

**Mirosława Ampel-Rudolf**

**WŁAŚCIWOŚCI PERSWAZYJNE  
KOMUNIKATU RYTUAŁU STANU SZLACHECKIEGO –  
GAWĘDY. NA PRZYKŁADZIE GAWĘD LITERACKICH  
*PAMIĄTKI SOPLICY HENRYKA RZEWUSKIEGO***

W ostatnich dziesięcioleciach wzrasta na nowo zainteresowanie wypowiedziami perswazyjnymi. Chaim Perelman tak ujmuje cele nowej retoryki – teorii komunikacji perswazyjnej. Jest to „uzyskanie zarówno intelektualnej, jak i emocjonalnej akceptacji określonego audytorium”<sup>1</sup>. Twierdzi również, że do retoryki należy każda wypowiedź, w której autor, przedstawiając informacje, chce wywrzeć wpływ na jedną lub wiele osób przez ukierunkowanie ich myślenia, uspokojenie lub rozbudzenie emocji, skłonienie do działania<sup>2</sup>. Wprowadza termin „argumentacja” dla wypowiedzi, w której mówca chce przekonać słuchaczy poprzez przeniesienie ich poparcia z przesłanek na wnioski<sup>3</sup>.

Proponuje też, by rozróżnienie: na mowę perswazyjną – skierowaną do wyobraźni i do uczuć odbiorców, i na mowę mającą przekonywać – działającą na sposób myślenia, przeformułować i interpretować od strony typu audytorium: szczególnego – perswazja, powszechnego – przekonywanie<sup>4</sup>.

Z kolei autorzy *Zasad komunikacji werbalnej* przez przemówienie perswazyjne rozumieją takie, którego mówca pragnie wpłynąć na przekonania i postawy odbiorców oraz wyznawane przez nich wartości, a przez pobudzające do działania takie, poprzez które chce zmienić rzeczywiste zachowania ludzi<sup>5</sup>.

Pierwsze opracowania reguł tworzenia i prezentacji wypowiedzi perswazyjnych powstały w starożytności. Przekonywanie retoryczne obejmowało trzy

<sup>1</sup> Ch. Perelman, *Imperium retoryki. Retoryka i argumentacja*, Poznań 2002, s. 180.

<sup>2</sup> Tamże.

<sup>3</sup> Tamże, s. 34.

<sup>4</sup> Tamże, s. 31.

<sup>5</sup> B.E. Gronbeck, K. German, D. Ehninger, E.H. Monroe, *Zasady komunikacji werbalnej*, Poznań 2001, s. 307.

zintegrowane cele oddziaływania na słuchacza, na jego intelekt – funkcja informująco-pouczająca, na wolę – zniewalająca (kształtowanie postaw), oraz uczucia – estetyczna. Funkcja zniewalająca była traktowana jako najważniejsza<sup>6</sup>.

Wypowiedzi perswazyjne dzielono na trzy rodzaje i wiązano z jednym z trzech stylów: doradczy ze stylem wysokim, osądzający z niskim i popisowy (oceniający) ze średnim<sup>7</sup>.

Mowy popisowe obejmowały wypowiedzi zawierające pochwałę lub naganę osób, rzeczy, spraw, wartości. Przez Arystotelesa były traktowane jako służące chwale oratora<sup>8</sup>. Według Chaima Perelmana ich głównym celem było wzmocnienie akceptacji dla wartości respektowanych w danej społeczności i stwarzanie gotowości wśród słuchaczy do podjęcia przyszłego działania<sup>9</sup>.

Przedmiotem rozważań w tym artykule są gawędy szlacheckie ze zbioru *Pamiętki Soplicy* Henryka Rzewuskiego, których sposób realizacji funkcji perswazywnej jest zbieżny z wypowiedziami popisowymi.

Chcę zaproponować i uzasadnić tezę, że w przypadku tego typu wypowiedzi realizowany jest model komunikacji ekspresywnej (lub rytuału), którego podstawą jest uzyskanie przez mówcę „rezonansu emocjonalnego” z audytorium.

