

IDŹ DO

PRZYKŁADOWY ROZDZIAŁ

SPIS TREŚCI

KATALOG KSIĄŻEK

KATALOG ONLINE

ZAMÓW DRUKOWANY KATALOG

TWÓJ KOSZYK

DODAJ DO KOSZYKA

CENNIK I INFORMACJE

ZAMÓW INFORMACJE
O NOWOŚCIACH

ZAMÓW CENNIK

CZYTELNIA

FRAGMENTY KSIĄŻEK ONLINE

Retoryka. Mowa zjednuje ludzi. Wydanie IV

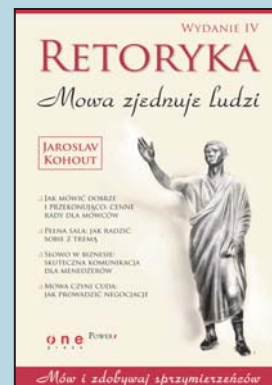
Autor: Jaroslav Kohout

Tłumaczenie: Dorota Kwiatkowska

ISBN: 83-246-0018-3

Tytuł oryginału: [Rétorika. Umění mluvit a jednat s lidmi](#)

Format: A5, stron: 256



Mów i zdobywaj sprzymierzeńców

- Jak mówić dobrze i przekonująco: cenne rady dla mówców
- Pełna sala: jak radzić sobie z tremą
- Słowo w biznesie: skuteczna komunikacja dla menedżerów
- Mowa czyni cuda: jak prowadzić negocjacje

Mowa towarzyszy nam przez całe życie. Często to od wypowiedzianych słów zależy, jak postrzegają nas bliscy, przyjaciele, współpracownicy. Dobrze jest mówić to, o czym się myśli, jednak równie ważne jest, by wcześniej przemyśleć, co należy powiedzieć. Dar przekonywania to bezcenny sprzymierzeniec. Pomaga osiągnąć cele biznesowe, ułatwia zjednywanie ludzi, jest skutecznym orężem podczas słownych utarczek.

Książka „Retoryka. Mowa zjednuje ludzi. Wydanie IV” odkrywa ogromną siłę słów, pokazując, jak skutecznie porozumieć się z drugim człowiekiem. Jaroslav Kohout podkreśla znaczenie słów w codziennym życiu. Wprowadza w tajniki skutecznych negocjacji, radzi, jak napisać dobre przemówienie i jak opanować treść przed publicznym wystąpieniem. Przedstawia też najczęstsze błędy oratorskie.

- Konstruktywna krytyka: jak bez urazy wskazywać cudze błędy
- Sztuka prezentacji: jak umiejętnie przedstawić firmę, produkt i... siebie
- Najczęstsze błędy popełniane podczas wystąpień publicznych: jak ich unikać
- Mowa dla zmysłów: różnice między słowem pisanim, mówionym i słyszonym

SPIS TREŚCI

Przedmowa do wydania czwartego	5
Rozdział 1. Renesans retoryki na progu XXI wieku, czyli kogo z nas ona dotyczy?	9
Rozdział 2. Grecja i Rzym — kolebka retoryki, czyli narodziny reguł obowiązujących do dziś ...	23
Rozdział 3. Retoryka w Czechach, czyli nie mamy się czego wstydzić!	47
Rozdział 4. Mówione, pisane i widziane	59
Rozdział 5. Technika mówienia, czyli kilka pożytecznych rad, jak mówić dobrze	99
Rozdział 6. Retoryka a psychologia, czyli jak radzić sobie z tremą	129
Rozdział 7. Retoryka dla menedżerów	147
Rozdział 8. Jak prowadzić negocjacje handlowe	165
Rozdział 9. Jak dbać o sprawność mówcy, czyli kilka praktycznych rad na koniec	191
Dodatek A. Fragmenty przemówień	209
Dodatek B. Mądre słowa na temat mowy	239
Dodatek C. Spróbujcie odgadnąć — odpowiedzi	243
Dodatek D. Literatura	249

GRECJA I RZYM — KOLEBKA RETORYKI, CZYLI NARODZINY REGUŁ OBOWIĄZUJĄCYCH DO DZIŚ

Koń i język rodzą się bez uzdy.

