

Barbara Sobczak

Retoryka a niejęzykowe środki komunikacji

1. Retoryka

Począwszy od starożytności, retoryka rozumiana jest jako system wiedzy, pojęć oraz reguł tworzenia i analizowania tekstów, głównie językowych, a jej celem jest umiejętność dobrego mówienia (*ars bene dicendi*). Przy czym „dobre” oznacza tutaj przede wszystkim skuteczne, a więc przekonujące. Dla Platona retoryka była „sztuką prowadzenia dusz ludzkich za pomocą słów”¹. Arystoteles nazywał ją „umiejętnością metodycznego odkrywania tego, co w odniesieniu do każdego przedmiotu może być przekonywające”², a Kwintylijan „wiedzą, jak poprawnie wynajdywać, porządkować, wypowiadać (w sensie: w dobrej formie językowej), [...] i godnie zaprezentować (dowolny tekst)”³. Przedmiotem retoryki jest więc tekst o określonej budowie (uporządkowany zgodnie z regułami *inventio*, *dispositio* i *elocutio*), odwołujący się do określonego systemu wartości, którego celem jest przekonywanie⁴. Tekst oczy-

¹ Platon, *Fajdros*, przeł. W. Witwicki, Warszawa 1958, s. 125-129.

² Arystoteles, *Retoryka. Retoryka dla Aleksandra. Poetyka*, przeł. H. Podbielski, Warszawa 2004, s. 47.

³ Kwintylijan, *Kształcenie mówcy*, ks. V.10.54, cyt. za: J.Z. Lichański, *Retoryka. Historia, teoria, praktyka*, t. 1, Warszawa 2007, s. 21. Można tu przytoczyć za Kwintylijanem (*Kształcenie mówcy. Księgi I, II i X*, przeł. M. Brożek, Warszawa 2002, ks. II.15.1-38) inne jeszcze definicje retoryki formułowane przez starożytnych: Isokratesa (V/VI w. p.n.e.): „Retoryka jest mocą przekonywania” (s. 208), Teodektesa (IV/III w. p.n.e.): „Celem retoryki jest prowadzić człowieka za pomocą mowy do tego, czego pragnie mówca” (s. 210), Hermagorasa (II w. p.n.e.): „Celem retoryki jest mówić w sposób mogący przekonać” (s. 211).

⁴ Retoryka dostarcza wiedzy o technikach posługiwania się słowem. Słowem, dodajmy, nastawionym na perswazję. Na ten aspekt szczególnie mocno nastawione są współczesne ujęcia retoryki (Nowa Retoryka Chaima Perelmana; zob. Ch. Perelman, *Imperium retoryki. Retoryka i argumentacja*, przeł. M. Chomicz, Warszawa 2002) i w takim znaczeniu – jako sztuka budowania przekazów perswazyjnych, sztuka argumentacji – retoryka funkcjonuje np. w badaniach nad współczesnymi mediami i przekazami medialnymi.

wiście odpowiednio wykonany (*memoria* i *actio*), z uwzględnieniem nie tylko intencji i kompetencji nadawcy – ideał mówcy starożytnego obejmował jego kwalifikacje zarówno intelektualne, jak i moralne (*orator est vir bonus, dicendi peritus*), ale przede wszystkim nastawienia odbiorcy⁵. Odbiorca jest z punktu widzenia retoryki kategorią nadrzędną. Tekst bowiem nie może istnieć poza określoną sytuacją komunikacyjną. To potrzeby, predyspozycje, opinie, nastawienie, charakter odbiorcy determinują dobór odpowiednich środków przekonywania, i to zarówno z zakresu inwencji (topika i argumentacja), elokucji (wybór kodu językowego), jak i z punktu widzenia samego aktu wygłoszenia.

Pronuncjacja i to co z nią związane, czyli umiejętność zarządzanie głosem, ciałem i przestrzenią, jest więc aspektem bardzo istotnym, chociaż często pozostającym na marginesie głównego nurtu zainteresowań retoryką. Również w podręcznikach retoryki poświęca się jej najmniej uwagi. To marginalizowanie problematyki *actio* wynika, jak podkreśla Jerzy Ziomek, z przyczyn dość oczywistych. W praktyce bowiem umiejętność wygłaszania mowy była i jest w dużej mierze darem natury, a w mniejszym stopniu umiejętnością pochodzącą z nauki i doświadczenia⁶. Poza tym jest to aspekt ważny, ale trudno opisywalny. Starożytni uczyli się sztuki publicznego mówienia przede wszystkim przez obserwację i naśladowanie, a nie z teoretycznych opisów, chociaż i takich nie brakuje w klasycznych podręcznikach retoryki.

Punktem wyjścia tych rozważań chciałabym uczynić tezę, że potencjał perswazyjny, który tkwi w nadawcy, a który ma się ujawnić na etapie *actio*, wynika z takich czynników, jak wiarygodność, kompetencja, podobieństwo do odbiorcy, sympatia, jaką budzi, i charyzma, a wszystkie one w mniejszym lub większym stopniu budowane są z tego, co pozasłowne. O czym wiedzieli już starożytni, a co w ostatnich dziesięcioleciach jest przedmiotem wielu badań, zwłaszcza psychologów, organizacja komunikacji nie przebiega wyłącznie na poziomie werbalnym. Człowiek przemawia całym swoim ciałem i z punktu widzenia retoryki pronuncjacja może być skuteczna tylko dzięki współistnieniu działań werbalnych, niewerbalnych i parajęzykowych.

2. Środki pozawerbalne w komunikacji

Gdy mowa o tym, co pozasłowne w komunikacji, w literaturze przedmiotu⁷ pojawia się pojęcie aktów komunikacji niewerbalnej. W znaczeniu

⁵ J.L. Lichański, op.cit., s. 22.

⁶ J. Ziomek, *Retoryka opisowa*, Wrocław 2000, s. 245.

⁷ Zob. np. B. Taras, *O niewerbalnych środkach prezentacji retorycznej*, w: *Retoryka dziś*, red. R. Przybylska, W. Przyczyna, Kraków 2001, s. 427-436; J. Antas, *Co mówią ręce. Wpro-*

węższym *komunikacja niewerbalna* to przekazywanie informacji za pomocą statycznych i dynamicznych właściwości ludzkiego ciała, a więc części i całości ludzkiego ciała⁸. W szerszym znaczeniu *komunikacją niewerbalną* będzie wszelkie, zamierzone i niezamierzone, pozasłowne przekazywanie informacji.

Prostą klasyfikację komunikacji niewerbalnej przedstawił Randall Harrison⁹, włączając do niej:

1) komunikację proksemiczną¹⁰, tzn. taką, w której informacje są przekazywane przez odpowiednią aranżację przestrzeni,

2) komunikację kinezyjną¹¹, operującą głównie ruchem ciała lub poszczególnych kończyn,

3) komunikację pozajęzykową – paralingwistyczną, która obejmuje wskaźniki sposobu mówienia (timbre i barwę głosu, ton, siłę głosu, rytm mówienia, wysokość głosu, intonację i akcentowanie).

