stanowisko hierarchii obowiązującej między innymi w miejscu pracy. Niniejszy artykuł stanowi pragmatyczną charakterystykę Harveya Spectera, jednej z głównych postaci amerykańskiego serialu prawniczego *W garniturach* (*Suits*).

1. Teoria jawnych, ukrytych i autorskich wskazówek tekstowych (*textual cues*)

Culpeper[1] w swojej książce przedstawia obszerną i szczegółową listę cech tekstowych oraz technik służących charakteryzacji postaci. Wyjaśnia te cechy poprzez analizę sztuk Szekspira i zawartych w nich technikach tworzenia postaci. Omówione cechy i techniki dzieli na kilka grup. Najważniejsze z nich to wskazówki jawne, ukryte oraz autorskie. Pierwsza kategoria bierze pod uwagę to, co postać mówi sama o sobie w obecności lub nieobecności innych postaci, oraz to, co inni mówią o analizowanej postaci, zarówno w jej obecności, jak i pod jej nieobecność. Natomiast wskazówki ukryte obejmują informacje, które nie są przekazywane bezpośrednio, lecz mogą być wnioskowane na podstawie zachowania językowego i pozajęzykowego postaci. Wreszcie istnieją wskazówki autorskie, które przekazują informacje o postaci bezpośrednio od autora lub autorów jawnie lub niejawnie.

[1] J. Culpeper, *Language and characterisation: people in plays and other texts*, Harlow 2001. s. 167–172

1.1. Wskazówki jawne: autoprezentacja i czyjaś prezentacja

Wyróżniamy dwa rodzaje prezentacji: autoprezentację i prezentację dokonaną przez kogoś. Według Culpepera[2] autoprezentacja pojawia się, gdy jednostka przekazuje precyzyjne informacje o sobie w obecności lub nieobecności innej postaci. Natomiast podczas prezentacji dokonanej przez kogoś osoba prezentująca dzieli się informacjami na temat innej osoby.

Culpeper[3] wskazuje rozmowę kwalifikacyjną jako przykład autoprezentacji, zwracając jednocześnie uwagę na ograniczoną wiarygodność informacji przedstawianych przez osobę, która może być zainteresowana kształtowaniem określonego wizerunku. Co więcej, wyjaśnia, że autoprezentacja pod nieobecność innych może mieć większą wartość dla charakterystyki postaci, ponieważ jest ona wtedy sama i istnieje mocniejsze przypuszczenie, że postać mówi to, co tak naprawdę uważa. Culpeper[4] cytuje Husseya[5], który twierdzi, że wiele zależy także od tego, jak dobrze dana postać radzi sobie z samoświadomością i samoobserwacją.

Jeśli chodzi o prezentację kogoś, Culpeper[6] twierdzi, że można stworzyć całościowe wrażenie na temat danej osoby. Jednak, podobnie jak w przypadku autoprezentacji, problem leży w wiarygodności tej informacji. Przed wzięciem pod uwagę komentarza charakteryzującego, idealnym rozwiązaniem byłoby dokonanie jego oceny pod kątem wiarygodności postaci i jej stosunku do postaci docelowej[7]. Co więcej, istnieje tendencja do akceptowania opinii o kimś, bez odrzucania stwierdzeń, które mogą być zaburzone przez na przykład emocje osoby prezentującej. Trafność charakterystyki można ocenić na podstawie liczby osób wyrażających tę samą opinię na temat postaci docelowej. Culpeper[8] wyjaśnia tę kwestię w kategoriach atrybucji bodźca. Bodźcem w tym przypadku jest postać docelowa, a informacje na jej temat są powszechnie znane. Jeżeli wiele

[2] Ibidem, op. cit.
[3] Ibidem
[4] Ibidem
[5] S. S. Hussey, *The Literary Language of Shakespeare*, London 1982. s. 182, cyt za. J. Culpeper, *Language and characterisation: people in plays and other texts,* Harlow 2001. s. 167–172
[6] J. Culpeper, *Language and characterisation: people in plays and other texts,* Harlow 2001. s. 167–172
[7] Ibidem, s. 170–171.
[8] Ibidem.

postaci wyraża podobną opinię o postaci docelowej, co w tym przypadku jest atrybucją bodźca, to musi ona wynikać z cech, jakie posiada prezentowana osoba.