Model komunikacji ekspresywnej wprowadził James Carey<sup>10</sup>. Podstawową funkcją takiej prezentacji nie jest przekaz informacji w przestrzeni, lecz podtrzymanie trwania społeczności w czasie. Nadawca i odbiorcy czerpią satysfakcję ze wspólnie podzielanych przekonań i emocji. Głównym celem tego typu komunikacji jest budowanie i podtrzymywanie spójności grupy<sup>11</sup>.

Uważam, że podstawą tego typu komunikatu i miarą osiągniętego sukcesu przez mówcę jest umiejętne rozpoznanie nastawienia emocjonalnego audytorium i odpowiednie „dostrojenie” go. Wielokrotnie w przeszłości zwracano uwagę na to, że aby być wielkim mówcą, trzeba umieć „porwać tłum”, dysponować specyficznym talentem.

Prowadzone ostatnio badania nad inteligencją emocjonalną pozwalają wyjaśnić pewne aspekty tego problemu. Potwierdzono w nich istnienie zjawiska przekazywania emocji, przede wszystkim przez lidera grupy, wśród osób przebywających razem w określonej przestrzeni. Efekt ten nazwano współbrzmieniem, rezonansem emocjonalnym. Najsilniejszym sygnałem uzyskania rezonansu jest uśmiech i śmiech, a wspólny śmiech najszybciej prowadzi do pozytywnego

---

<sup>6</sup> M. Korolko, *Sztuka retoryki. Przewodnik encyklopedyczny*, Warszawa 1990, s. 45.

<sup>7</sup> Tamże, s. 47–49.

<sup>8</sup> Tamże, s. 48.

<sup>9</sup> Ch. Perelman, dz. cyt., s. 33.

<sup>10</sup> J. Carey, *A Cultural Approach to Communication*, „Communication” 1975, nr 2, s. 1–22.

<sup>11</sup> Za: T. Goban-Klas, *Media i komunikowanie masowe. Teorie i analizy prasy, radia, telewizji i Internetu*, Warszawa–Kraków 2001, s. 67.

nego „porwania” emocjonalnego. Daje on poczucie najmniejszego dystansu między ludźmi, sygnalizuje zaufanie, poczucie komfortu i podobne spojrzenie na świat. Emocje jako bardzo silne uczucia mogą być również szkodliwe dla funkcjonowania grupy, zwłaszcza te negatywne, jak gniew i wrogość. O wiele istotniejsze są powstałe po epizodzie emocjonalnym nastroje, które trwają dłużej, sprzyjają współpracy i konsolidują grupę wokół wspólnych wartości<sup>12</sup>.

W związku z tym, że większość informacji związanych z emocjami jest przekazywanych pozawerbalnie, w modelu komunikatu „rezonansu” emocjonalnego należy uwzględnić (o ile to możliwe) gesty i mimikę mówcy, ton głosu, sposób akcentowania oraz zachowania audytorium.

### **Cechy stylu gawęd szlacheckich jako komunikatu „rezonansu” emocjonalnego<sup>13</sup>**

Funkcja perswazyjna realizuje się we wszystkich wymiarach zdarzenia komunikacyjnego i dotyczy zarówno cech kontekstu (nadawca, odbiorca, ich intencje i oczekiwania), jak i kształtu samej wypowiedzi: struktury poznawczej (temat, treść, ich organizacja), funkcjonalnej oraz kompozycji i języka.

Zadaniem nadawcy jest skłonienie odbiorców, by wysłuchali go i zaakceptowali zarówno jako nadawcę, jak i to, co mówi, oraz odnieśli satysfakcję estetyczną ze spotkania. Aby to osiągnąć, musi on nawiązać i utrzymać kontakt emocjonalny i intelektualny z odbiorcami oraz zainteresować ich swoją wypowiedzią.

Wypowiedź perswazyjna służąca budowaniu i wzmacnianiu tożsamości grupy ma na celu stworzenie gotowości jej członków do działania i utwierdzenie ich w już podejmowanych. Ma dać im poczucie dumy z przynależności do danej społeczności, a także przypomnieć zasady, wartości i sposoby interpretacji rzeczywistości w niej obowiązujące.