Elementy niewerbalne w komunikacji to zatem gesty, mimika, dotyk i kontakt fizyczny, spojrzenie i wymiana spojrzeń, postawa i pozycje ciała, dystans fizyczny, wygląd fizyczny, zaaranżowanie przestrzeni, w której dochodzi do kontaktu, przedmioty, którymi ludzie się posługują oraz głos i jego cechy¹². Wyniki badań nad komunikacją niewerbalną Marka Knappa wymagają włączenia tutaj również stroju jako elementu znaczącego w pozawerbalnym ko-

wadzenie do komunikacji niewerbalnej, w: *Retoryka dziś*, red. R. Przybylska, W. Przychyńska, Kraków 2001, s. 437-460; idem, *Gest, mowa a myśl*, w: *Językowa kategoryzacja świata*, red. R. Grzegorzczak, A. Gajdzińska, Lublin 1996, s. 71-96; M. Argyle, *Psychologia stosunków międzyludzkich*, przeł. W. Domachowski, Warszawa 1999; W. Domachowski, *Psychologia społeczna komunikacji niewerbalnej*, Toruń 1993; K. Jarzabek, *Gestykulacja i mimika*, Katowice 1994; eadem, *Znaki kinezyjne wspomagające komunikację*, Katowice 1989; Z. Nęcki, *Komunikacja międzyludzka*, Kraków 1996; A. Pease, *Język ciała. Jak czytać myśli ludzi z ich gestów*, przeł. E. Wiekiera, Kraków 1992; M.L. Knapp, J.A. Hall, *Komunikacja niewerbalna w interakcjach międzyludzkich*, przeł. A., L. Śliwa, Wrocław 2000; M. Brocki, *Język ciała w ujęciu antropologicznym*, Wrocław 2001; P. Collett, *Księga znaków. Jak poprzez ciało wyrażamy swoje myśli i uczucia*, przeł. P. Kaliński, Warszawa 2003.

⁸ C. Matuszewicz, *Komunikacja niewerbalna. Przegląd zagadnień*, „Przeegląd Psychologiczny” 1979, t. 22, nr 2, s. 319.

⁹ R. Harrison, *Body Language and Nonverbal Communication*, w: *Theatrical Movement. A Bibliographical Anthology*, red. B. Fleshman, Metuchen 1986, cyt. za: M. Brocki, op.cit., s. 74.

¹⁰ Problematyką przestrzeni jako pierwszy szerzej zajął się E. Hall (zob. E. Hall, *Ukryty wymiar*, przeł. T. Hołówna, Warszawa 1997).

¹¹ Syntezę badań nad komunikacyjnym znaczeniem ruchu przedstawił Ray Birdwhistell w książce *Kinesics and Context: Essays on body motion communication*, Harmondsworth 1973.

¹² Por. Z. Nęcki, op.cit., s. 212-213.

munikowaniu. Strój jest bowiem znakiem, który pomaga zidentyfikować obszar kompetencji noszącej go osoby, wskazuje też na pochodzenie i poglądy, a przez to oddziałuje na zachowania innych osób¹³.

Na początku powyższej listy zachowań niejęzykowych znalazły się gesty. To naczelnie miejsce nie jest przypadkowe. Gesty są bowiem aktem komunikacji, któremu poświęca się najwięcej miejsca w badaniach pozawerbalnego przekazywania znaczeń. Gest może być definiowany wąsko jako ruch ciała, najczęściej ruch ręki, towarzyszący mowie, podkreślający treść tego, o czym się mówi, czasem zastępujący mowę albo strukturyzujący przebieg wypowiedzi, co wskazuje po pierwsze na znakowy charakter gestu, po drugie na jego związek z mową, i w końcu na funkcje gestu. Ale używa się też tego pojęcia w odniesieniu do tzw. gestów niesemiotycznych (kategoria wyróżniona przez Krystynę Jarząbek¹⁴), a więc określonych ruchów fizjologiczno-biologicznych, takich jak oddech, rytm serca czy ruchy towarzyszące jedzeniu. Niektórzy badacze posługują się też pojęciem gest na określenie układów mimicznych twarzy, ale wydaje się to mylące. Dużo fortunniejsze byłoby używanie w tym kontekście pojęcia układ gestyczno-mimiczny, zwłaszcza że żadnych elementów niewerbalnej komunikacji, w tym szczególnie gestów i wyrazów mimicznych, nie interpretuje się nigdy w izolacji, jako samodzielnych znaków, ale w kontekście innych aktów komunikacji niewerbalnej.

3. Badania nad niejęzykowymi środkami komunikacji

Zainteresowanie aktami komunikacji niewerbalnej, przede wszystkim znaczeniem głosu, gestyki i pozycji ciała, sięga starożytnej Grecji i ma charakter pragmatyczny, gdyż odnosi się przede wszystkim do mówców i aktorów, i to w takim zakresie, w jakim można ją było wykorzystać w teatrze bądź w sytuacji publicznego mówienia. Po upadku kultur antycznych długo nie rozwijano wiedzy o zachowaniach niewerbalnych. Dopiero w XVII wieku pojawiły się pierwsze publikacje Johna Bulwera poświęcone językowi migowemu głuchoniemych. Potem w 1775 roku ukazała się praca Joshuy Steele'a analizująca znaczenie głosu w komunikowaniu się (*Prosodia Rationalis*), a w 1806 roku książka Gilberta Austina *Chironomia or a Treatise on Rhetorical Delivery* zawierająca klasyfikacje gestów przypominające współczesne typologie. Jednak za moment przełomowy i rozpoczęcie systematycznych badań nad zachowa-

¹³ M.L. Knapp, J.A. Hall, op.cit., s. 192-195.

¹⁴ K. Jarząbek, *Znaki kinezyczne...*

niami niewerbalnymi uważa się publikację pracy Karola Darwina *O wyrazie uczuć u człowieka i zwierząt* (1872)¹⁵.

Innym znaczącym wydarzeniem w historii badań nad komunikacją niewerbalną były eksperymenty francuskiego neurologa Duchenne'a de Boulogne, analizującego różne grymasy człowieka, którego mięśnie twarzy drażniono prądem elektrycznym¹⁶. To dzięki jego doświadczeniom wiemy, że w naturalnym uśmiechu pracują nie tylko mięśnie wokół ust, ale i te wokół oczu i dlatego potrafimy odróżnić szczery uśmiech od nienaturalnego, sztucznego, udawanego.

W wieku XIX ceniono przede wszystkim praktyczny wymiar wiedzy o niejęzykowych elementach komunikacji. Ogromną popularnością cieszyły się wówczas katalogi gestów, mające pomóc w zrozumieniu człowieka, a podręczniki dla mówców oraz kaznodziejów wypełniały komentarze wyjaśniające znaczenie gestów i mimiki. Niewielki postęp w badaniach nad komunikacją niewerbalną przyniosła pierwsza połowa XX wieku. W zasadzie warto odnotować w tym czasie tylko opublikowaną w 1941 roku pozycję Davida Efrona *Gesture and Environment*, uznawaną dzisiaj za klasyczną w badaniach nad zachowaniami niewerbalnymi, w której autor opisuje metody pomocne w badaniu gestów oraz innych subkodów i tworzy podstawy współczesnych typologii komunikatów zaliczanych do niewerbalnych¹⁷.

Wzrost zainteresowania komunikacją niewerbalną nastąpił po II wojnie światowej¹⁸. Od tego czasu też datuje się naukowe podejście do studiów nad nią. W latach pięćdziesiątych i sześćdziesiątych pojawiły się pierwsze prace Raya Birdwhistella¹⁹, Jurgena Ruescha i Weldona Keesa²⁰, Paula Ekmana i Wallace'a Friesena²¹.

¹⁵ S. Orzechowski, *Komunikacja niewerbalna. Historia badań*, www.pedagog.umcs.lublin.pl/sylwesto/historia.htm.

¹⁶ D. de Boulogne, *The mechanisms of Human Facial Expression*, opublikowana po raz pierwszy w 1862.

¹⁷ S. Orzechowski, *Komunikacja niewerbalna...*

¹⁸ Zob. S. Orzechowski, *Komunikacja niewerbalna...*; A. Załazińska, *Niewerbalna struktura dialogu*, Kraków 2006, s. 73-83; M.L. Knapp, J.A. Hall, op.cit., s. 43-48.

¹⁹ R. Birdwhistell, *Introduction to kinesics: An annotation system for analysis of body motion and gesture*, Washington 1952; idem, *Background to kinesics*, „A Review of General Semantics” 1955, t. 13, s. 10-18.

²⁰ J. Ruesch, W. Kees, *Nonverbal Communication: Notes on the Visual Perception of Human Relations*, Los Angeles 1956.