2. Teoria uprzejmości językowej i „twarzy"

Kolejną teorią kluczową dla charakterystyki jest teoria uprzejmości (ang. *politeness*) oraz powiązana z nią koncepcja „twarzy" (ang. *face*)**.** Według Browna i Levinsona[9] „twarz" to wykreowany obraz siebie w społeczeństwie, ujawniany innym uczestnikom aktu komunikacji. Ponieważ z pojęciem „twarz" wiążą się silne emocje, może ona zostać naruszona poprzez zakłopotanie, upokorzenie lub utratę. Uczestnicy rozmowy, ze względu na wzajemną ekspozycję, wolą jednak podtrzymywać i zaspokajać potrzeby „twarzy". Brown i Levinson dzielą „twarz" na negatywną i pozytywną. Pozytywna odnosi się do pragnienia każdej osoby, aby jej potrzeby i oczekiwania były doceniane i uznawane za pożądane przynajmniej przez niektóre osoby w otoczeniu. Natomiast negatywna dotyczy potrzeby każdej dorosłej, kompetentnej osoby, aby jej działania i decyzje nie napotykały przeszkód ze strony innych. Brown i Levinson opisują pewne akty komunikacyjne, które z natury zagrażają „twarzy", a akty te nazywane są „Face Threatening Acts" (FTAs). W swojej teorii grzeczności proponują oni pięć strategii mających na celu ochronę twarzy przed zagrożeniami oraz utrzymanie współpracy społecznej i harmonii.

3. Teoria nieuprzejmości (*impolitenses*)

Teoria nieuprzejmości językowej została rozwinięta przez Jonathana Culpepera[10] jako koncepcja opisująca sposoby naruszania „twarzy" rozmówcy. Jej założenia pozostają w relacji do teorii uprzejmości Browna i Levinsona[11], jednak koncentrują się na strategiach prowadzących do zagrożenia lub naruszania „twarzy" odbiorcy. Bousfield[12] zwraca natomiast uwagę na interakcyjny charakter nieuprzejmości, podkreślając znaczenie reakcji odbiorcy dla oceny, czy dane

[9] P. Brown, S. C. Levinson, *Politeness: Some universals in language usage*, Cambridge 1987. s. 61–73
[10] J. Culpeper, *Language and characterization…*, op. cit.
[11] P. Brown, S. C. Levinson, *Politeness: Some universals…*, op. cit.
[12] D. Bousfield, *Impoliteness in interaction*, Amsterdam 2008. s. 71–72

zachowanie rzeczywiście zostało odebrane jako nieuprzejme. Jedną ze strategii nieuprzejmości jest bezpośrednia nieuprzejmość (bald on-record impoliteness), polegająca na bezpośrednim dokonaniu aktu zagrażającego „twarzy" rozmówcy bez jego złagodzenia. Kolejnymi przykładami strategii nieuprzejmości są strategie zaprojektowane tak, aby zaatakować pozytywną i negatywną twarz, zwane dalej strategiami nieuprzejmości pozytywnej (positive impoliteness) i negatywnej (negative impoliteness). Pozytywna nieuprzejmość może być realizowana między innymi poprzez przezywanie rozmówcy, ignorowanie go, wykluczenie z aktywności, używanie niezrozumiałego dla niego języka czy okazywanie braku zainteresowania itp. Negatywna nieuprzejmość obejmuje zastraszanie, protekcjonalność, pogardę, ośmieszanie, naruszenie przestrzeni rozmówcy oraz podkreślanie jego zobowiązań lub zależności. Następną strategią nieuprzejmości jest sarkazm lub udawana grzeczność (mock politeness), która będzie szczególnie istotna w dalszej analizie ze względu na jej występowanie w wybranych dialogach Harveya. Ostatnią strategią nieuprzejmości jest powstrzymanie się od okazywania grzeczności (withhold politeness). Zastosowanie tej strategii oznacza celowe powstrzymanie się od okazywania grzeczności, gdy jest ona wymagana lub oczekiwana. Dodatkowo Bousfield[13] twierdzi, że aby uznać nieuprzejmość językową za skuteczną, odbiorca komunikatu musi ją zrozumieć i być jej świadomy

4. Sarkazm

Definicja sarkazmu przedstawiona tutaj pochodzi ze słownika[14]. Sarkazm to sposób przekazywania wiadomości za pomocą mowy lub pisma, który implikuje znaczenie przeciwne do tego, co oznacza wypowiedź – a raczej użyte elementy leksykalne – w celu opowiedzenia żartu lub wyrażenia irytacji z jakiegoś powodu.

