

SŁAWOMIRA BRUD
(Poznań)

TOPIKA WSTĘPU I ZAKOŃCZENIA MOWY – PERSWAZJA CZY MANIPULACJA?

Wszelki akt perswazji może się realizować dwoma sposobami: drogą centralną oraz peryferyjną. Pierwsza wymaga wysokiego stopnia zaangażowania ze strony odbiorcy, krytycznej refleksji nad treścią komunikatu, analizy argumentacji i umiejętności wnioskowania. Droga peryferyjna dostępna jest także wtedy, gdy odbiorcy brak gotowości do zastanowienia się nad istotnymi cechami komunikatu. Osiągnięcie celu perswazyjnego przez mówcę zależy wtedy od wpływu wielu czynników niezależnych od treści komunikatu: przede wszystkim od emocji, jakie w słuchaczy wywołuje mówca własną osobą (zachowaniem, wyglądem etc.), a także innych wrażeń towarzyszących prezentowaniu komunikatu, na przykład nadziei na osiągnięcie korzyści w razie podjęcia decyzji zgodnej z intencją mówcy. O skuteczności perswazji decydują zatem różnorodne czynniki związane z nadawcą, odbiorcą, z samym przekazem oraz jego kontekstem. W przypadku przekonywania na drodze peryferyjnej są one jedyną podstawą racjonalizacji podjętej decyzji¹.

Starożytni teoretycy wymowy, chociaż za istotę sztuki retorycznej uznawali przekonywanie za pomocą rzeczowej argumentacji (*docere*), rozumieli, że jej oddziaływanie może zostać wzmocnione dzięki różnorodnym technikom wpływu pozaracjonalnego (*movere*). Proponowane przez nich strategie perswazyjne właściwe przekonywaniu na drodze peryferyjnej w wielu wypadkach nie różnią się od opisywanych we współczesnej literaturze psychologicznej technik psychomanipulacji. Pod pojęciem psychomanipulacji rozumiem „formy wpływu społecznego, które nie są dostępne świadomości osoby będącej jego celem. [...] Tak rozumiana manipulacja jest planowym, celowym działaniem, którego autorzy, wykorzystując wiedzę o mechanizmach społecznego zachowania się ludzi, wywierają na nich pożądany wpływ w taki sposób, aby nie zdawali sobie oni sprawy z tego, że podlegają jakimkolwiek oddziaływaniom”². Przyjmuje również, że „psychomanipulacja [...] odnosi się do takich mechanizmów wywierania wpływu, które wykorzystują podstawowe reguły psychologiczne, sterujące przebiegiem ludzkiego postępowania”³. Większość definicji psychomanipulacji podkreśla,

¹ P. H. Lewiński, *Retoryka reklamy*, Wydawnictwo Uniwersytetu Wrocławskiego, Wrocław 1999, s. 48.

² R. Nawrat, *Manipulacja społeczna, przegląd technik i wybranych wyników badań*, *Przeegląd Psychologiczny* 32, 1989, s. 125–153.

³ T. Maruszewski, E. Ściągła, *Nasze wyprane mózgi łowców*, *Charaktery*, 1999 nr 7, s. 12–18.

że strategię tę służy zaspokojeniu interesów manipulatora niezgodnych z interesem osoby manipulowanej. W przypadku technik manipulacyjnych używanych przez mówców jako pomocniczych narzędzi perswazji sytuacja taka nie zawsze miała miejsce. Występ retoryczny nie wiązał się bowiem z konfliktem interesu „manipulującego” (mówcy) i „manipulowanego” (słuchacza)⁴. W sądzie orator dążył do przekonania sędziego o wyższości własnej interpretacji zdarzeń nad tą, którą prezentował przeciwnik. W senacie lub na zgromadzeniu starał się nakłonić słuchaczy do podjęcia działań zgodnych z tym, co uznawał za korzystne (dla państwa, a zapewne również dla siebie lub też grupy, w której imieniu występował), ale także w tym wypadku interesy reprezentowane przez mówcę nie musiały być sprzeczne z interesami audytorium. Wygłaszający orację popisową dążył z kolei do modyfikowania opinii słuchacza o przedmiocie mowy, co oczywiście mogło mieć cel pragmatyczny (wywołania u słuchaczy postaw czy zachowań korzystnych z punktu widzenia mówcy), lecz nie implikuje to w sposób konieczny konfliktu interesów mówcy i słuchacza⁵.