²¹ P. Ekman, W. Friesen, *The Repertoire of nonverbal behavior: Categories, origins, usage, and coding*, „Semiotica” 1969, z. 1. W artykule tym po raz pierwszy przyjęto powszechnie znany podział funkcjonalny zachowań niewerbalnych na emblematy, ilustratory, oznaki emocji, regulatory i adaptatory.

W latach siedemdziesiątych (w Europie Zachodniej i w Ameryce) przede wszystkim popularyzowano dotychczas zdobytą wiedzę na temat komunikacji niewerbalnej, opracowując publikacje przeznaczone dla niespecjalistów, jednocześnie dokonując wielu uproszczeń w podawanych informacjach. W efekcie powstała moda na komunikację niewerbalną, dzisiaj obserwowana w Polsce.

Współcześnie „kultura wyglądown” (określenie Marcina Brockiego) uczyniła z mowy ciała jeden z najważniejszych elementów wizji życiowego sukcesu. Media masowe, zwłaszcza tzw. prasa kobieca, reklama, ale także prasa wizerunkowa, a więc magazyny typu „Logo” dla mężczyzn czy „Avanti” dla kobiet, nieustannie przekonują, że to ciało i strój są naszą wizytówką i że są skuteczniejsze od słowa. Jako uzasadnienie takich tez nierzadko wykorzystuje się wyniki badań naukowych, np. Alberta Mehrabiana²² czy Raya Birdwhistella. Jeśli bowiem (jak dowodzi Mehrabian) ponad 90% znaczenia komunikatu odczytywane jest z warstwy pozawerbalnej przekazu (55% z komunikatów niewerbalnych, a 38% z parawerbalnych), to łatwo ulec przekonaniu, że ważniejsze od tego, co się mówi, jest to, jak się wygląda. Utarło się nawet żartobliwe powiedzenie: „czego nie powiem, to dowyglądam”. Specjaliści od kreowania wizerunku kształcą w zakresie pozasłownej sztuki przekonywania. Firmy organizują kursy, szkolenia, warsztaty z komunikacji niewerbalnej, które mają być pomocne przy negocjacjach handlowych i wystąpieniach publicznych. Istnieją podręczniki, leksykony gestów, instrukcje audiowizualne, z których można poznać gesty przyjaźni, flirtu, dominacji, wycofania, kłamstwa czy szczerości²³. Oczywiście, korzystanie z takiej oferty wymaga pewnej świadomości, a przynajmniej zdrowego rozsądku odbiorców, nierzadko bowiem są to publikacje pełne uproszczeń, co może wprowadzać w błąd, dając czytelnikom złudne wrażenie umiejętności analizy i interpretacji ludzkich zachowań, zwłaszcza że o takiej możliwości przekonują już tytuły popularnych publikacji, jak np. *Mowa ciała. Jak odczytywać myśli innych ludzi z ich gestów*. W takich tekstach można znaleźć na przykład wskazówki dotyczące tego, jak na podstawie ułożenia nóg ocenić charakter i predyspozycje rozmówcy. Nierzadkie są komentarze typu: jeśli siedzisz z nogami opartymi o podłogę ze stopami

²² A. Mehrabian, *Silent Messages*, Wadsworth–Belmont–Kalifornia 1971 (albo A. Mehrabian, *Silent Messages, Implicit communication of emotions and attitudes*, Wadsworth–Belmont–Kalifornia 1981).

²³ Na polskim rynku dostępne są takie pozycje, jak m.in. A. Pease, *Mowa ciała. Jak odczytywać myśli innych ludzi z ich gestów*, przeł. E. Wiekiera, Kielce 2003; A., B. Pease, *Mowa ciała*, przeł. J. Grabiak, Poznań 2007; M. Hartley, *Mowa ciała w pracy*, przeł. P. Żak, Kielce 2004; A. Collins, *Język ciała, gestów i zachowań*, Wrocław 2007; D. Morris, *Magia ciała*, przeł. B. Ostrowska, B. Piotrowska, Warszawa 1994; E. Jarzabek, *Gestykulacja i mimika. Słownik*, Katowice 1994; A. Bierach, *Komunikacja niewerbalna. Mowa ciała kluczem do sukcesu*, przeł. J. Wilk, Wrocław 1998.

ułożonymi do środka, „jesteś sumienna i punktualna. Można na ciebie liczyć. Za mało jednak wykazujesz inicjatywy. Wolisz łatwe, sprawdzone sposoby postępowania. Nade wszystko cenisz rozsądek. Jesteś dobrym pracownikiem, szef chętnie powierza ci odpowiedzialne zadania, ale na gruncie towarzyskim nie odnosisz sukcesów”²⁴, co dla każdego świadomego odbiorcy jest oczywistą nadinterpretacją.

Interesujące w tym kontekście jest również to, co promują media elektroniczne, zwłaszcza telewizja. Warto przytoczyć chociaż jeden przykład.

21 grudnia 2008 roku w porannym programie *Dzień dobry TVN* wyemitowano materiał Katarzyny Abramowicz zatytułowany *Liroy chce zostać politykiem*. Muzyk sceny raperskiej na oczach widzów przeszedł krótkie, trzyetapowe szkolenie, które miałyby mu to ułatwić. W zakres szkolenia weszły: 1) trening wymowy, 2) podstawy mowy ciała, 3) spotkanie ze stylistką. Najważniejsze bowiem, jak stwierdzili autorzy materiału, jest stworzenie odpowiedniego wizerunku, bo tylko on daje szansę sprzedania programu politycznego. Liroy spotkał się więc z dykcjonistką, która próbowała go uwrażliwić na prezentowanie się przez mówienie, zalecając mówienie w sposób „mocny, spokojny i zdecydowany”, specjalistką od PR, która omówiła znaczenie postawy i gestykulacji, w końcu w fazie nazwanej „praca nad ogólnym wyglądem zewnętrznym” stylistka przebrała go w garnitur. Krótki kurs zakończył się wystąpieniem. W całym przedsięwzięciu skupiono się jednak tylko na tym, co powierzchowne.

4. Retoryczne *actio*

Takie podejście znajduje oczywiście uzasadnienie, ale przy założeniu, że moment wygłoszenia (łac. *actio*) – wieńczący przygotowanie komunikatu perswazyjnego – jest sprawdzianem dla wysiłku włożonego w przygotowanie przekazu na wszystkich jego wcześniejszych etapach. Może on tę pracę zniweczyć albo zdecydować o sukcesie nadawcy, ale jako ostatni etap. Ostatni, a nie jedyny. Badaczka kultury antycznej Maria Maykowska zwraca uwagę, że już starożytni zdawali sobie doskonale sprawę z mocy płynącej z postawy, ruchów, mimiki i brzmienia głosu przemawiającego²⁵. Ciceron w *De oratore* (III 56.213) podkreślał, że „o ile mówca posiada talent i technikę przemawiania, może osiągnąć większy sukces nawet niezbyt wartościową mową, niż osoba lepiej wykształcona, wybitniejsza i taka, która swój tekst przygotowała zgodnie ze sztuką, ale nie umie go wygłosić”²⁶.

²⁴ A. Collins, op.cit., s. 124.

²⁵ M. Maykowska, *Klasyczna teoria wymowy*, Warszawa 1936, s. 42-43.

²⁶ Ciceron, *De oratore*, cyt. za: M. Maykowska, op.cit., s. 42.

Dla Arystotelesa największym atutem mówcy podczas wygłaszania był jego głos. Dawne podręczniki retoryki zresztą dość szczegółowo zajmowały się barwą głosu, np. popularny w XVI i XVII wieku podręcznik Soaresa zawierający wskazówki emisyjne i ćwiczenia artykulacyjne²⁷.