5. Teoria władzy

Teoria władzy opisuje wpływ, jaki rozmówcy mogą na siebie wywierać oraz rodzaje władzy widoczne w dialogach. Główne wyjaśnienie teorii władzy

[13] D. Bousfield, *Impoliteness in interaction*…., op. cit.

[14] Longman Dictionary of Contemporary English Online (https://www.ldoceonline.com/dictionary/sarcasm)

pochodzi od Frencha i Ravena[15]. Podstawowy opis władzy, zaproponowany przez nich, zakłada, że w relacji między dwiema osobami jedna z nich ma możliwość wpływania na decyzje i zachowanie drugiej.

Teoretycy biorą pod uwagę relację między dwiema jednostkami i analizują ją z dwóch perspektyw. Pierwsza dotyczy tego, co kontroluje zachowanie osoby sprawującej władzę, a druga — tego, co determinuje reakcję osoby poddanej temu wpływowi. W poszukiwaniu głównych typów władzy French i Raven[16] koncentrują się zasadniczo na tej drugiej perspektywie i tworzą swoją koncepcję z punktu widzenia przestrzeni życiowej P (osoby, na której wywierany jest wpływ). Dodatkowo definiują władzę jako wpływ i zmianę psychologiczną. Zmiana psychologiczna jest przez nich rozumiana jako ogólne pojęcie, obejmujące takie zjawiska jak zmiana zachowania, potrzeb, wartości, postaw i innych cech pola psychologicznego jednostki. Jeśli chodzi o zmianę opinii, French i Raven[17] wyjaśniają, że może ona być rezultatem wielu czynników, takich jak siła oddziałująca na inną osobę, siła oporu wynikająca z pozycji w grupie lub siła wynikająca z osobistych potrzeb.

Na podstawie władzy French i Raven[18] definiują relację między dwiema osobami, P i O (gdzie P to osoba poddana wpływowi, a O to czynnik społeczny wywierający wpływ). Uważają, że władza charakteryzuje się jakościowo zróżnicowanymi koncepcjami, które uznają za pięć najczęstszych i najważniejszych podstaw władzy, mianowicie: władza nagradzania (ang. *reward power*), władza przymusu (ang. *coercive power*), władza legalna / prawomocna (ang. *legitimate power*), władza odniesienia (ang. *referent power*), władza ekspercka (ang. *expert power*).

6. Informacje o serialu

Serial telewizyjny *W garniturach* (ang. *Suits*) jest amerykańskim serialem prawniczym, którego emisja rozpoczęła Network 23 czerwca 2011 roku na kanale USA i zakończyła 25 września 2019 roku po dziewięciu sezonach. Twórcą i scenarzystą serialu jest Aron Korsh, a producentem Universal Cable Production.

[15] J. R. P. French, B. Raven, *The bases of social power…*, op. cit., s. 151–164.
[16] Ibidem.
[17] Ibidem
[18] Ibidem.

Cały pierwszy sezon pierwotnie był dostępny na DVD Region 1, a w 2015 roku pojawił się w serwisie streamingowym Netflix. Serial był nominowany do wielu nagród, m.in. do nagrody People's Choice Award w 2015 i 2016 roku, a Gina Torres i Patrick J. Adams, otrzymali indywidualne nagrody. Sukces serialu doprowadził do powstania krótkiego spin-offu *Pearson*, którego premiera odbyła się 17 lipca 2019, kiedy to wyemitowano ostatni sezon *Suits*[19].

6.1. Fabuła

W garniturach (ang. *Suits*) to amerykański serial prawniczy opowiadający o losach niezwykle utalentowanego, charyzmatycznego, ale zarazem bezkompromisowego prawnika Harveya Spectera oraz jego współpracownika Mike'a Rossa, który mimo braku ukończonych studiów prawniczych zostaje zatrudniony przez Spectera ze względu wyjątkową zdolność zapamiętywania informacji. Serial śledzi ich kariery w prestiżowej nowojorskiej kancelarii, gdzie wspólnie rozwiązują trudne sprawy, jednocześnie ukrywając tajemnicę Mike'a. Produkcja łączy dynamiczną akcję, błyskotliwe dialogi i humor z wątkami obyczajowymi oraz relacjami między bohaterami.