Są ludzie, którzy — mówiąc nieustannie

— nie mówią nic.

Jaromir John, *Novy Demokritos*

Powszechnie wiadomo, że etymologia to nauka o powstaniu i rozwoju słów. Skąd pochodzi termin „retoryka”? Odpowiedź zaprowadzi nas na Bałkany, do Grecji. Otóż słowo to wywodzi się z greckiego pojęcia *rhexis* — ‘mowa’. Jednak już w starożytnej Grecji słowo „retor” nie oznaczało człowieka, który mówił dużo, ale mistrza w mówieniu. Później znaczenie tego terminu zawężyło się jeszcze bardziej i oznaczało tylko tych, którzy nauczali mistrzowskiej mowy — nauczycieli retoryki — ‘nauki o mowie i sztuki mówienia’.

Inne języki z czasem przejmowały ten termin. W języku polskim nie mamy osobnych nazw dla retoryki pozytywnej i negatywnej, ale język angielski (na przykład w oksfordzkim słowniku) posiada taką możliwość: *rhetoric* to ‘przekonywający

sposób mówienia’; *rhetorical*¹ — ‘sposób mówienia napaśliwy, ekstrawagancki, efekciarski, nadęty, bogaty w formie, ubogi w treści, bezduszny’. My w języku polskim możemy tę negatywną formę wyrazić opisowo albo zrozumieć ją z kontekstu. Czasami powiemy z uznaniem, że nasz nauczyciel historii był wyśmienitym retorem. Innym razem o populistycznym polityku wyrazimy się, że próbuje trafić do ludzi za pomocą pustej retoryki.

Wszystkie źródła są zgodne co do tego, że w starożytnej Grecji retoryka była jedną z najważniejszych nauk. Wprawdzie królowała filozofia, szukająca odpowiedzi na pytania o sens ludzkiego życia, o prawdę, o logikę myślenia, ale tuż za nią była retoryka. Dlaczego?

W dużej mierze było to uwarunkowane względami politycznymi. Demokracja ateńska polegała na tym, że wszyscy obywatele gromadzili się, aby poprzez głosowanie podejmować decyzje dotyczące najistotniejszych problemów. Jednak ktoś musiał im o nich powiedzieć — nie zapominajmy, że nie było gazet, nie mówiąc już o radiu i telewizji. Głównym narzędziem komunikacji był więc głos ludzki. Musiał on dotrzeć do każdej części placu, amfiteatru, senatu. Musiał wyrażać myśli mówiącego jasno i konkretnie, jednoznacznie. Polityk, aktor, sędzia, nauczyciel, handlowiec — wszyscy oni odnosili sukces lub porażkę w zależności od tego, jakimi byli retorami, jak za pomocą siły głosu umieli zapanować nad przestrzenią, a wykorzystując argumenty — nad ludzkimi umysłami.

¹ W języku polskim przymiotnik „retoryczny” ma oczywiście całkowicie inne znaczenie — *przypp. red.*

Nie zapominajmy również, że przez stulecia całe narody były analfabetami. Jak wyjaśnić takim ludziom, co jest dobre, a co złe, co mają robić, a czego nie powinni? Wiadomo, że jeszcze feudalna wieś nie umiała czytać i pisać, co więcej: często pan feudalny nie mógł się pochwalić tą umiejętnością i twierdził dumnie, że sam pisać nie musi, ponieważ ma swojego pisarza! A w ilu krajach rozwijających się do dziś statystyki wskazują na to, że trzy czwarte obywateli, czasami nawet więcej, to analfabeci.

W takich warunkach wszystko zależy od żywego słowa, a zwłaszcza — od mówcy. Grecy poświęcali wiele uwagi w swych dziełach problemowi prawdy w retoryce i etyce retora. Dobrze wiedzieli, że tak jak nóż może ukroić chleb lub przebić serce, tak mowa może natchnąć tysiące ludzi do wielkich czynów lub do dzikiego niszczenia. Przecież historia Grecji zna nie tylko demokrację, czyli rządy ludu, ale także inne ustroje, na przykład oligarchię, czyli władzę kilku silnych, między którymi nie brakowało wspaniałych mówców — demagogów (*demos* — ‘lud’; *ago* — ‘prowadzę, wprowadzam’).