Jak mówi Stagiryta:

Nie wystarczy przecież wiedzieć, co należy mówić, trzeba też umieć to w należyty sposób wyrazić, ponieważ od tej właśnie umiejętności zależy wrażenie, jakie wywołuje mowa. [...] sprawy związane z wygłoszeniem mowy w ogromnym stopniu decydują o powodzeniu mówcy [...]. Trzeba [...] wiedzieć, kiedy np. mówić podniesionym głosem, kiedy ściszym, a kiedy normalnym; poza tym – jakiej kiedy użyć tonacji, kiedy wysokiej, kiedy niskiej i kiedy pośredniej, a także, jaki dostosować rytm do poszczególnego przedmiotu wypowiedzi. Mówca musi mieć bowiem na uwadze trzy rzeczy: siłę głosu, wysokość tonacji i rytm²⁸.

Co ciekawe, Arystoteles traktuje te kwestie z dystansem, docenia walor perswazyjny wynikający z umiejętnego posługiwania się głosem. Jednocześnie jednak podkreśla swój stosunek do tego zagadnienia, mówiąc:

Sztuka deklamacji nie została dotąd opracowana, ponieważ do niedawna niewielki był również postęp w badaniach nad językowymi środkami wyrazu. Słusznie zresztą brana jest za błazenadę. Ponieważ jednak wszelkie badania z zakresu retoryki dotyczą opinii, trzeba sztuką tą zajmować się z należą gorliwością, nie dlatego, że zasługuje na to jej przedmiot, ale ponieważ wymaga tego konieczność²⁹.

Konieczność, dodajmy, wynikająca właśnie z natury człowieka podświadomie ulegającego mocy zakodowanej w niewerbalnych komunikatach.

Dzisiaj w kształceniu retorycznym, zwłaszcza w dydaktyce uniwersyteckiej, emisja głosu jest często traktowana drugorzędnie. Współcześnie, o czym była już mowa i co zapewne związane jest z kulturą obrazkową, która zdominowała nasz sposób odbierania rzeczywistości, kładziemy większy nacisk na gest, pozycję ciała i mimikę. Nie zdajemy sobie jednak często sprawy z tego, jak dalece sposób oceniania mówiącego zależy od jego głosu. I od silnie zakorzenionych w naszym myśleniu stereotypów. Na przykład taka cecha głosu, jak jego wysokość jest uważana za wskaźnik dominacji lub uległości. Z dominacją wiązany jest głos niski, z uległością – wysoki³⁰. Jako dominujące po-

²⁷ Zob. M. Korolko, *Sztuka retoryki. Przewodnik encyklopedyczny*, Warszawa 1998, s. 135.

²⁸ Arystoteles, *op.cit.*, s. 172.

²⁹ *Ibidem*, s. 173.

³⁰ Zob. P. Collett, *op.cit.*, s. 57-58.

strzegane są też osoby mówiące szybko i głośno³¹. Ogromne znaczenie ma też głos w ocenianiu cech ludzi. I w tym zakresie istnieje wiele stereotypów. Zasadniczo chętniej słuchamy głosów niskich, dźwięcznych, zarówno u kobiet, jak i u mężczyzn. Osoby o takich głosach oceniane są jako pewne siebie, energiczne, towarzyskie, interesujące³². W mówieniu publicznym natomiast pożądane są średni i piersiowy rejestr głosu. Głos o rejestrze piersiowym jako silny, mocny, brzmiący harmonijnie kojarzony jest z opanowaniem i spokojem (taki głos wśród kobiet ma np. Margaret Thatcher, wśród mężczyzn Ronald Regan czy Andrzej Olechowski). Głosy o rejestrze średnim (np. Aleksandra Kwaśniewskiego), ponieważ są dźwięczne i wyraźne, konotują siłę i przez to są bardziej przekonujące dla słuchacza niż np. tak zwane głosy uwiecznione w gardle. Ludzie, którzy mówią z trudnością, jakby ze ściśniętym gardłem (np. Hilary Clinton, Joanna Senyszyn), są postrzegani jako słabsi i przez to są mniej przekonujący.

Tak jak dla Arystotelesa głos, tak dla Kwintyliana i Cyserona warunkiem skutecznego mówienia była znajomość gestyki:

Gestykulacja rąk, której pozbawione przemówienie jest zawsze kalekie i nieudolne, trudno powiedzieć, jak jest różnorodna – dorównywa ona przecież bogactwu słów. [...] ruchy rąk – można rzec – mówią same przez się. Czyż przy ich pomocy nie żądamy, nie obiecujemy, nie wzywamy, rezygnujemy, grozimy, błagamy, nie odrzucamy od siebie, nie lękamy się, pytamy, zaprzeczamy, nie wyrażamy naszej radości, smutku, powątpiewania, przekonania, żalu³³.

Zwracali oni uwagę na to, że przez odpowiednie wygłoszenie tekstu, a więc takie, w którym mówieniu towarzyszy właściwa gestykulacja, można nie tylko przekonać słuchaczy, ale również dostarczyć im wzruszeń i przeżyć natury estetycznej.

Interesująca jest drobiazgowość, z jaką podchodzili oni do kwestii postawy i gestykulacji. Zarówno u Kwintyliana, jak i u Cyserona znajdziemy dokładne omówienie tego, jaką przyjąć postawę w czasie mówienia, jak ustawić nogi, w jaki sposób należy w poszczególnych momentach przemówienia trzymać głowę, ramiona, tułów, kiedy i jakie stosować gesty rąk, a nawet układy palców, np.:

³¹ M. Knapp, op.cit., s. 494.

³² Zob. badania D.W. Addingtona, *The relationship of selected vocal characteristics to personalisty perception*, „Speech Monographs” 1968, nr 37, s. 492-503, oraz M. Zuckermann, R.E. Driver, K. Miyake, *The vocal attractiveness stereotype: Replication and elaboration*, „Journal of Nonverbal Behavior” 1990, nr 14, s. 97-112, cyt. za: M.L. Knapp, J.A. Hall, op.cit., s. 495-496.

³³ Kwintylian, *Kształcenie mówcy*, ks. XI.3.85, cyt. za: M. Korolko, op.cit., s. 139-140.

Głowę trzeba trzymać prosto i naturalnie, w opuszczeniu jej bowiem w dół wyraża się poczucie słabości, w zadzieraniu w górę – bezczelność, w pochylaniu na bok – maluje się znużenie, a w sztywnym i bardzo nieruchomym sposobie trzymania głowy odzwierciedla się nieokrzesanie umysłu. Należy następnie dostosowywać ruchy głowy do przemian pozycji ciała, aby się z nimi zgadzały i towarzyszyły poruszeniom rąk i tułowia [...]. Kark należy trzymać prosto, nie wyprężyć go sztywno ani wyginać w tył. [...] Rzadko przystoi podnoszenie albo ściąganie ramion [...]. Chodzić przy przemawianiu przystoi tylko wtedy, gdy w procesach publicznych przy większej ilości sędziów, chcemy jakby każdemu z osobna to, co mówimy, wbić do głowy³⁴.

Postawa górnej części tułowia powinna być dzielna i męska [...] zbliżona [...] do wojskowego lub też gimnastycznego sposobu trzymania się; ruchy ręki nie zanadto ostre, tak żeby gesty palców towarzyszyły słowom, ale nie podkreślały ich silnie, ramię swobodnie wyciągnięte, niby gotowe do zadania ciosu; tupnięcie nogą dozwolone jest przy rozpoczynaniu lub kończeniu gwałtowniejszych ustępów polemicznych³⁵.

Cycon podkreślał zwłaszcza potrzebę naturalności w mówieniu i przestrzegał przed teatralnością gestów, które nie powinny być wyuczone. Gestykulacja bowiem „nie powinna rzeczy i myśli odtwarzać, lecz tylko je zaznaczać”³⁶.

5. Zasady retorycznego *actio*

W przytoczonych fragmentach tekstów klasycznych wyraźnie widać nastawienie na praktyczną przydatność wiedzy na temat znaczenia zachowań niewerbalnych. Wiedza ta jednak, zarówno w starożytności, jak i dzisiaj, na niewiele się zda, jeśli osoba mówiąca nie będzie umiała jej właściwie wykorzystać, a w tej materii obowiązują określone reguły. W klasycznej teorii retorycznej, aktualnej do dzisiaj, są to: zasada decorum (stosowności), zasada funkcjonalności i zasada wiarygodności.