7. Analiza i wnioski

Pierwsze trzy dialogi zostaną przeanalizowane z perspektywy teorii *textual cues*, natomiast kolejne poddane zostaną analizie w świetle teorii nieuprzejmości. W celu przeprowadzenia kompleksowej analizy każdy z omawianych fragmentów będzie również uwzględniał relacje zachodzące między Harveyem a postaciami, z którymi w danym momencie wchodzi on w interakcje. Każdy z wybranych fragmentów dialogu zostanie poprzedzony krótkim opisem kontekstu, którego celem będzie wprowadzenie czytelnika w sytuację przedstawioną w danym dialogu. Zabieg ten ma ułatwić zrozumienie analizowanych fragmentów oraz sprawić, że zamieszczona po nich analiza będzie bardziej przejrzysta i czytelna.

Pierwszy z fragmentów wypowiedzi ma miejsce między Harveyem a Mikiem, w obecności sekretarki, Donny Paulsen. Warto w tym miejscu zaznaczyć, że Mike nie jest jeszcze tak blisko związany z Harveyem, dlatego

[19] https://en.wikipedia.org/wiki/Suits_(American_TV_series) [dostęp: 20.01.2026]

ich sposób komunikacji różni się od relacji, jaką Harvey utrzymuje z Donną. Donna od wielu lat pełni funkcję jego sekretarki, doskonale zna jego wymagania i oczekiwania, co sprawia, że ich relacja wykracza poza standardowe relacje zawodowe. Mike natomiast dopiero rozpoczyna pracę w kancelarii, dlatego ich kontakt ma znacznie bardziej formalny charakter. Jednocześnie sposób, w jaki Harvey i Donna komunikują się ze sobą, sugeruje, że ich relacja jest zdecydowanie bardziej przyjacielska niż wyłącznie profesjonalna.

- Fragment 1
Mike: What's that?
Harvey: That's my suit guy. Go in, tell him I sent you, and spend some money.
Mike: What does it matter how much money I spend on suits?
Harvey: People respond to how we're dressed, so like it or not, this is what you have to do.
Mike: That's weird, you giving me advice. It sounds like you actually care about me.
Harvey: I don't. You're a reflection of me, and I absolutely care about me. So get your skinny tie out of my face and get to work. [Mike leaves]
Donna: That was a little harsh.

W analizowanym przykładzie Mike, nie dostrzegając znaczenia odpowiedniego wyglądu w zawodzie prawnik, a sugeruje, że wbrew wcześniejszym zapewnieniom Harveya zależy mu na nim, skoro udziela mu cennej rady dotyczącej jego wyglądu. Harvey szybko jednak odrzuca taką interpretację, wyjaśniając motyw swojego zachowania. Harvey przedstawia swoją motywację jako związaną przede wszystkim z własnym interesem i reputacją. Określa Mike'a jako swoje „odbicie", sugerując, że sposób prezentowania się młodszego współpracownika wpływa również na jego własny wizerunek. Jednocześnie zaznacza, że jedyną osobą, na której naprawdę mu zależy, jest on sam. Takie zachowanie wobec młodego pracownika można uznać za nadmiernie surowe. Potwierdza to również reakcja Donny, która, mimo że od lat współpracuje z Harveyem i dobrze zna jego sposób bycia, stwierdza, że jego postawa wobec Mike'a była zdecydowanie zbyt surowa. Posiadana przez Harveya władza legalna i expercka

może sprzyjać asymetrii relacji między nim a Mikiem, co znajduje odzwierciedlenie w jego sposobie komunikowania się z podwładnym.

Następny dialog odbywa się na pokazie samochodowym, po rozmowie z nowym prezesem firmy McKernon Motors, który chce przenieść działalność firmy za granice. Rozmowa jest pomiędzy Mikiem a Harveyem i dotyczy pomysłu nowego prezesa. Według Harveya jest to decyzja, której skutki zdecydowanie negatywnie wpłyną na rozwój firmy, która jest dla niego ważna, gdyż jest ona pierwszym jego klientem, którego sprowadziła do kancelarii, oraz z przychodami, jakie Harvey otrzymuje od firmy. Harvey nie podzielił się swoją opinią z prezesem, co więcej zamierza go usunąć ze stanowiska.

- Fragment 2
Harvey: The asset's not the name. It's the quality. He moves overseas, it's gonna kill the goose that laid the goddamn golden engine.
Mike: Wait a minute. I thought you didn't get emotionally attached to the client.
Harvey: I'm emotionally attached to me. Look, I made a bet that this company would grow and my billables would grow with it. We're holding a pair of aces, and this asshole's trying to fold.
Mike: So? What are you gonna do?
Harvey: I'm not gonna do anything. You're gonna go through those bylaws, and you're gonna find me a way to get rid of Robert Stensland.
Mike: No, no, no, no. I have to go see my grandmother. Uh-uh.
Harvey: Is she dying?
Mike: No.
Harvey: Cancel on her.