Można się również zastanawiać, czy w starożytności zachodził podstawowy warunek psychomanipulacji, to znaczy brak świadomości bycia manipulowanym, skoro w społeczeństwach starożytnej Grecji, a jeszcze bardziej Rzymu, trening retoryczny był podstawą wykształcenia, a zatem każdy obywatel znał repertuar technik retorycznych i wiedział, jak mogą być użyte. Wydaje się jednak, że wiedza ta nie czyniła słuchaczy odpornymi na psychomanipulacje – pamiętać należy, że tego rodzaju techniki wpływu opierają się na nieświadomianych regułach zachowań⁶.

Ponieważ peryferyjne mechanizmy perswazji dominowały w skrajnych częściach przemówienia (wstępie i zakończeniu), techniki wspierające ten typ przekonywania były uznawane za przydatne we wzbudzaniu (lub wzmacnianiu) motywacji słuchaczy do zaangażowania się w proces komunikacji oraz w utrwalaniu końcowego efektu perswazji⁷. W takim ujęciu *prooemium* i *epilogus* jako *partes* przeznaczone w szczególny sposób do wywoływania emocji pozostawały w opozycji do zasadniczej, „racjonalnej”, części przemówienia, to jest dowodzenia (*argumentatio*)⁸.

⁴ Należy pamiętać, że w przypadku komunikacji retorycznej mamy do czynienia z rozbudowanym układem komunikacyjnym: nadawca (mówca) – odbiorca prymarny (przeciwnik) – odbiorca sekundarny (słuchacz).

⁵ W węższym ujęciu za warunek konieczny psychomanipulacji, obok braku świadomości bycia manipulowanym, uważa się konflikt interesów manipulatora i manipulowanego. Przy takim założeniu chwytów retorycznych zalecanych przez starożytnych za manipulacje uznać nie można.

⁶ Wielu współczesnych profesjonalnych znawców teorii wywierania wpływu opisuje sytuacje, w których – mimo posiadania rozległej wiedzy z tej dziedziny – ulegli manipulatorom lub uniknęli zmanipulowania w „ostatniej chwili”, por. T. Witkowski, *Psychomanipulacje: jak je rozpoznawać i jak sobie z nimi radzić*, Unus, Wałbrzych 2000, s. 88–89.

⁷ W doktrynie retorycznej zadania te były przedstawiane odpowiednio jako tzw. *tria officia oratoris* – trzy cele, które mówca miał osiągnąć we wstępie mowy: *benevolum, attentum, docilem auditorem facere* (por. *Isocr. IV 13; Anax. Rhet. [= Ps.-Aristot. Rhet. ad Alex.] 1436 a; Aristot. Rhet. 1415 ab; Rhet. Her. I 6; Cic. De inv. I 20; Top. 97; Part. orat. 28*) oraz jako cele dwóch części zakończenia mowy: *amplificatio* i *commiseratio* (por. np. *Anax. Rhet. 1444 b – 1445 a, 1433 b; Aristot. Rhet. 1419 b; Rhet. Her. II 47; Cic. De inv. I 98; Part. orat. 52; Quint. Inst. VI 1*).

⁸ Oczywiście również tutaj mówcy starali się oddziaływać na słuchaczy na drodze peryferyjnej (stosowanie niektórych figur retorycznych, np. apostrofy czy addubitacji, jest na przykład chwytem opartym na manipulacji samoocena), lecz w podręcznikach retoryki postulowano odwoływanie się

Chcąc poznać poglądy starożytnych na temat sposobów psychomanipulacji zalecanych w praktyce retorycznej należy sięgnąć po systematyczne wykłady doktryny. Jedno z bardziej wyczerpujących ujęć tego zagadnienia w klasycznym kształcie reprezentuje powstała na początku I w p.n.e. *Rhetorica ad Herennium*. Dlatego też właśnie ona dostarczy materiału egzemplifikacyjnego dla dalszych szczegółowych rozważań⁹.