5.1. Zasada stosowności

Kto więc potrafi wzbudzić dreszcz grozy? Kogo słuchają w niemym podziwieniu? Komu odwdzięczają się okrzykami podziwu? Kto jest – że tak się wyrażę – bogiem

³⁴ Kwintyliusz, *Kształcenie mówcy*, ks. XI.3.69, cyt. za: M. Maykowska, op.cit., s. 43-44.

³⁵ Cycon, *De oratore*, III 59.220, cyt. za: M. Maykowska, op.cit., s. 43.

³⁶ Ibidem.

między ludźmi? Otóż mówca, który potrafi wypowiadać się wyraźnie, starannie, obszernie, jasno pod względem myśli i słów, który w trakcie wywodu stosuje pewien rytm i kadencję poetycką [...]. Ci zaś, którzy ton wymowy potrafią zmieniać stosownie do okoliczności i pozycji osób, zasługują na pochwałę należną temu, co określam **trafnością i stosownością** [podkr. – B.S.]³⁷.

Stosowność retoryczna odnosi się zarówno do kwestii estetycznych, etycznych, jak i stylistycznych. Można mówić o stosowności „wewnętrznej”, która polega na utrzymaniu zgody między myślą i rzeczą (*res*) a słowem (*verbum*), oraz „zewnętrznej”, a więc zgodności między sposobami wygłoszenia mowy a możliwościami jej odbioru przez słuchaczy³⁸. Przestrzeganie tak rozumianej zasady decorum wymaga, by gest korespondował ze stylem przemówienia, z rodzajem audytorium i sytuacją mówienia (w tym z czasem i miejscem).

Mało przekonujące wydają się z dzisiejszej perspektywy przepisy starożytnych na udane przemówienie, w których zasada decorum jest rozumiana jako dostosowanie gestów, ułożenia ciała, nóg i ruchów głowy do poszczególnych części wystąpienia. Kwintyliian na przykład przy wstępie i opowiadaniu zaleca wykonywanie gestu opisanego w następujący sposób:

Najzwyklejszy jest ten gest, gdy kurczymy środkowy palec opierając go na dużym palcu przy swobodnym trzymaniu pozostałych trzech palców. W takim układzie palców ręka lekko się porusza w jedną i drugą stronę, przy czym głowa i ramiona stopniowo zwracają się w kierunku ruchu ręki³⁹.

Podczas argumentowania natomiast mówca powinien wyciągać rękę dalej i swobodniej i gest powinien być gwałtowniejszy:

Palcem wskazującym posługujemy się, gdy czynimy wymówki, lub na coś wskazujemy [...]. Bardzo odpowiedni przy słowach pełnych czci i skromności jest gest następujący: rękę z lekko połączonymi końcami czterech pierwszych palców przysuwamy do siebie na wysokości ust lub piersi i następnie opuszczamy ją na dół wysuwając lekko do przodu. [...] Klaskanie w ręce i walenie się w piersi uważam za gesty aktorskie⁴⁰.

³⁷ Ciceron, *De oratore*, ks. III.14.53, cyt. za: M. Korolko, op.cit., s. 320.

³⁸ Por. M. Korolko, op.cit., s. 54-55.

³⁹ Kwintyliian, *Kształcenie mówcy*, ks. XI.3.85, cyt. za: M. Maykowska, op.cit., s. 45.

⁴⁰ Ibidem.

Na największą ekspresję mówca mógł sobie pozwolić w zakończeniu, ponieważ tej części wystąpienia, jak twierdził Kwintyliusz, towarzyszy największe napięcie⁴¹.

Dzisiaj nie mówi się już o jakiejś wzorcowej gestykulacji, właściwej na przykład argumentacji albo refutacji, bo takiej nie da się wskazać, co najwyżej można wykorzystać ustalone gesty obronne, zapraszające, podkreślające, które odbiorcy wystąpień publicznych doskonale potrafią odczytać i zinterpretować. Współczesne opracowania dotyczące mowy ciała podkreślają raczej, że w komunikacji publicznej ruchy muszą być świadome, skonwencjonalizowane i zrozumiałe⁴².

Dostosowanie sposobu mówienia i zachowania się do sytuacji mówienia, wymagane zgodnie z zasadą stosowności, oznacza na przykład, że jeśli mówca jest prezydent wygłaszający orędzie, to powinien on stać nieruchomo przez kilka minut, a jego gesty powinny być ograniczone i zredukowane do jednego lub dwóch sposobów ułożenia rąk (zwłaszcza że jest to zdarzenie transmitowane przez media i mówiący nie ma bezpośredniego kontaktu ze słuchaczami). Natomiast jeśli mówcą będzie polityk przemawiający na mównicy sejmowej albo na wiecu, gdy stoi naprzeciwko tłumowi ludzi, jego wystąpienie musi mieć charakter bardziej dynamiczny. I to w odniesieniu zarówno do postawy, gestykulacji, jak i do sposobu mówienia. Jego gesty, ponieważ mają być widoczne z pewnej odległości, powinny być mocniejsze i bardziej zamaszyste, a głos musi być silniejszy. Gdyby kazał w taki sposób przemawiać prezydentowi do kamery, byłby śmieszny, a co za tym idzie niewiarygodny.

Uniwersalną wskazówką byłoby tutaj więc zalecenie zharmonizowania głosu, ciała oraz tekstu i podporządkowanie ich określonym celom perswazyj, a także dbanie o spójność między przekazem językowym i niejęzykowym. Dodatkową kwestią, na którą warto w tym miejscu zwrócić uwagę, a która bywa problematyczna, jest spontaniczność (ważna ze względu na wiarygodność nadawcy). Warto pamiętać, że żadnej mowy nie można wyreżyserować, gdyż wszelka teatralność naraża mówcę na śmieszność.

Według starożytnych w każdym przypadku też, zgodnie z zasadą złotego środka, mówca powinien unikać zachowań ekstremalnych, a więc zarówno gestykulacji plebejskiej, rozumianej jako nadekspresja gestyczna, jak i wszelkich manieryzmów gestycznych. W średniowieczu zbyt gwałtowana gestykulacja była znakiem braku opanowania emocjonalnego. W XVIII i XIX wieku, kiedy to nieustannie rozpatrywano gest na płaszczyźnie relacji natury i cywilizacji, człowieka i zwierzęcia, rozumu i emocji, a język gestów traktowano jako ostatni przejaw natury wśród skonwencjonalizowanych form porozumiewania

⁴¹ Por. M. Maykowska, op.cit., s. 50.

⁴² Por. B. Taras, op.cit., s. 433.

się za pomocą języka werbalnego, traktowano gestykulację jako objaw prymitywizmu. Był to więc element niepożądany u ludzi wykształconych, zwłaszcza w wiktoriańskiej Anglii⁴³. Stąd, według antropologów, wzięła się kulturowa skłonność do ograniczania gestów, co traktuje się jako znak kontroli emocji. Umiejętność ta, jak zauważa Marcin Brocki, stała się wyznacznikiem przynależności do odpowiedniej klasy społecznej, łączyła się i łączy ze stopniem ucywilizowania, ze statusem społecznym i poziomem kultury⁴⁴. Ta kulturowa konwencja stoi jednak w sprzeczności z funkcją gestów. Dzisiaj bowiem wiemy, na podstawie badań komunikacji społecznej, że im więcej nadawca gestykuluje i im bardziej są to skomplikowane gesty, zwłaszcza w mówieniu publicznym, tym większe ma on szanse na nawiązanie kontaktu z publicznością i tym lepszy jest to kontakt. Według Alberta Mehrabiana i Martina Williamsa⁴⁵ bycie przekonującym jest związane w ocenach odbiorców między innymi z takimi zachowaniami, jak: większa liczba gestów, bardziej ekspresyjna mimika, dłuższy kontakt wzrokowy, krótszy dystans wobec słuchaczy, bardziej zróżnicowana intonacja oraz szybsze tempo mówienia.