Na przestrzeni lat pojęcie „demagog” zmieniło sens. Jak wspomnieliśmy, dawniej oznaczało dobrego mówcę. Obecnie jest rozumiane wyłącznie w pejoratywny sposób. Zgodnie z tym odbiorem każdy demagog może być mistrzem mowy. Gorzej, może opierać się na półprawdach, bazować na przesądach. Na pewno nie pogardzi kłamstwem, bo cel uświęca środki. Wykorzystuje niedoinformowanie ludzi, budzi wątpliwości w myślących i kieruje emocjami tych, którzy nie myślą. Jego celem jest rozbudzenie instynktów, zmiana tłumy w stado i przekonanie go do niszczenia „wrogów” — innych narodów, ras, czarownic, Żydów, kolorowych, niewierzących,

wyznających inną filozofię, uznających inne partie polityczne — zgodnie z tym, czego demagog i jego klika potrzebują. Demagog jest apostołem nietolerancji.

W latach dwudziestych ubiegłego stulecia w pewnym kraju europejskim rozpoczęto wyświetlanie pewnego filmu. Widzowie analfabeci rzucali kamieniami w ekran za każdym razem, kiedy pojawiał się czarny charakter. W tym samym czasie, w 1923 roku w Czechach analfabetyzm pozostawał śladowy — statystycznie nieznaczny². Retor — demagog miałby w Czechach dużo mniejszą szansę na sukces niż we wspomnianym kraju.

Niestety, ta reguła nie obowiązuje zawsze. Retor — demagog, korzystając ze znajomości psychologii tłumu, potrafi manipulować nawet bardzo rozwiniętymi społecznościami, co udowodnił Adolf Hitler. Pogromów Żydów, które poniekąd były konsekwencją jego przemówień, nie dokonali przecież analfabeci! Demagogia celowo opiera się na masach. Wie, że dopiero w tłumie jednostka nabywa poczucia mocy i anonimowości. Anonimowość uwalnia hamowane dotąd popędy. Znika maska cywilizacyjna. Na poziomie instynktów nie ma świadomości, w zamian pojawia się bezmyślne naśladownictwo, stan hipnotyczny, sugestia. Ta ostatnia wzrasta poprzez oddziaływanie ludzi na siebie nawzajem. Masy chcą prostych haseł, czynów, szybkich i twardych rozwiązań, natychmiastowego uderzenia. W tłumie nawet osoba wykształcona spada o kilka poziomów cywilizacyjnych niżej — potrafi z okrzykiem na ustach atakować. Każda jednostka staje się bezwolnym automatem, który rozbija witryny

² W Polsce w tym okresie panował duży analfabetyzm, podział wyznaniowy i narodowościowy — *przypp. red.*

sklepowe, uderza pięścią w nieznane twarze, atakuje w napadzie szału. Później, kiedy opadnie już kurz, sama nie rozumie takiego postępowania... Zatem uwaga na demagogów — jeszcze nie wymarli.

* * *

Teraz zajmijmy się „mową sensoryczną” i „mową motoryczną”. Wzmianki na jej temat możemy znaleźć już u klasycznych filozofów i retorów. Mowa sensoryczna to taka, którą odbieramy przez zmysły, można powiedzieć: z punktu widzenia słuchacza. Motoryczną nazwiemy tę samą mowę, ale z pozycji mówiącego (łac. *movere* — ‘ruszać, poruszanie’), czyli taką, która ma skłonić słuchacza do działania. Retor klasyczny dobrze wiedział, że mowę należy oceniać z obu tych perspektyw, zarówno z pozycji mówcy, jak i słuchacza. Prawdziwy retor myśli nie tylko o formie i treści swego przemówienia, ale zwraca też uwagę, jak działa ono na odbiorców, do których jest skierowane. Dlatego nigdy nie powinien mówić w sposób nieodpowiedzialny. Nie może także mówić tak samo do wszystkich grup słuchaczy. Temat musi żyć z ludźmi, odpowiednio dobrany język i sposób argumentacji ma być skierowany konkretnie do danego zgromadzenia.