Jedną z najczęściej wykorzystywanych strategii wywierania wpływu jest manipulowanie samooceną. Może ono przybierać postać podnoszenia wartości słuchacza, manipulowania wizerunkiem własnym lub wizerunkiem cudzym. Wśród toposów egzordialnych mających umożliwić zdobycie życzliwości słuchacza (*audiatorem benevolum facere*) znalazły się dwa wyraźnie wykorzystujące manipulowanie samooceną słuchacza. Autor, omawiając wstęp mów pochwalnych, proponuje mówcy przedstawiającemu *causa dicendi* podkreślenie, że wychwalane przez niego wartości znajdują aprobatę u słuchaczy, którym są równie drogie¹⁰. Topos ten wykorzystuje proste rozumowanie: „jestem cnotliwy – potrafię docenić cnotę innych”, i odwrotnie: „nie doceniam cnoty innych – nie jestem cnotliwy”. W tym przypadku niezgodzenie się z opinią mówcy (chwalony jest wart pochwały ze względu na swą cnotę, również przez słuchaczy uznawaną za cenną wartość) zmusiłoby słuchacza do przewartościowania własnej samooceny. Na taki zaś krok nie pozwala silny imperatyw podtrzymywania samooceny. Na tym samym mechanizmie oparty jest topos stosowany w proemiach nagan: w tym wypadku mówca powinien podkreślić, że słuchacze – jako ludzie o nieskazitelnej moralności – z pewnością nie zaaprobuje występnego życia „bohatera” mowy¹¹. Oba przedstawione toposy są w istocie zawołowanymi komplementami skierowanymi do słuchacza i służą podnoszeniu wartości adresata komunikatu, a tym samym wywołaniu jego pozytywnego nastawienia dla mówcy, które jest niezbędnym warunkiem sukcesu perswazyjnego.

Ponieważ sposób postrzegania mówcy przez słuchaczy ma duży wpływ na jego sukces, modyfikacja własnego obrazu w oczach słuchacza musi mieć bardzo przemyślany charakter. Wpływanie na własny wizerunek jest niezwykle skuteczną techniką perswazyjną, ponieważ wiarygodność nadawcy komunikatu perswazyjnego oceniana jest przez słuchaczy bardzo subiektywnie. Na wizerunek ten wpływ ma wiedza słuchacza na temat mówcy (o jego wykształceniu, zawodzie, doświadczeniu) oraz obserwacja jego zachowania (np. pewności sądów, sposobu mówienia, obiektywizmu)¹².

Autor *Retoryki dla Herenniusza* wśród chwytów służących pozyskaniu zaufania słuchacza wymienia budzenie przekonania o obiektywizmie mówcy (topos zalecany dla mów pochwalnych). Orator może to osiągnąć wskazując na bezinteresowność

do argumentacji racjonalnej – w sposób szczególny kładł na to nacisk Arystoteles (*Rhet.* 1377 b 20–23).

⁹ W przedstawieniu technik psychomanipulacji korzystam z definicji stosowanych przez Tomasa Witkowskiego oraz typologii opartej na mechanizmach psychologicznych leżących u podstaw poszczególnych technik (Witkowski, op. cit., s. 30–31).

¹⁰ *Rhet. Her.* III 12.

¹¹ *Ibid.*

¹² Lewiński, op. cit., s. 50–51.

motywów, które go skłoniły do podjęcia pochwały (umiłowanie cnoty, a nie własne korzyści itp.)¹³. Na manipulację własnym wizerunkiem jest również miejsce w *commiseratio*, części zakończenia mowy służącej wzbudzeniu litości. Broniący się może ukazać własny hart ducha zapewniając, że będzie mężnie i wytrwale znośił nieszczęścia (to znaczy następstwa wyroku skazującego). Sędzia będzie mniej skłonny do surowości widząc przed sobą człowieka, który wprawdzie zbłądził, ale niepozbawiony jest męstwa¹⁴.