5.2. Zasada funkcjonalności

Jak już wspomnieliśmy, zachowania niejęzykowe są ważnym elementem wywierania wpływu. Arystoteles wskazuje na trzy źródła perswazji *logos*, *ethos* i *pathos*. *Logos* odnosi się do samej mowy i poprawności wyводу; *ethos* do charakteru mówcy, *pathos* natomiast do uczuć, które wywołuje się u słuchacza⁴⁶. Sztuka przekonywania wymaga od mówcy wiedzy o tym, w jaki sposób (jakimi środkami) oddziaływać na odbiorcę rozumowo, uczuciowo i wyobraźniowo. Jak pokazało wiele badań, powodzenie perswazji zależy w dużej mierze od sposobu podania informacji, a nie tylko od mocy argumentów⁴⁷.

W komunikacji akty niewerbalne pełnią określone funkcje, ale nie istnieje uniwersalny język ciała. Zwłaszcza gestom, mimice⁴⁸ oraz postawie ciała nie można ze względu na różnice kulturowe, ale i osobnicze, przyporządkować

⁴³ Zob. E.B. Tylor, *Antropologia. Wstęp do badań nad człowiekiem*, Cieszyn 1997, s. 95.

⁴⁴ M. Brocki, op.cit., s. 61.

⁴⁵ A. Mehrabian, M. Williams, *Nonverbal Concomitants of Perceived and Intended Persuasiveness*, „Journal of Personality and Social Psychology” 1969, z. 13 (1), s. 37-58, cyt. za: S. Orzechowski, *Komunikacja niejęzykowa a wiarygodność*, Lublin 2007, s. 72.

⁴⁶ Arystoteles, op.cit., s. 47-48.

⁴⁷ S. Orzechowski, *Komunikacja niejęzykowa...*, s. 71-82.

⁴⁸ Badania K. Darwina (*O wyrazie uczuć u człowieka i zwierząt*), a potem międzykulturowe badania P. Ekmana wykazały uniwersalność ekspresji mimicznych tylko pięciu emocji: zadowolenia, strachu, smutku, złości i obrzydzenia (P. Ekman, *Cross-cultural studies of facial expressions*, w: *Darwin and Facial Expressions*, New York 1973, s. 169-229; idem, *The Face of Man: Expressions of Universal Emotions in a New Guinea Village*, New York 1980).

określonych znaczeń. Ze względu na funkcje w komunikacji P. Ekman i W. Friesen⁴⁹ rozróżnili takie rodzaje zachowań niewerbalnych, jak:

- emblematory, a więc gesty, ekspresje mimiczne, a także inne zachowania, które zastępują komunikat słowny i są odczytywane przez konwencjonalne kody kulturowe,

- ilustratory, czyli zachowania niewerbalne, których funkcją jest wspomaganie komunikatu werbalnego, są komentarzem do wypowiedzianego tekstu, wizualizują sprawy i poruszane zagadnienia,

- adaptatory ujawniające się w sytuacji dyskomfortu fizycznego lub psychicznego, zdradzające napięcie emocjonalne i pozwalające zaadaptować się mówiącemu w trudnej sytuacji,

- wskaźniki emocji, których funkcją jest wyrażanie stanów emocjonalnych,

- regulatory, a więc takie formy zachowania niewerbalnego, które służą organizowaniu aktywności konwersacyjnej i modyfikowaniu sposobu mówienia i słuchania, słowem – strukturyzują przebieg komunikacji.

Ta typologia odnosi się do wszelkich zachowań niewerbalnych. Inną typologię, uwzględniającą tylko zachowania gestyczne, zaproponował David McNeill⁵⁰. Zgodnie z założeniem, że 1) gesty są integralną częścią języka, tak samo jak słowa, frazy i zdania, i 2) gesty równie dobrze jak pojęcia obrazują procesy myślowe człowieka, rozróżnił on gesty:

- deiktyczne (gesty wskazujące konkretne obiekty lub elementy w przestrzeni mentalnej, abstrakcyjnej nadawcy),

- uderzenia (inaczej zwane batutami, a więc rytmiczne gesty, krótkie ruchy ręki, które są związane z tokiem słownym, są to gesty intonacyjne, którymi nadawca chce podkreślić ważność wypowiedzi),

- kohezywne (gesty spajające tekst, które służą do łączenia tematycznie bliskich, lecz oddzielnych czasowo części dyskursu),

- ikoniczne (gesty, które zawierają bezpośrednie podobieństwo między strukturą pojęciową a formą gestu, są one znakami rzeczy i zdarzeń),

- metaforyczne (gesty, które są znakami procesów myślowych, a nie rzeczy i zdarzeń)⁵¹.

Uwzględniając te klasyfikacje, można wskazać rodzaje gestów i innych zachowań niewerbalnych, które są wskazane przy realizowaniu poszczególnych funkcji retorycznych. I tak, przy wygłaszaniu tekstów, w których dominuje funkcja informująco-pouczająca (*docere*) powinny przeważać zachowania niewerbalne, służące podkreślaniu myśli, wyjaśnianiu pojęć, uzupełnianiu myśli, a więc ilustratory, emblematory albo deiksy (w klasyfikacji D. McNeill-

⁴⁹ P. Ekman, W. Friesen, op.cit.

⁵⁰ D. McNeill, *Hand and Mind. What Gestures Reveal about Thought*, Chicago 1992.

⁵¹ Zob. Antas, *Gest, mowa a myśl*, s. 77.

la). Przy realizowaniu funkcji estetycznej (*delectare*) i zniewalającej (*movere*) będą przeważały natomiast zachowania służące wyrażaniu emocji (afektatory) i gesty służące podkreśleniu (batuty). Oddziaływanie na emocje wymaga stosowania odpowiednich gestów uczuciowych. Ich zestawy podaje już Kwintylianus, są to na przykład:

gesty odtwarzające odwagę (głowa lekko podniesiona do góry, śmiałe spojrzenie, ręce opuszczone lekko w dół zaciskają się w lekkim podrzucie do góry), współczucie (ręce złożone na sercu wyciąga się do przodu ruchem podtrzymującym); wzgardę (twarz odwraca się od dłoni, które wykonują w bok ruch odpychający), rozpacz (załamane dłonie ciężko i bezsilnie opadają w dół)⁵².

Dla realizowania zasady funkcjonalności bardzo ważna jest świadomość nadawcy. Zwłaszcza umiejętność opanowywania zachowań adaptacyjnych, które zdradzają zdenerwowanie, oraz wykorzystywania znaków niewerbalnych o funkcji emblematów (ze względu na ich uwarunkowane kulturowo znaczenie).

Interesującym przykładem umiejętnego zarządzania zachowaniami niewerbalnymi i sfunkcjonalizowania ich w określonym celu jest zachowanie Adama Michnika odpowiadającego przed komisją śledczą w sprawie Rywina (w 2003 roku). Wizerunek, który wówczas wykreował, i rola, w którą się wcielił – obywatela przemawiającego w słusznej sprawie, odkrywającego prawdę i o tę prawdę walczącego zdeterminowała jego niewerbalne zachowania. Sytuacja zeznań publicznych wymagała w jego ocenie zachowań analogicznych do tych, które obowiązują, gdy zeznaje się w sądzie. Jako jedyny z przesłuchiwanych zeznał więc, stojąc (nie tylko okazując w ten sposób szacunek instytucji, przed którą odpowiadał, ale też podnosząc rangę zdarzenia, w którym uczestniczył), towarzyszyła temu żywa gestykulacja i umiejętne retoryczne wykorzystywanie wady wymowy⁵³. Ta swoista teatralizacja zachowań niewerbalnych doskonale konweniowała z kreowanym wizerunkiem dziennikarza-obywatela na politycznej scenie. Nie byłby to wizerunek tak wyrazisty, gdyby Michnik siedział, ponieważ nie miałby w pozycji siedzącej tylu niewerbalnych narzędzi dla podkreślenia wagi swoich wypowiedzi.