Funkcja perswazyjna jest zatem konfiguracją kilku innych: dydaktycznej i wychowawczej – przy pomocy takiej wypowiedzi organizowana, przechowywana i przekazywana młodym, a przypominana pozostałym jest wiedza ważna dla funkcjonowania grupy – angażuje intelekt i pamięć odbiorców. Można mówić także o funkcji fatycznej i ekspresywnej, ponieważ celem wypowiedzi jest

---

<sup>12</sup> D. Goleman, R. Boyatzis, A. McKee, *Naturalne przywództwo*, Wrocław–Warszawa 2002, s. 22–30.

<sup>13</sup> Styl rozumiem tak, jak proponuje jego ujęcie Jerzy Bartmiński: „Styl to pewien rozpoznawalny inwentarz środków, zintegrowany przez zespół określonych zasad i wyposażony w określone wartości (do których należy wiedza o świecie, określona racjonalność, swoisty obraz świata, intencje komunikacyjne)” (J. Bartmiński, *Styl potoczny* [w:] *Encyklopedia kultury polskiej XX wieku*, red. J. Bartmiński, t. 2, Wrocław 1993, s. 116).

wytworzenie rezonansu emocjonalnego mówcy z audytorium – są to działania na emocje, oraz o funkcji estetycznej – wypowiedź taka ma dać satysfakcję estetyczną.

W komunikacie perswazyjnym wyjątkowo ważne jest nawiązanie kontaktu, ponieważ nadawca powinien uprawomocnić się jako podmiot wypowiadający się oraz spodobać się odbiorcom, aby zdobyć ich zaufanie i przychylność. Tylko dobrzy mówcy potrafią w taki sposób ukształtować swoją wypowiedź, że nawiązując kontakt z publicznością, wchodzi z nią w rodzaj „rezonansu” emocjonalnego. Wtedy treści, które chcą przekazać, są łatwiej akceptowane, zapamiętywane, a między słuchaczami pogłębiają się więzi konsolidujące grupę. Sprzyja to współpracy między jej członkami.

Do elementów, które ułatwiają kontakt emocjonalny i intelektualny między nadawcą i odbiorcami, zmniejszają dystans i zwiększają podatność audytorium na perswazję, należy wprowadzenie przez nadawcę kategorii bycia z odbiorcami jedną grupą (jestem jednym z was, mówimy, myślimy, czujemy i oceniamy tak samo), subiektywizacja i emocjonalizacja przekazu, wytworzenie apeli motywacyjnych, które wpłyną na zaangażowanie audytorium; przedstawienie problemów jako np. ważnych, przy pomocy treści znanych i zrozumiałych dla niego, aktywizowanie uwagi przez bezpośrednie zwracanie się do publiczności, stosowanie pozorów dialogu – pytania oraz angażowanie myślenia logicznego – konstrukcje zaprzeczone (wymagają większego wysiłku umysłowego do ich zrozumienia).

W gawędach Rzewuskiego<sup>14</sup> mówcą jest stary szlachcic Sopolica. Aby zdobyć zaufanie i przychylność słuchaczy, również szlachty, uwiarygodnia się jako osoba doświadczona, która była świadkiem wielu ważnych wydarzeń. Chwali wspólną przeszłość. Odwołuje się do znanych grupie stereotypów. Podaje temat wypowiedzi, aby ułatwić zrozumienie swojej wypowiedzi i eksplicytnie go wartościuje. Często rozpoczyna gawędę od przysłowia, obiegowej sentencji, maksymy, opinii ogólnie znanej – w ten sposób odwołuje się do wspólnej wiedzy. Zmniejsza dystans między sobą i uczestnikami spotkania przez subiektywizację i podkreślanie, że wraz ze słuchaczami tworzą jedną grupę.