Greccy retorzy dobrze znali także podstawową zależność pomiędzy mową i myśleniem. Wiedzieli, że logiczne myślenie jest podstawą logicznego przemówienia. To zagadnienie nieobce też było mieszkańcom starożytnego Rzymu. „Sposób mówienia jest obrazem duszy” — mawiali. Można to ująć też tak: myślimy słowami, a mowa jest głośnym myśleniem. Docenianie retoryki w starożytnej Grecji i Rzymie

znalazło wyraz i w tym, że rodzaj ludzki czy sam człowiek był przez całe stulecia nazywany *homo loquens* (łac. *loquor* — ‘mówię’), czyli istota mówiąca. Dopiero w XVIII wieku pojawiła się używana do dziś nazwa *homo sapiens*, czyli człowiek rozumny, istota myśląca.

Jak powiedzieliśmy, w starożytnej Grecji sukces osoby publicznej zależał od tego, czy była dobrym mówcą. Doświadczeni retorzy wielokrotnie służyli radą młodym Grekom. Młodzieży pomagał m.in. sycylijski ambasador w Atenach Gorgiasz z Leontinoj. W roku 427 przed Chrystusem na prośbę młodych słuchaczy założył szkołę retoryki. Gorgiasz twierdził, że słowo ma takie znaczenie dla duszy jak skład leku dla ciała. Tak jak różne leki i trucizny wyganiają z ciała różne płyny i jedne pozbawiają go choroby, troski, inne — życia lub rozkoszy, tak i niektóre mowy zasmucają, inne pocieszą, dodadzą odwagi, zauroczą lub oczarują. Przekonywanie, co prawda, różni się nazwą od zmuszania, ma jednak taką samą moc — twierdził Gorgiasz.

W tym samym czasie żył w Grecji ojciec medycyny, sławny lekarz Hipokrates. O dziwo, jego zainteresowanie mową wskazuje na to, że retorykę cenił wysoko.

Hipokrates postrzegał zdrowie człowieka jako harmonię jego płynów (łac. *humor* — ‘płyn, wilgoć’). Tzw. medycyna „humoralna” obowiązywała do 1858 roku, kiedy to niemiecki lekarz Virchow, badając pod mikroskopem tkanki, odkrył różnicę między chorymi i zdrowymi komórkami. Od tej chwili zaczęto używać pojęcia „patologia komórkowa”.

Według Hipokratesa płyny mają wpływ na temperament poszczególnych osób. Lekarz z Kos dokonał słynnego podziału ludzkich temperamentów. Uznał, że jeżeli przeważa

kwę (łac. *sanguis*), to człowiek jest sangwinikiem (żywy, szybko reagujący, ale niewytrwały). Jeżeli największy wpływ ma żółć (łac. *chole*), człowiek jest cholerykiem (gwałtowny, drażliwy, ale także chwiejny). Czasem człowiekiem może rządzić flegma. Wtedy jest flegmatykiem (powolny, obojętny, ale też uparty). W końcu może być pod wpływem czarnej żółci (łac. *melaina chole*). Melancholik jest słaby, niestabilny, przewrażliwiony.

Hipokratesa interesowało również, jak typy temperamentu wpływają na sposób mówienia. Doszedł do wniosku, że u melancholika występuje niebezpieczeństwo posługiwania się frazesami. Człowiek taki boi się wyrazić własne zdanie i bronić go, chowa się za cytatai, opiniami silnych, jego mowa bywa zbiorem cudzych myśli i poglądów. Melancholik jest w każdej chwili gotowy zrezygnować ze swojego zdania. Przecież to nie on, ale inni mówią, myślą, głoszą. On jedynie cytuje, przedstawia, powtarza, co powiedziano gdzie indziej.

W nawiązaniu do tego przypomnijmy sobie Karola Čapka, dla którego frazes był namiastką. Czego? Wykształcenia, myślenia, stanowiska, zainteresowań, doświadczeń, przekonań i wiary. „*Frazes — mawiał Čapek — zacierá różnice między prawdą i nieprawdą*”. Frazesy to słowa bez treści, bez twarzy. I jeszcze jedno znaczące spostrzeżenie Čapka: „*Gdyby nie było frazesów, nie istniałaby demagogia*”.