Rozpatrując retoryczną funkcję pozajązykowych środków komunikacji, trzeba mieć na uwadze przede wszystkim to, że ich znaczenie za każdym razem determinuje kontekst. O odróżnieniu jednego znaczącego ruchu ciała od

⁵² M. Korolko, op.cit., s. 140.

⁵³ Na przykład wskazywanie na własną niedoskonałość w zakresie emisji głosu w sytuacji przerywania mu wypowiedzi przez członków komisji: „Niech mi pan pozwoli dokończyć myśl, ja źle mówię, ja się jąkam”.

innego nie decydują bowiem określone cechy dystynktywne, lecz kulturowy kontekst jego występowania i użytkowania. Okazuje się na przykład, że ekspresje twarzy towarzyszące gestom zmieniają ich znaczenie i decydują o innym rozumieniu dwóch takich samych gestów. Poza tym, pojedynczy gest ręki czy brwi niemal nigdy nie występuje jako fizyczne działanie określonej jednej tylko części ciała. Akt komunikacji niewerbalnej złożony jest z wielu ekspresji naraz – z ekspresji twarzy, spojrzenia, ułożenia brwi, grymasu ust, pozycji ciała, ruchów ręki itd., a o jego formie i sposobach interpretacji decydują też czynniki zewnętrzne:

- sytuacja komunikacyjna (ten sam gest w różnych sytuacjach może mieć różne znaczenia, np. podniesienie ręki może oznaczać pozdrowienie, zgłoszenie się do odpowiedzi albo głosowanie),
- kontekst społeczny gestu (inaczej gestykuje polityk, aktor, nauczyciel, ksiądz czy dowódca wojskowy),
- symbolika.

Gest sam w sobie nie ma znaczenia, co najłatwiej zauważyć przy rozwiązywaniu dylematu wieloznaczności gestów, znaczenie nadaje mu dopiero interpretator. W związku z tym znaczenie gestu jest zawsze znaczeniem dla kogoś i formułuje się w miarę przebiegu interakcji, na co zwracał uwagę Roland Barthes, i dopiero w miarę tego procesu jest ujednoznacznianie⁵⁴. Na przykład gest znany w Polsce jako „gest Kozakiewicza” został wykonany przez Władysława Kozakiewicza w 1980 roku w Moskwie z intencją obrażenia nieprzyjaznej publiczności zgromadzonej na stadionie, a dla Polaków obserwujących to zdarzenie stał się gestem nadziei, gestem, który służył poprawie ich samopoczucia, sprzyjał zachowaniu godności i pomógł chronić ich zbiorową tożsamość⁵⁵. Jak widać, znaczenie nadane gestowi przez nadawcę nie zawsze jest tożsame ze znaczeniem, jakie nadaje mu odbiorca. Kontekst nadawcy nie zawsze jest bowiem kontekstem odbiorcy.

5.3. Zasada wiarygodności

Arystoteles, wykładając swoją *technē rhetorikē*, mówi: „Charakter mówcy daje największą wiarygodność [jego argumentom – B.S.]”⁵⁶, a „Wiarygodność zależy [...] od tego, jakie nastawienie okaże sam mówca, jak osądzą jego nastawienie do siebie słuchacze i jakiemu nastawieniu ulegną oni sami” i dalej „Sami mówcy budzą do siebie zaufanie z trzech powodów, bo tylko tyle – poza

⁵⁴ R. Barthes, *Teoria tekstu*, w: *Współczesna teoria badań literackich za granicą*, red. H. Markiewicz, Kraków 1992, s. 194.

⁵⁵ J. Olędzki, *Gesty nadziei*, „Polska Sztuka Ludowa” 1991, nr 1, s. 35-38.

⁵⁶ Arystoteles, op.cit., s. 48.

dowodami – jest pobudek, które pozwalają wierzyć ich wypowiedziom. Są to: ich rozsądek, szlachetność i zyczliwość⁵⁷.

We współczesnych teoriach psychologicznych wskazuje się na różne typy czynników mogących wpływać na skuteczność perswazji. Wśród czynników pochodzących od nadawcy wyróżnia się: 1) wiarygodność, 2) podobieństwo nadawcy do audytorium, a także 3) sympatię i 4) wygląd zewnętrzny. Przy czym wiadomo, że wiarygodność określana jest przez audytorium przede wszystkim na podstawie wiedzy o nadawcy oraz obserwacji jego zachowania (w tym również sposobu mówienia)⁵⁸, podobnie jak szczerłość, często oceniana jest nie tyle na podstawie tego, co kto mówi, ale intuicyjnie. A wszelkie oceny intuicyjne opierają się przecież na bardziej lub mniej świadomym odbiorze sygnałów pozawerbalnych.

W tym miejscu nie sposób nie odwołać się do niełatwej do zdefiniowania, ale bardzo ważnej w kontekście mówienia publicznego, charyzmy. Charyzmę najogólniej określa się jako pewne szczególne właściwości przypisywane jednostce, dzięki którym buduje ona swój autorytet, budzi posłuch u innych i potrafi ten autorytet utrzymać⁵⁹. Jest to więc umiejętność przyciągania ludzkiej uwagi, umiejętność oparta na tym, co pozawerbalne. Doświadczenia amerykańskich psychologów pokazują, że wystarczy jedna sekunda, by uznać kogoś za fachowca, a decydują o tym nie przesłanki racjonalne (co w tym kontekście wydaje się oczywiste, któż bowiem jest w stanie w ciągu jednej sekundy przemówić do naszego rozumu), ale nasze emocje. Michael Argyle przywołuje wyniki eksperymentów, z których wynika, że nasza uwaga świadoma koncentruje się na komunikatach werbalnych, kod werbalny służy do przekazywaniu informacji związanych ze światem zewnętrznym, natomiast właśnie kod niewerbalny służy podtrzymywaniu relacji osobowych, przekazywaniu emocji i odczuć związanych z sytuacją⁶⁰.

Z punktu widzenia *actio* bywa tak – i jest to zjawisko socjologiczne – że nie porywa tłumów ten, który mówi ładnie, składnie, poprawnie, bo nie trafia do przekonań czy emocji tłumów, a uwodzi tłumy ten, kto mówi niestarannie, niekiedy posługuje się banałami, ogólnikami, popełnia błędy językowe (jak np. Jerzy Owsiak czy Lech Wałęsa), dlatego że przekonujące stają się dla odbiorcy sympatia do nadawcy, jego autorytet, wiarygodność i charyzma właśnie. Ważnym elementem jest też podobieństwo do audytorium. Skuteczniejsi

⁵⁷ Ibidem, s. 105-106.

⁵⁸ D. O'Keefe, *Persuasion. Theory and Research*, Newbury Park–London–New Delhi 1992, s. 130-189, cyt. za: P. Lewiński, *Retoryka reklamy*, Wrocław 1999, s. 50-51.

⁵⁹ Zob. np. hasło *charyzma* w: *Praktyczny słownik współczesnej polszczyzny*, red. H. Zgółkowska, t. 6, Poznań 1995.

⁶⁰ Ch. Turk, *Sztuka przemawiania*, przeł. P. Fiodorow, Wrocław 2003, s. 167-168.

są ci nadawcy, którzy wyznają takie jak my wartości, mówią podobnym językiem, mają podobny status materialny, poglądy albo podobnie się ubierają⁶¹. Jak działa ten mechanizm, doskonale widać na przykładzie różnego rodzaju subkultur. Istotnym czynnikiem pozawerbalnym w budowaniu wiarygodności jest wspomniany już strój, ponieważ pomaga on zidentyfikować obszar kompetencji osoby, która go nosi (np. mundur, garnitur, strój służbowy), a dostosowany do okoliczności wpływa na stosunek innych ludzi do nadawcy⁶².