W tym przykładzie Mike podaje w wątpliwość stwierdzenie, że Harvey nie przywiązuje się do klientów. W tym przypadku jego asystent sugeruje, że Harvey mógłby mieć emocjonalną więź z klientem, ze względu na to, że był to jeden z jego pierwszych sukcesów. Harvey zaprzecza temu, wyjaśniając, że zależy mu tylko na firmie dlatego, że jego kariera jest z nią powiązana. Na początku tej wypowiedzi podkreśla, że tym, do czego jest przywiązany emocjonalnie, jest on sam, co można również rozumieć jako jego obecny styl bycia lub życia.

Ponadto krytykuje swojego klienta, będącego prezesem firmy, w obecności swojego asystenta, wykorzystując wyrażenie zaczerpnięte z terminologii gier karcianych, co przyczynia się do kreowania jego wizerunku jako osoby nastawionej na rywalizację i osiąganie zwycięstwa. Zgodnie z kontekstem powyższej sceny Harvey nie przedstawia prezesowi swojego stanowiska, lecz decyduje się podjąć działania zmierzające do jego usunięcia. Takie zachowanie może wskazywać na silne przekonanie Harveya o własnych kompetencjach i prawie do samodzielnego podejmowania decyzji, nawet jeśli wiąże się to z przekroczeniem ustalonych granic kompetencji. Harvey odnosi się również bardzo chłodno do Mike'a, który chce spotkać się ze swoją babcią. Harvey reaguje na informacje o planowanym spotkaniu Mike'a z babcią w sposób lekceważący. Pytanie „Is she dying?" sugeruje, że w jego hierarchii priorytetów obowiązek zawodowy ma pierwszeństwo przed planami prywatnymi Mike'a. W tym przypadku Harvey korzysta z tego, że posiada nad swoim asystentem władzę legalną, co zwiększa jego możliwość wywierania wpływu na Mike'a, aby przełożył swoje życie zawodowe nad życie prywatne.

Trzeci dialog ma miejsce podczas rozmowy kwalifikacyjnej na stanowisko współpracownika. Harvey, po kilku kandydatach, ma już wyraźnie dość przeciętnych absolwentów Harvardu i prosi Donnę, aby zrobiła mu przysługę i dała znać, jeśli pojawi się ktoś interesujący.

- Fragment 3
Donna: Okay. What are you looking for?
Harvey: Another me.
Donna: Got it. Arrogant, self-absorbed, blow-hard. Thinks he's the smartest one in the room.
Harvey: That's why I love you. You get me.

Donna pyta, jakiego asystenta powinien zatrudnić. Harvey odpowiada: „takiego jak ja". Donna przedstawia Harveya jako osobę arogancką, skoncentrowaną na sobie, nadmiernie przekonaną o własnych kompetencji i przekonaną o swojej przewadze intelektualnej. Harvey nie tylko zgadza się z jej charakterystyką, lecz także wyraża zadowolenie z tego, że Donna tak trafnie go rozpoznaje.

Kolejne trzy dialogi analizowane są pod kątem teorii nieuprzejmości. Pierwszy z nich pochodzi ze sceny w gabinecie Jessiki. Sytuacja ma miejsce po tym, jak plan Mike'a dotyczący usunięcia prezesa firmy się nie powiódł. W rzeczywistości to Jessica jest odpowiedzialna za jego niepowodzenie, ponieważ nie zgodziła się z Harveyem w kwestii zwolnienia prezesa i wysłała Louisa do firmy, aby pokrzyżował plan Mike'a. Harvey zdaje sobie z tego sprawę dopiero później, ale początkowo sądzi, że winę ponosi Louis.

- Fragment 4

Louis: So this is what happens when you promote the wrong guy to senior partner.
Harvey: If you hadn't gone to Stensland behind my back, this wouldn't have happened.
Louis: You don't know that. And I'm a member of this firm just as much as you.
Harvey: Oh, I think we both agree that you're a member.
Louis: For your information, I didn't even...
Jessica: Louis. Harvey, eye on the ball. The issue here is you tried to torpedo a client...
Harvey: The client is McKernon Motors, not Stensland.
Jessica: You didn't let me finish. Without my consent. That trumps the "who's the client" part. Louis, go to Stensland, repair the relationship. Say what you have to. Call it a misunderstanding. Promise Harvey is no longer involved.
Louis: Consider it done.