W naszej niegdyś Polsce, jak wszędzie, ale szczególnie u nas, fortuna się na kole toczyła: raz była na wierzchu, raz na spodzie, aby nikt się nie pysznił, ani rozpaczał. (*Pan Ryś*, s. 302)

W toku swojej opowieści używa odmiany języka mówionego, której ówczesna młodzież szlachecka uczyła się w szkole, a która miała służyć do wygłaszania publicznego mów sądowych, wypowiedzi na sejmikach i uroczystościach. Jest to nacechowana ekspresywnie forma mówiona oparta na słownictwie konkretnym, strukturach porównawczych nawiązujących do sytuacji i zdarzeń zna-

---

<sup>14</sup> Przykłady cytowane z: H. Rzewuski, *Pamiętki Sopolicy*, Kraków 1928.

nych odbiorcom. Uwagę zwracają liczne hiperbole i gotowe formuły: przysłowia, sentencje, obieguowe powiedzonka.

Mimo siebie puszczając wszelkie bezprawia, jakich nieraz Pawlik się dopuścił, tyle go znalazłem gościnnym i dobrze względem ojczyzny myślącym, że pomyślałem sobie, Deus me custodiat: Czego mi wchodzić w cudze postęпки? Wszak Duch Święty powiedział: Nie sądz, byś nie był sądzonym. (*Pawlik*, s. 296)

Tematami gawęd są problemy i wartości ważne dla trwałości stanu szlacheckiego: są to stereotypy podstawowych, więc ważnych ról pełnionych przez jej członków oraz skrypty zdarzeń istotnych dla życia szlachty, a także takie interpretacje wydarzeń historycznych, które budują dobry wizerunek grupy. W gawędzie *Pan Dzierżanowski Soplica* prezentuje stereotyp roli żołnierza; powinien być bardzo sprawny w posługiwaniu się bronią, oddany obronie Polski, gotowy do poświęceń, odważny na polu walki i religijny, ale jednocześnie nie musi być wykształcony, może kraść i grabić.

Temat, którym jest stereotyp roli lub skrypt zdarzenia, jest prezentowany w większości gawęd nie w postaci stwierdzeń ogólnych, lecz poprzez przykład faktograficzny – ważne dla pełnionej roli momenty życia konkretnej osoby. Ułatwia to rozumienie, zapamiętywanie lub przypomnienie schematu oraz utrzymanie uwagi i zainteresowania słuchaczy. Bardzo istotne dla perswazji jest stosowanie obrazowania (wizualizacji), ponieważ są to struktury wielofunkcyjne: ułatwiają rozumienie, działają na wyobraźnię, są zapamiętywane szybciej i na dłużej.

Druga część większości gawęd to przykład fabularyzowany. Jeden lub więcej elementów stereotypu lub skryptu jest rozwinięty w postać przygody czy anegdoty. Taki typ strukturyzacji narracji przyciąga uwagę i wzbudza duże zainteresowanie odbiorców oraz wywołuje wspólnotę przeżyć emocjonalnych.

Monolog Soplisy oprócz treści przedmiotowych ma rozbudowane, dominujące w wypowiedzi treści metatekstowe. Część dotyczy budowy i rozwoju samego tekstu – ma to ułatwić odbiorcy jego rozumienie, część ma ukierunkować interpretację, utrzymać kontakt, wywołać określone emocje i uczucia. Przez cały czas prowadzenia monologu Soplisa eksplicytnie wartościuje przedstawione zdarzenia i działania bohaterów. Umożliwia to przekazywanie i utrwalanie schematów i skryptów wraz z akceptowanymi przez grupę ocenami. W częstych komentarzach prezentuje interpretacje zgodne ze sposobem myślenia słuchaczy. Budzi dumę i daje satysfakcję z przynależności do grupy.

Ale porzućmy o tem! (*Pan Ryś*, s. 303)

Ale wracam do swego. (*Pan Ryś*, s. 303)

Wstyd powiedzieć, ale brat rodzony pana Ignacego do tak czarnego postępu należał. (*Pan Włodkiewicz*, s. 138)

Działania werbalne związane z utrzymaniem kontaktu i małego dystansu, a zarazem wytworzenia stanu rezonansu emocjonalnego, to przede wszystkim

subiektywizacja i ekspresywizacja przekazu oraz częste aktywizowanie ramy komunikatu: przypominanie Soplicy, że jest nadawcą wypowiedzi, odwołania do odbiorców, polemika z nimi, a także używanie powiedzonek, sentencji, przysłów obecnych w codziennej komunikacji szlachty. Jest to stałe przypominanie odbiorcom, że z nadawcą łączy ich wspólny świat i takie samo jego wyobrażenie, wspólny system wartości, podobny sposób odczuwania oraz wspólny język.