Nie byłby wiarygodny dla młodzieży na koncercie Woodstock Jerzy Owsiak w garniturze, tak samo jak niewiarygodny będzie polityk w dżinsach podczas oficjalnych spotkań, dlatego że oceniając innych, często posługujemy się stereotypami. Jak dowodzi psychologia Gestalt, ludzie w naturalny sposób dopatrują się schematów w postrzeganych obiektach i korzystają z pewnych szablonów myślowych. Jeśli odwołamy się do badań Ervinga Goffmana⁶³, powiemy, że każdej z ról rozpoznawanych w rzeczywistości społecznej przypisane są odpowiednie rekwizyty, często to one ją budują. Doskonale wiemy, jak wygląda (albo powinien wyglądać) biznesmen, a jak muzyk rockowy. By dobrze zagrać rolę, trzeba spełnić oczekiwania odbiorców i posłużyć się właściwymi rekwizytami. Zapewne kierując się tą zasadą, Jacek Kuroń zrezygnował w 1995 roku z dżinsowej kurtki (elementu garderoby towarzyszącego mu na scenie publicznej przez wiele lat) i zamienił ją na garnitur. Trudno ocenić, czy był to zabieg fortunny. Co prawda poważny kandydat na prezydenta w przekonaniu większości powinien nosić garnitur, jednak w przypadku Jacka Kuronia taka metamorfoza mogła zostać odczytana jako metaforyczna zmiana skóry, przebranie się, a więc udawanie w obliczu nowej sytuacji. Niewątpliwie podważyło to jego wiarygodność. Kuroń przegrał w walce o fotel prezydencki i stracił w rankingach popularności. „Przebrał się” też na pewnym etapie swojej politycznej kariery Andrzej Lepper. Przygodę z polityką rozpoczął w stroju chłopca, potem nosił tzw. polskie garnitury, o czym chętnie mówił, by z czasem, wraz z coraz szerzej zakrojoną pracą nad własnym wizerunkiem, zamienić je na drogie – zachodnie ubrania. I w tym przypadku okazało się,

⁶¹ Również programowanie neurolingwistyczne wychodzi od idei dopasowania (*pasing and leading*) i dowodzi, że skuteczniejsi są ci nadawcy, którzy potrafią dopasować się do odbiorcy na poziomie języka, ciała i wartości (zob. J. O'Connor, J. Seymour, *NLP. Wprowadzenie do programowania neurolingwistycznego*, przeł. B. Mizia, Poznań 1990; A. Batko, *Sztuka perswazji, czyli język wpływu i manipulacji*, Gliwice 2005).

⁶² Adwokaci wiedzą, że ubiór klienta może mieć wpływ na decyzje sędziów. M. Knapp mówi nawet, że „znane są przypadki, kiedy oskarżony zakładał obrączkę na palec, aby uchronić się przed negatywną oceną związaną ze stanem kawalerskim” (M.L. Knapp, J.A. Hall, op.cit., s. 295).

⁶³ E. Goffman, *Człowiek w teatrze życia codziennego*, przeł. H. Śpiewak-Datner, Kraków 2000.

jak ważnym środkiem perswazyjnym jest powierzchowność. Wkładając ubranie za kilka tysięcy złotych, Andrzej Lepper okazał się dla swojego elektoratu kimś innym, już nie „swoim”, ale „obcym”. Strojem, między innymi, zbudował dystans między sobą a swoimi wyborcami.

6. Zakończenie

Jak widać, w procesie komunikacji, zwłaszcza nastawionym na perswazję, elementy pozawerbalne odgrywają nierzadko kluczową rolę. Znamienne są tutaj słowa specjalisty od PR, doradcy medialnego Donalda Tuska, Adama Łaszyna, który w wywiadzie dla „Gazety Wyborczej” po wygranej PO w wyborach do parlamentu w 2007 roku w taki oto sposób skomentował debatę telewizyjną Donald Tusk kontra Jarosław Kaczyński:

najważniejsze było spowodowanie, żeby Tusk patrzył dziennikarzom w oczy, sprawiał wrażenie bardziej władczego, zmienił sposób mówienia. [...] O zwycięstwie Donalda Tuska w debacie z Kaczyńskim zadecydowały okulary. [...] Na samym początku debaty Kaczyński miał kłopot z otwarciem etui do okularów. Tu już padały pytania, a on się męczył z tym pudełeczkiem. Nie mógł go otworzyć, a potrzebował okularów, żeby skorzystać z niewielkiej teczki, w której miał swoje materiały. Był kompletnie rozbity przez to mocowanie się. W tym momencie Tusk zdobył przewagę, której premier nie był w stanie odrobić... I to Kaczyńskiego załatwiło⁶⁴.

W historii amerykańskich debat telewizyjnych słynny jest pojedynek z 1960 roku między kandydującymi na prezydenta Johnem F. Kennedym a Richardem Nixonem. Pojedynek, który, jak dowodzą politolodzy, Nixon przegrał właśnie ze względu na to, co pozawerbalne – wyglądał na zmęczonego, był niedokładnie ogolony, miał szary garnitur i pocił się, a ponieważ pot zbierał mu się nad górną wargą, było to widoczne dla wszystkich i interpretowane jako objaw zdenerwowania.

Oczywiście, w dużej mierze umiejętność zarządzania elementami para- i niewerbalnymi w komunikacji zależy od indywidualnych predyspozycji, temperamentu, a także talentu ludzi, nie nad wszystkimi zachowaniami niewerbalnymi można też panować, bo na przykład czerwienienie się i pocenie nie podlegają wolicjonalnej kontroli. Ze względu jednak na znaczenie tych elementów w procesie przekonywania nie można o nich zapominać. Posługiwanie się nimi wymaga od mówiącego po pierwsze – świadomości, a po

⁶⁴ „Gazeta Wyborcza”, 29.10.2008.

drugie – przemysłanej strategii i podporządkowania się określonym zasadom. Te ostatnie natomiast wymagają za każdym razem aktualizacji w określonej sytuacji mówienia, z uwzględnieniem przede wszystkim potrzeb i charakteru odbiorcy oraz celu wypowiedzi.

Barbara Sobczak

Rhetoric and Non-linguistic Communication Devices

The subject matter of the text is an analysis of the meaning of non-linguistic devices in communication from the point of view of rhetoric understood as an art of speaking aimed at persuasion. The starting point for the author's considerations is the thesis that the persuasive potential, which is possessed by a speaker, and which is about to be released at the *actio* stage, stems from such factors as the speaker's credibility, competence, similarity to the recipient, sympathy they arouse and charisma—all these factors, to a greater or smaller degree, are built from extralinguistic elements. Thus, the efficiency of a rhetoric act depends not only on the ability to construct a text (according to the rules of *inventio*, *dispositio* and *elocutio*) but also on the method of its realization (*actio*). However, the most important is the assumption that the recipient: his needs, predispositions, opinions, attitudes and character determine the selection of appropriate persuasive devices including invention (topics and argumentation), elocution (the choice of a linguistic code) as well as the act of speaking itself.

The non-linguistic devices discussed, embrace gestures, facial expressions, body movements and positions, physical distance, appearance and clothes as well as a paralinguistic aspect of communication (connected with the speaker's voice, their physical attributes and the manner of speaking). From the point of view of rhetoric, in order to use these non-linguistic devices one has to obey specific rules. These are the rules of: appropriateness, functionality and credibility. Following the rule of appropriateness requires the correspondence of nonverbal behaviours with the speech style, with the type of the auditorium and the speaking situation (including time and place). From the point of view of the functionality principle, it is crucial to attach function to nonverbal behaviours intended to achieve a particular goal, whereas the credibility principle requires a speaker to build appropriate relations with the auditorium by means of non-linguistic devices. The means of realization of these principles must be updated each time in a particular speaking situation, with prime consideration for the needs and the character of the recipient as well as the aim of the utterance.