Bardzo istotną rolę wśród toposów opartych na manipulacji samooceną odgrywa autodeprecjacja (w sposób niejako automatyczny wywołująca poprawę wizerunku słuchacza). Wykorzystanie tego mechanizmu autor *Retoryki dla Herenniusza* zaleca broniącym się w procesach sądowych. We wstępie mowy oskarżony powinien przedstawić siebie jako człowieka ciężko doświadczonego przez los, narażonego na niedo- godności, niedostatek, samotność, klęski¹⁵. Podobne *topoi* można było wykorzysta- ć w *commiseratio*. Wśród nich jest na przykład plastyczne odmalowywanie trudnego położenia, w jakim się mówca (tu: oskarżony) od dawna znajduje, utyskiwanie na niepomysłny los i brak szczęścia¹⁶. Autodeprecjacja wyzwala instynkt opieki i po to miał ją stosować mówca w wyżej omówionych przypadkach: ukazując swoją nieporadność, uciekając się do skarg, płaczu, gestów poniżenia (padania do stóp, klęknięcia) wykorzystuje wrodzone automatyzmy behawioralne, które – jako przy- należne do repertuaru zachowań dziecka – automatycznie hamują agresję (w tym przypadku sędziego, a tym samym wpływają na złagodzenie wyroku).

Autor *Retoryki dla Herenniusza* powyższe strategie proponuje wzbogacić wzbudza- niem poczucia winy (zaliczanego do manipulacji emocjami). W tym celu proponuje obrazowo przedstawić sędziemu skutki, jakie dla oskarżonego będzie miał wyrok skazujący¹⁷. Ten sam mechanizm wykorzystuje topos polegający na zwracaniu się do sędziego jako jedynej ostoji, wskazywaniu, że w nim oskarżony pokłada ostatnią nadzieję, wreszcie – pokorne błaganie i oddawanie się w opiekę¹⁸. Sędzia odrzuca- jąc tego rodzaju prośby pogwałciłby normę odpowiedzialności społecznej („należy pomagać tym, którzy są od nas zależni i potrzebują pomocy”).

Mówca może również uciec się do deprecjacji przeciwnika. Powinien w tym celu stworzyć sytuację, w której po jednej stronie (tej słusznej) znajdzie się on sam wraz ze słuchaczami, a po przeciwnej jego oponent. Deprecjacji przeciwnika służy cała grupa toposów egzordialnych¹⁹, służących pozyskaniu życzliwości zaliczanych do *loci ab adversariorum persona*. Wywoływaniu u odbiorcy negatywnych emocji wobec przeciwnika służą zatem przede wszystkim argumenty *ad personam*. Mówca może wzbudzić u słuchaczy niechęć do swego adwersarza przedstawiając jego postępowanie jako niemoralne (plugawe, wyniosłe, wiarołomne, okrutne, bezwstydne, złośliwe,

¹³ *Rhet. Her.* III 11.

¹⁴ *Ibid.*, II 50.

¹⁵ *Ibid.*, I 8.

¹⁶ *Ibid.*, II 50.

¹⁷ *Ibid.*

¹⁸ *Ibid.*

¹⁹ *Ibid.*, I 8.

haniebne). Pomocne bywa także wywołanie zazdrości u słuchaczy poprzez ukazanie dóbr, które posiada przeciwnik, a które nie przypadły w udziale słuchaczowi (siły, wpływów, koneksji, bogactw, braku ograniczeń, szlacheckiego pochodzenia, klienteli, związków gościnności, znajomości, powinowactwa). Wzmocnienie efektów perswazyjnych orator uzyska wskazując, że przeciwnik pewność siebie czerpie tylko z owych zewnętrznych źródeł, ponieważ poza argumentami siły nie dysponuje żadnymi innymi. Mówca może oczywiście odwołać się do najpopularniejszego środka deprecjacji – wymienienia wad przeciwnika (na przykład bezczynności, tchórzostwa, lenistwa, braku umiaru w korzystaniu z bogactw).