Cóż powiecie, panowie bracia! (*Pawlik*, s. 296)

Na pochyłe drzewo, jak mówią, i kozy skaczą. (*Pan Bielecki*, s. 19)

A co to była za okazałość! (*Trybunał lubelski*, s. 94)

W komunikacie perswazyjnym ważne jest też stałe utrzymywanie uwagi i zainteresowania odbiorców. W gawędzie do tych celów wykorzystywany jest np. kompleks retardacyjny, wypowiedzenia podwójnie zaprzeczone, wymagające aktywizacji myślenia logicznego w celu ich zrozumienia, informacja przekazywana addytywnie, schemat tekstu w postaci anegdoty, przygody, przykłady faktograficzne i fabularyzowane, dotyczące konkretnych osób.

więcej teraz rozumnych ludzi niż dawniej, i to nierównie więcej: ale dawniej, kto był rozumnym, rozumniejszym był od takiego, co mu dziś największy rozum przyznają. Jakoś to dawniej nie było tych rozumnych ludzi ogólnie. (*Palestra staropolska*, s. 195)

Dla właściwego oddziaływania komunikatu perswazyjnego istotny jest też sposób jego zakończenia. Zainteresowanie odbiorców musi być wygaszone, a ciekawość zaspokojona. Sopllica stosuje najczęściej przyspieszenie czasowe – prezentuje krótko dalsze losy bohatera. Kontakt kończy przez nawiązanie do sytuacji nadawczo-odbiorczej, komentuje i wartościuje przedstawione zdarzenia i działania bohaterów, podsumowuje przy pomocy znanego odbiorcom przysłowia, sentencji. Pozostawia słuchaczy w nastroju zadowolenia ze współuczestnictwa w zdarzeniu komunikacyjnym oraz dumy i satysfakcji z przynależności do grupy i poczucia wzajemnej bliskości.

Wierzajcie, panowie bracia, mnie staremu, że gdyby nie był marnie zginął, wysoko by zaszedł, bo to był rodzimy żołnierz, a do tego całą gębą kawalerzystą. (*Pawlik*, s. 298)

Właściwości perswazyjne komunikatu rytuału i ekspresji przejawiają się we wszystkich jego aspektach zarówno językowych, jak i pozajęzykowych. W tekście pisanym umyka wiele istotnych problemów, ujawniających się w trakcie konkretnej wypowiedzi mówionej, jak np.: szczerłość nadawcy, zgodność mimiki i gestykulacji z sugerowaną intencją wystąpienia, intonacja i sposób rozłożenia akcentów.

W wypowiedzi perswazyjnej bardzo ważne jest umiejętne nawiązanie, utrzymanie i rozwiązanie kontaktu oraz utrzymanie zainteresowania odbiorców.

W dyskursie realizowanym według modelu komunikatu ekspresji istotne jest nie tyle uzasadnienie podstawowej tezy poprzez argumenty logiczne, ile

takie oddziaływanie na emocje i uczucia odbiorców, by budować ich poczucie przynależności do grupy i zaangażowania w obecne i/lub przyszłe jej działania.

**Mirosława Ampel-Rudolf: EXPONENTS OF THE PERSUASIVE SPEECH OF RITUAL ON EXAMPLE OF „PAMIĄTKI SOPLICY” H. RZEWUSKIEGO**

In this article the object of description and the analyses are the exponents of the persuasive communication of public ritual/expression speeches. It is the monologue realized by speaker before listeners' group. In the first part of the article the author describes general principles of construction of this type of announcements, in second she analyses the examples of this in tails from “Pamiętki Soplicy”.

The most important exponents are:

1. actualization of the pragmatic frame of speech;
2. subjectivity and emotionality;
3. numerous parallel constructions and lexical repetitions;
4. metaphors used to constructing contrasts leaning on opposition good / bad;
5. the numerous elements of estimation of this, what was told;
6. sentences are short, singulars and coordinate. Subordinate clauses are less numerous, the highest folded twice – information is presented additive.