Zresztą temat demagogii rozważał też Hipokrates. Nie bez znaczenia są jego uwagi na temat związków choleryka z demagogią. Gwałtowny, drażliwy choleryk jest w stanie zjednoczyć i poruszyć masy. Jego brak równowagi, wahania nastrojów są związane ze światem emocji, a nie z racjonalnym,

rzeczowym myśleniem. Historia wielokrotnie potwierdziła związek choleryków z demagogią (Hitler)³.

Sangwinik stanowi silną osobowość, dlatego jest także wspaniałym, żywym mówcą. Jednak czyha na niego niebezpieczeństwo: nie docenia słabszych. Stąd częsta w jego wystąpieniach skłonność do ironii (może ona odgrywać pozytywną rolę, jeżeli piętnuje rzeczywiste błędy, zdrady, złe uczynki itp.). Należy się jednak wystrzegać sarkazmu (złego, nawet okrutnego wyśmiewania, niesprawiedliwych lub cynicznych ataków na słabszych, bezsilnych, niedocenianych).

W tym miejscu możemy przypomnieć niezwykle sławnego mówcę greckiego, który żył w IV wieku p.n.e. — Demostenesa. Mimo upływu czasu nadal jest wzorem dla wielu retorów całego świata. Przynajmniej z dwóch powodów.

³ Nie ma chyba podręcznika retoryki (Carnegie, Lemmermann i inni), którego autorzy nie zajmowaliby się analizą osobowości Hitlera, jego retorycznych umiejętności i metod, a to dlatego że uważa się go za największego demagoga w historii świata, który miał wpływ na losy całych narodów (niestety, także na życie milionów ludzi). Jego osobowość była kształtowana (deformowana) już w dzieciństwie. Dwoje z jego rodzeństwa zmarło w okresie niemowlęcym. Adolf, jako trzeci, był przez matkę rozpieszczany, ale przez ojca — biurokratę — terroryzowany. Silne emocje znalazły ujście w malarstwie, ale z powodu przeciętnego talentu nie odniósł sukcesów na tym polu. Całe życie czuł się pokrzywdzony jako „niedoceniany artysta”. Jego nawiść znalazła w końcu wyraz w retoryce: potrafił rozbudzić tłumy i — jako choleryk — pod wpływem ich reakcji doprowadzić swoje przemowy do irracjonalnego wrzasku. Zastanawiające, w jak racjonalny sposób analizował swoje wystąpienia przy pomocy aktorów, reżyserów, swojego fotografa Hofmanna, który utrwał szczęgóły jego twarzy. Często trenował przed lustrem nowe gesty, „głuche miejsca”, stopniowanie napięć i długie milczenie, za których pomocą miał kierować emocjami ludzi.

Po pierwsze — jako przykład tego, co można osiągnąć wytrwałością i pilną pracą. Natura nie rozpieściła Demostenesa. Miał problemy z oddechem, słaby głos, niewyraźną wymowę i co więcej, nieprzyjemny tik — gdy mówił, podrzucał ramieniem. Aby pokonać te ułomności, zaczął wytrwale ćwiczyć. Biegał wzdłuż brzegu morza, przekrzykując fale przyływu. Dzięki temu stopniowo poprawił mu się oddech, a w konsekwencji wzmocnił się też głos.

Warto pamiętać, że w rzeczywistości podstawą pięknie brzmiącego głosu jest właśnie oddech. Mówca musi przecieź „unieść” głosem nawet kilka zdań. My też proponujemy teraz jedno

„Demostenesowskie” ćwiczenie:

Zróbmy głęboki wdech — teraz szeptem, podczas wydechu, szybko liczymy. Do ilu doliczyliście?

Mówca nie szepcze — mówi normalnym, konwersacyjnym głosem. Zróbmy więc znowu głęboki wdech — i liczymy na głos. Ile było teraz? Mniej, prawda?

Kiedy będziecie sami w domu (i nie będzie niebezpieczeństwa, że sąsiad wezwie karetkę lub policję), wypróbujcie jeszcze trzeci wariant: po pełnym wdechu wykrzyczcie te liczby.

Wszystkie osiągnięte wyniki zapiszcie. Za miesiąc sami się zdziwicie, o ile udało się Wam je poprawić, jeżeli oczywiście będziecie ćwiczyli swój oddech.

Demostenes byłby z Was dumny! Wasi słuchacze także!