Metody peryferyjne są bardzo skuteczne wtedy, gdy mówca wygłaszając mowę po wystąpieniu przeciwnika ma do czynienia ze słuchaczem już przekonanym przez oponenta lub po prostu zmęczonym²⁰. W takim wypadku nie powinien rozpoczynać od wstępu „bezpośredniego” czy „właściwego” (*principium*), lecz od *insinuatō* – wstępu „nie wprost”, „wkradania się w łaski”. Jednym z podstawowych toposów *insinuationis* jest deprecjacja oponenta poprzez podważenie uczciwości jego argumentacji. Jednocześnie mówca ma stanowczo odciąć się od zarzucanych mu przez przeciwnika praktyk (czyli powinien dokonać manipulacji własnym wizerunkiem)²¹. W ocenie argumentacji przeciwnika dokonywanej w *insinuatō* nie chodzi oczywiście o zbijanie jego twierdzeń (na to jest miejsce w *confutatio*, gdzie perswazja realizowana jest na drodze centralnej – czyli za pomocą argumentów racjonalnych).

Przy wygłaszaniu mowy bardzo przydatnym narzędziem manipulacyjnym było wywoływanie u słuchaczy dysonansu poznawczego. Istnieje wiele toposów opartych na tym mechanizmie. W ten sposób został skonstruowany między innymi jeden z egzordialnych *loci captationis benevolentiae*. Chcąc zjednać sędziów, mówca ma pochwalić ich kompetencje przypominając wszystkie sprawy, w których wydali wyroki uczciwe, mądre czy łagodne. Potem ma zaznaczyć, że spodziewa się podobnego rozstrzygnięcia we własnej sprawie²². Topos ten zbliżony jest do słynnego chwytu wykorzystywanego w marketingu bezpośrednim, zwanego *foot-in-the-door* („wsunięcie stopy w drzwi”). Topos ten wykorzystuje mechanizm psychologiczny polegający na tym, że człowiek raz uległszy rozmówcy w błahej sprawie (na przykład poprzez spełnienie jego drobnej prośby lub przyznanie mu racji) czuje się zobowiązany również do uległości w sprawie bardziej doniosłej, i to bez względu na ponoszone koszty. Są one bowiem łatwiejsze do zaakceptowania niż utrata dobrego mniemania o sobie samym (czyli przekonania o byciu konsekwentnym). W omawianym wypadku sędzia przekonany przez mówcę, że poprzez swoją dotychczasową działalność zyskał najwyższe uznanie (jest sędzią sprawiedliwym), wydając następny wyrok będzie dążył do podtrzymania tej opinii (przede wszystkim we własnych oczach), czyli będzie się starał dopasować swoje postępowanie do zaprojektowanego przez mówcę scenariusza. Na wywoływaniu dysonansu poznawczego opierają się także dwa toposy amplifikacyjne proponowane w epilogach i przeznaczone dla oskar-

²⁰ *Auditor persuasus / defessus* (ibid., I 10).

²¹ Ibid., I 9.

²² Ibid., I 8.

życiela: chcąc wyolbrzymić winę oskarżonego mówca powinien wykazać sędziom (poprzez użycie odpowiednich określeń wartościujących lub plastyczne odmalowanie samego inkryminowanego czynu), z jak odrażającym występkiem mają do czynienia²³. W tej sytuacji sędzia (słuchacz) musi zgodzić się z mówcą, ponieważ wartościując odmiennie z własnej woli stanąłby po stronie zła (a tym pozbawiłby się szacunku dla samego siebie). Przytoczone toposy są niezwykle skuteczną i skutecznie zawdzięczają właśnie mechanizmom obronnym niedopuszczającym do uszczerbku w samoocenie.

Drugi z przedstawionych toposów (plastyczne przedstawienie zbrodni) wykorzystuje także inny bardzo skuteczny chwyt psychomanipulacyjny, wywoływanie silnych emocji. Budzenie afektów można uznać za bezpośrednią ingerencję w proces podejmowania decyzji (czyli bezpośrednie wpływanie na cel perswazji, którym jest przecież skłonienie słuchacza do wydania określonego rozstrzygnięcia)²⁴. Starożytni teoretycy wymowy uważali, że skrajne emocje powinien wywoływać przede wszystkim epilog mowy (zwłaszcza jego dwie części: *amplificatio* i *commiseratio*). Kończąc przemówienie oskarżyciel mógł próbować wzbudzić empatię sędziego zachęcając go do postawienia się na miejscu pokrzywdzonego²⁵. Mówcy wolno było uciekać się nawet do szantażu emocjonalnego: jako oskarżyciel mógł próbować skłonić sędziego do wydania surowego wyroku uświadamiając mu zgubne konsekwencje wynikające z uznania osądzanego występku za normę lub zbagatelizowania go²⁶. Skuteczne jest również wywołanie przekonania, że w razie stworzenia precedensu przez wydanie wyroku uniewinniającego sędzia sam bierze na własne sumienie wszystkie zbrodnie popełniane przez złoczyńców, których do tej pory od przestępstwa powstrzymywał strach przed karą²⁷.