Wypowiedź Harveya „I think we both agree that you're a member" ma charakter ironiczny i pełni funkcję ośmieszającą i deprecjonującą. Harvey pozornie potwierdza jego przynależność do firmy, jednak sposób sformułowania wypowiedzi sugeruje lekceważenie jego pozycji. W tym kontekście wypowiedź można interpretować jako przejaw sarkazmu i strategię mającą na celu zdyskredytowanie rozmówcy. Pokazuje to, że Harvey jest nie tylko arogancki i narcystyczny, ale także na tyle bezpośredni, by sugerować takie rzeczy w obecności Jessiki. Jessica jako bezpośrednia przełożona zarówno Louisa, jak i Harveya posiada nad nimi władzę prawomocną. Harvey nie podporządkowuje się początkowo

jej stanowisku i próbuje uzasadnić swoje działania, co wskazuje na jego silną potrzebę zachowania autonomii decyzyjnej.

W następnej scenie Louis przychodzi do Harveya omówić warunki pracy nad sprawą dotyczącą dwóch sióstr, które są klientkami kancelarii. Każdy reprezentuje jedną z nich. Siostry nie mają ze sobą dobrych relacji. Louis i Harvey szybko zaczynają traktować całą sprawę jako rywalizację między sobą i chcą sprawić, by ta druga nie dostała tego, czego chce. Dialog rozpoczyna się w momencie, gdy Donna wpuszcza Louisa do gabinetu Harveya.

- Fragment 5

Donna: Speak of the devil, her majesty's here to see you.
Louis: I heard that.
Donna: You were meant to.
Louis: Gentlemen.
Harvey: Your highness.
Louis: Okay, you know what? That's exactly why I'm here.
Harvey: To be mocked?
Louis: No, to set clear ground rules, to keep the negotiation above board.
Harvey: Absolutely. No kicking, no biting, and no rabbit punches.
Louis: And now you're mocking the ground rules.
Harvey: No, I'm just mocking you.
Louis: Point one. We both agree to use the independent valuations.
Harvey: Absolutely. Good point.
Louis: Point two. You do not call Jessica in to mediate. This is you and me.
Harvey: You afraid mom's gonna take my side?
Louis: No, I know mom's gonna take your side.
Harvey: Because I'd be right.
Louis: Point three. Chinese wall. You can't access any internal documents that I create.
Harvey: Let's make Jessica proud. We do this right, everyone walks away happy.
Louis: Wonderful.
Harvey: Don't worry. We'll still crush him.
Louis: I heard that.
Harvey: You were meant to.

Na początku dialogu nazywa go „Your highness", co jest sarkazmem i przykładem *positive impoliteness – call the other names*. Harvey oczywiście używa go w nieszczerej intencji. Co więcej, to Donna jako pierwsza nazywa go w ten sposób, a Harvey nie sprzeciwia się takiemu sposobowi zwracania się do Louisa, lecz sam stosuje analogiczne określenie. Harvey stosuje głównie strategię *negative impoliteness – ridicule*. Świadomie upokarza Louisa w obecności Mike'a, który zajmuje niższą pozycję zawodową niż oni, co może wzmocnić efekt degradacji statusu Louisa. Harvey ośmiesza lub okazuje wyższość w niemal każdej odpowiedzi skierowanej do Louisa. Louis chce, aby Jessica została odsunięta od sprawy, ponieważ wie, że będzie wspierać Harveya. Harvey jednak z przekonaniem odpowiada, że Jessica stanęłaby po jego stronie po prostu dlatego, że on sam uważa się za osobę mającą rację. Wypowiedź ta wzmacnia obraz Harveya jako osoby przekonanej o własnej racji skłonnej do podkreślania swojej przewagi w relacji z Louisem. W dwóch ostatnich linijkach Harvey ignoruje fakt, że Louis nadal jest w pokoju, i mówi do Mike'a, że go „zmiażdżą", na co Louis odpowiada, że to słyszał. Harvey zaś bezpośrednio przyznaje, że właśnie taki był jego zamiar.

Ostatni analizowany fragment ma miejsce w firmie maklerskiej, która jest jedną z klientek kancelarii. Harvey i Mike przychodzą tam, aby znaleźć dowody na niewinność Gabby Stones, byłej maklerki oskarżonej o handel papierami wartościowymi. Jednak, gdy Harvey prosi o dostęp do listy transakcji dokonanych przez firmę w ostatnim roku, menedżer Samuel Tull odmawia udostępnienia tej listy.