Jeśli proponowana kara jest według oskarżyciela zbyt łagodna, powinien natychmiast ukazać zgubne konsekwencje takiej pobłażliwości. Dodatkowo ma uświadamiać sędziemu, jak wielką wagę ma podejmowana przez niego decyzja, przez zestawienie (*comparatio*) nieodwołalności wyroku sądu z odwracalnymi konsekwencjami innych decyzji, których skutki – w wypadku popełnienia błędu – może zatrzeć czas lub naprawić człowiek²⁸.

Innym toposem opartym na manipulacji emocjami, tym razem przeznaczonym dla obrony, jest ukazanie na własnym przykładzie, że odmiana losu może spotkać każdego (a więc również słuchacza). Unaocznieniu tej prawdy służy plastyczne zestawienie minionej pomyślności podsądnego z jego obecnym położeniem²⁹. Świa-

²³ Ibid., II 49.

²⁴ Wpływ emocji na efekt perswazyjny zauważają już najwcześniejsi teoretycy, wszechstronnie przedstawił go Arystoteles formułując swą teorię patosu (Aristot. *Rhet.* 1377 b – 1388 b).

²⁵ Toposu tego nie przytacza wprawdzie autor *Rhetorica ad Herennium*, lecz czyni to Ciceron w *De inventione* (I 105): jeśli sędzia rozstrzyga na przykład w sprawie o zabicie dziecka, powinien sobie wyobrazić, że zamordowano mu jego własne.

²⁶ *Rhet. Her.* II 48.

²⁷ Ibid.

²⁸ Ibid.

²⁹ *Rhet. Her.* II 50.

domość, że nieszczęście może również spotkać sędziego, ma sprawić, że wyda on łagodniejszy wyrok.

W topice retorycznej nie zabrakło chwytów polegających na manipulacji poczuciem kontroli. Według psychologów³⁰ na wartościowanie konsekwencji czyjegoś postępowania wpływa przekonanie o stopniu jego kontroli nad sytuacją. Mechanizm ten jest wzmacniany przekonaniem „o sprawiedliwości świata”: w powszechnym mniemaniu ten, kto sam doprowadził do własnego upadku, nie zasługuje na współczucie (spotkało go bowiem to, na co zasłużył – skoro mógł kontrolować bieg wypadków, a tego nie robił, jest sam sobie winien). Właśnie z tego powodu współczucie budzą tylko nieszczęścia niezawinione.

Wśród toposów opartych na manipulacji poczuciem kontroli można wymienić chwyt zalecany obrońcy, a służący wzbudzeniu litości na końcu przemówienia. Mówca ma uświadomić sędziemu, że po skazaniu nie tyle będzie cierpieć on sam, ile jego bliscy (rodzice, dzieci), czyli ci, którzy w niczym nie zawinili. Sędzia wydając wyrok skazujący bierze na swoje sumienie cierpienia niewinnych³¹. Mamy tu do czynienia z rodzajem szantażu emocjonalnego, któremu towarzyszy próba kreowania pozytywnego wizerunku przez samego oskarżonego, który daje do zrozumienia, że nie martwi się swoimi nieszczęściami, lecz sytuacją bliskich³².

Ostatnia grupa chwytów psychomanipulacyjnych odwołuje się do wrodzonych automatyzmów behawioralnych³³. Do takich technik można na przykład zaliczyć wspomnianą wyżej autodeprecjację, o ile służy ona hamowaniu agresji i wzbudzeniu instynktu opieki.