- Fragment 6

Samuel: And I'm telling you I'm not giving you shit. You think I don't know what attorney-client privilege is? You know, you corporate lawyers look down your noses at us because we didn't go to Ivy League schools. Just because I don't have a fancy degree doesn't mean you get to come into my house and order me around. And you go whine to Morello and I'll knock you on your ass like the pussy you are.

Harvey: Well, Sam, I'm sorry that you feel that way, but I've been working for your boss Dean Morello for a very long time, and let me tell you something. You try to stonewall me, you'll be out on the street in less than a week. As for

the other stuff, do I think that I'm smarter than you? You're damn right I do. But if you think that means that I can't kick your ass up and down this floor, take a swing and see what happens.
Samuel: [silence, looks down]
Harvey: I didn't think so.

W odpowiedzi na stanowisko Samuela Harvey nie próbuje podważać jego kompetencji jako menedżera, lecz wykorzystuje swoją znajomość z jego przełożonym, Deanem Morello. Informuje Samuela, że jeśli ten będzie utrudniał mu dostęp do potrzebnych informacji, może doprowadzić do jego zwolnienia. Wypowiedź Harveya można zatem zaklasyfikować jako przykład strategii *negative impoliteness – threaten/frighten*, ponieważ ma ona na celu wywarcie presji na rozmówcę poprzez wskazanie negatywnych konsekwencji jego dalszej odmowy współpracy. Harvey wykorzystuje w ten sposób swoją przewagę wynikającą z relacji z przełożonym Samuela, aby zmusić go do podporządkowania się jego żądaniom. Gdy Samuel zarzuca Harveyowi arogancję wynikającą z posiadania dyplomu, Harvey temu nie zaprzecza, lecz dodatkowo stosuje *positive impoliteness – disassociate from the other:* stwierdza, że Samuel nie jest tak inteligentny jak on. Dodatkowo sposób, w jaki Harvey zwraca się do Samuela, jest wyjątkowo bezczelny, zwłaszcza że nie znają się osobiście. Z perspektywy teorii władzy, Samuel dysponuje informacjami, do których Harvey chce uzyskać dostęp, co daje mu możliwość kontrolowania dostępu do określonych danych. Nie oznacza to jednak automatycznie przewagi władzy w całej relacji. W analizowanej sytuacji istotniejsze jest to, że Harvey dysponuje możliwością wpływu na Samuela poprzez swoją relację z jego przełożonym. Informuje go, że pozostaje w kontakcie z jego bezpośrednim przełożonym, a następnie przedstawia konsekwencje, jakie mogą go spotkać w przypadku odmowy współpracy. W ten sposób Harvey wykorzystuje władzę przymusu, wywierając wpływ na Samuela poprzez zagrożenie negatywnymi konsekwencjami. Reakcja Samuela sugeruje, że groźba Harveya okazała się skuteczna i doprowadziła do podporządkowania się jego żądaniom.

Wnioski

Przedstawione dane ograniczyły się do trzech odcinków pierwszego sezonu, dostarczyły jednak wystarczających informacji na temat postaci na potrzeby niniejszego artykułu i pozwoliły na wyciągnięcie następujących wniosków.

Celem charakterystyki było ustalenie, czy jeden z głównych bohaterów serialu, Harvey Specter, jest w rzeczywistości aroganckim, skupionym na sobie, bezczelnym prawnikiem, któremu zależy wyłącznie na wygrywaniu spraw, a nie na uczuciach innych ludzi. Analiza pokazuje jednak, że jego zachowanie może być interpretowane nie tylko jako przejaw arogancji, lecz także jako sposób funkcjonowania w środowisku korporacyjnego prawa, w którym skuteczność, konkurencyjność i zdecydowanie mają istotne znaczenie. Dane analizowano pod kątem jego opinii o sobie, opinii innych postaci strategii (nie)uprzejmości językowej oraz teorii władzy. Analiza autoprezentacji pojawiającej się w podanych fragmentach wykazała, jak ważny dla Harveya jest sukces. W drugim analizowanym fragmencie Harvey, kierując się własnym interesem, nakazuje Mike'owi odwołać spotkanie z członkiem rodziny, aby ten mógł wykonać powierzone mu zadanie. Jego celem jest znalezienie luki prawnej, która umożliwi usunięcie prezesa firmy McKernon Motors, będącej klientem kancelarii, ze stanowiska. W analizowanym fragmencie Harvey nie odnosi się do osobistych konsekwencji, jakie decyzja o usunięciu prezesa może mieć dla niego. Koncentruje się natomiast na interesie firmy oraz konsekwencjach tej decyzji dla własnej kariery i wyników zawodowych. W jego przekonaniu, jeśli zagraża on sukcesowi firmy, od którego zależy również rozwój jego własnej kariery, powinien zostać usunięty bez względu na okoliczności. Fragment ten ukazuje również stosunek Harveya do Mike'a. Mimo że Mike planował spotkanie z babcią, Harvey oczekuje od niego podporządkowania obowiązkom zawodowym i rezygnacji z życia prywatnego na rzecz pracy. W analizowanych fragmentach Mike doświadcza również sytuacji, w których Harvey podporządkowuje jego potrzeby zawodowym priorytetom. Przejawia się to między innymi w scenie, w której Harvey przedstawia Mike'a jako swoje „odbicie", sugerując, że sposób, w jaki Mike prezentuje się innym, wpływa również na wizerunek samego Harveya.

Przechodząc do sposobu prezentowania postaci przez innych bohaterów, należy zauważyć, że ich opinie na temat Harveya są w dużej mierze zbieżne, choć

różnią się w zależności od charakteru i stopnia zażyłości łączącej ich z prawnikiem. Istotny wpływ na sposób formułowania tych opinii ma bowiem charakter oraz stopień zażyłości relacji łączących poszczególne postacie z Harveyem. Przykładem może być Donna, która współpracuje z nim od wielu lat i pozostaje z nim w bliskiej relacji, w przeciwieństwie do Mike'a, który dopiero rozpoczyna pracę w kancelarii i dopiero poznaje Harveya. Donna otwarcie zwraca Harveyowi uwagę na jego wady, określając go mianem osoby aroganckiej i narcystycznej oraz podkreślając, że współpraca z nim jest wyjątkowo wymagająca.

Ostatnim aspektem badanym w dialogach była nieuprzejmość. Analiza strategii nieuprzejmości stosowanych przez Harveya ma na celu pokazanie, jak zachowuje się on wobec ludzi – zarówno tych, których zna, jak i nieznajomych. W przykładzie z Samuelem: Harvey przede wszystkim grozi rozmówcy, podważa jego kompetencje i otwarcie podkreśla swoją przewagę. Natomiast w dialogu z Louisem Harvey często wykorzystuje strategie nieuprzejmości polegające na ośmieszaniu rozmówcy i podważaniu jego statusu. Jego wypowiedzi mają na celu zaznaczenie przewagi nad Louisem oraz nadanie rozmowie charakteru rywalizacji. W obu przypadkach bardzo często posługuje się sarkazmem. Wykorzystuje go przede wszystkim w celu podkreślenia swojej wyższości nad rozmówcami, co może wskazywać na jego arogancki sposób komunikowania się oraz potrzebę podkreślania własnej przewagi.

Podsumowując, przeprowadzona analiza wskazuje, że w badanych fragmentach Harvey Specter jest przedstawiony jako prawnik gotowy posunąć się daleko, aby osiągnąć zamierzony cel. Analizowane fragmenty przedstawiają go jako osobę często przedkładającą własne cele nad potrzeby innych. Nie przeszkadza mu, gdy inni opisują go negatywnie, wręcz żartuje z tego. Ponadto w analizowanych fragmentach zdarza mu się wyśmiewać osoby, wobec których przyjmuje pozycję wyższości. Wybrane fragmenty pokazują, że Harvey jest nieustępliwy, konkurencyjny i dominujący w kontaktach z innymi, szczególnie gdy dąży do osiągnięcia własnych celów.

Bibliografia

1. Bousfield D., *Impoliteness in interaction*, Amsterdam 2008.
2. Brown P., Levinson S. C., *Politeness: Some universals in language usage.* Cambridge 1987.
3. Culpeper J., *Towards an anatomy of impoliteness*, „Journal of Pragmatics" 1996, vol. 25, Iss. 3, s. 349–367.
4. Culpeper J., *Language and characterisation: people in plays and other texts*, Harlow2001.
5. Forever Dreaming, Suits Transcript. 2011.
6. https://transcripts.foreverdreaming.org/viewforum.php?f=189.
7. French J. R. P., Raven B, Cartwright D.., *The bases of social power*, [w:] *Studies in Social Power*, 1959, s. 151–164.
8. Hussey S. S., *The Literary Language of Shakespeare*, London 1982.
9. Longman Dictionary of Contemporary English Online (https://www.ldoceonline.com/dictionary/sarcasm).