Na wrodzonych automatyzmach oparte są bardzo nośne argumenty *ad auctoritatem*. Mają one charakter powszechnie obowiązujących we wszystkich grupach zhierarchizowanych (również zwierzęcych). Autorytet danego osobnika w grupie wynika z jego osobistych walorów. Osobnik, który odnosi sukcesy, jest naśladowany przez innych członków grupy (mniej kreatywnych), ponieważ jest to opłacalne (zwiększa ich szanse na przetrwanie). Ze względu na swą pierwotność automatyczne poddawanie się autorytetom jest bardzo silnym mechanizmem dostosowawczym.

Na autorytecie opiera się na przykład jeden z toposów, polegający na przypomnieniu sędziemu precedensowych wyroków w takiej samej lub podobnej sprawie (oczywiście, o ile są korzystne dla mówcy). Autorytet sędziów wydających poprzednie wyroki skłoni sędziego orzekającego w naszej sprawie do powtórzenia podobnego wyroku³⁴.

³⁰ Witkowski, op. cit., s. 137.

³¹ *Rhet. Her.* II 50.

³² *Ibid.*

³³ Tzn. mechanizmów przystosowawczych wykształconych w toku ewolucji.

³⁴ *Rhet. Her.* II 19–20. Omawiany topos opiera się także na mechanizmie redukcji dysonansu: przypomina bowiem inny – odwołanie się do wcześniejszych rozstrzygnięć tego samego sędziego. Teraz jednak apel nie jest skierowany do sędziego indywidualnie, lecz jako przedstawiciela instytucji. Wydając wyrok zgodny z wcześniejszymi rozstrzygnięciami nie podtrzymuje wprawdzie przekonania o swej osobistej konsekwencji bezpośrednio, lecz czyni to pośrednio – potwierdzając słuszność wyroków instytucji, z którą – jako reprezentant – się utożsamia.

Na wrodzonym automatyzmie opiera się słynna zasada *do, ut des*, która wykorzystuje normę wzajemności. We wszystkich społecznościach panuje przekonanie, że należy się odwdziżyć za otrzymane przysługi, to znaczy że temu, kto nam pomógł, należy pomóc lub przynajmniej nie wolno szkodzić. W obyczajowości rzymskiej zasada ta była szczególnie mocno akcentowana³⁵. Nic więc dziwnego, że jako podstawowy topos wstępu, służący zjednywaniu słuchacza, *Retoryka dla Herenniusza* wymienia przypomnienie zasług mówcy wobec słuchacza. Oczywiście – zgodnie z zasadą kreacji pozytywnego wizerunku – to wymienianie własnych zasług nie może być nachalne³⁶. Jeżeli u obdarowywanego zrodzi się poczucie, że nie zdoła się odwdziżyć, może wywołać to niechęć lub nawet agresję.

Przedstawiony przegląd chwytów służących wywieraniu wpływu na drodze peryferyjnej dowodzi, że świadomość starożytnych na temat złożonych uwarunkowań perswazji była bardzo rozwinięta. Mimo że od Arystotelesa teoretycy postulowali przekonywanie za pomocą argumentów racjonalnych i taki typ argumentacji cenili najbardziej³⁷, jednakże innym technikom wpływu nie odmawiali przydatności. W teorii starano się wyraźnie oddzielić wywieranie wpływu na emocje od systematycznego dowodu (rezerwując dla tych dwóch dróg perswazji odmienne części przemówienia), jednak w praktyce wybierano taką strategię, jaka okazywała się najskuteczniejsza. W ujęciu starożytnych moralna ocena aktu przekonywania nie zależała od rodzaju zastosowanych technik, lecz od kwalifikacji moralnych ich użytkownika.

ARGUMENTUM

Praecepta oratoria ad exordium orationis et perorationem pertinentia, praecipue ea, quae in Rhetoricis ad Herennium inveniuntur; comparantur hic opinionibus psychologorum de modis auditorem decipiendi, ut propria sententia abdicata complectatur alienam.

³⁵ T. Janson, *Latin Prose Prefaces: Studies in Literary Conventions*, Acta Universitatis Stockholmiensis 13, 1964, s. 43–44, por. także R. B. Cialdini, *Wywieranie wpływu na ludzi: teoria i praktyka*, przeł. B. Wojciszke, Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne, Gdańsk 2002, s. 33–63.

³⁶ *Rhet. Her.* I 8.

³⁷ *Aristot. Rhet.* 1404 a 5–7.