A co zrobił Demostenes z tikiem — podrzucaniem ramieniem? (Dobrze wiedział, że nie rozwiązując problemu popełniłby błąd — słuchacze skupialiby uwagę na nim, a nie na przemówieniu!).

Stał pod drzewem, na gałęzi powiesił miecz, który przy każdym podrzuceniu ramieniem ranił go, aż się oduczył tiku. Problemy z wymową rozwiązał za pomocą kamyków, które wkładał pod język — i trenował tak długo, aż ich nie potrzebował.

Po drugie — czy słyszeliście o wspaniałych „filipikach”? To określenie także pochodzi od Demostenesa. W czasie, kiedy Filip II Macedoński zagrażał Atenom, słynny mówca wygłosił szereg przemówień skierowanych przeciw temu władcy. Odznaczały się wyjątkową odwagą, bojowością i gwałtownością. I przeszły do historii.

Jeżeli filipiki oznaczają wystąpienia atakujące, co w takim razie znaczy pojęcie mowy lakonicznej? Pochodzi ona z Grecji, a w zasadzie ze Sparty, stolicy Lakonii. Mówcy wywodzący się z tych stron znani byli ze swego zwięzłego, rzeczowego wyrażania się. Nieco później Rzymianie tę postawę przekształcili w zasadę retoryki, która obowiązuje do dziś jako reguła: *non multa, sed multum* — czyli: niewiele (słów), lecz dużo (myśli). Takie rzeczowe, krótkie, lecz treściwe wypowiedzi do dziś nazywane są lakonicznymi.

W przeciwieństwie do mieszkańców Sparty Ateńscy byli znani z kwiecistych mów. Nie oszczędzali ani czasu, ani słuchaczy. Nic dziwnego, że Spartanie takimi słowami ocenili mowę pewnego Ateńczyka: „Twoja mowa była tak długa, że zapomnieliśmy początku, a to nam nie pozwala zrozumieć końca...”.

Reguła zwięzłości powraca wielokrotnie w historii retoryki i jest stale aktualna. Czyż nie potwierdza tego szczere westchnienie angielskiego filozofa Herberta Spencera: „Potrzeba nieustannego mówienia jest wyrazem naszej głupoty, a nie studentów...”? A przecież wystarczyłoby, gdyby każdy mówca stale pamiętał o zdaniu greckiego retora, Epikteta: „Człowiek ma dwoje uszu, a jeden język. Dlatego powinien dwa razy tyle słuchać niż mówić”.

Powiedzieliśmy już, że każdy, kto w starożytnej Grecji chciał być poważany, zwracał się ku retoryce. Sokrates (469 – 399 p.n.e.) walczył o etyczne reguły w retoryce i opracował metody prowadzenia dyskusji. Według niego retor powinien walczyć o prawdę. Podobnie jego uczeń, Platon (427 – 347 p.n.e.) uważał retorykę za *przewodnika duszy* i na tym opierał odpowiedzialność retorów. W starożytnym Rzymie zbliżone poglądy głosił Marcus Tullius Cyncero (106 – 43 n.e.), który napisał szereg dzieł na temat retoryki, na przykład *De inventione*, *De oratore*, *Orator* i inne. W jednym z nich czytamy: „Primum oratoria officium esse dicere ad persuadendum accomodate”, co oznacza: „Pierwszą powinnością mówcy powinno być odpowiednio przekonywać”. Dalej wymagał, aby każdy mówca stawiał sobie trzy zasadnicze cele: udowodnić prawdę, zyskać sympatię, skłonić do działania. Jak widzimy — etyczne pryncypium prawdy stoi u niego na pierwszym miejscu.

Obok Cyncerona Rzym doczekał się całej plejady świetnych retorów, nauczycieli i teoretyków retoryki. Cornelius Tacitus (Tacyt) (ok.55 – 120 n.e.) napisał *Dialog o mówcach*⁴. W dziele tym opisuje spór między retoryką i poezją,

⁴ *Dialogus de Oratoribus* — przyp. tłum.

krytykuje sztuczność retoryki w tym okresie w Rzymie, jej upadek i chylenie się ku manieryzmowi. Z pozostałych rektorów wymienimy jeszcze Marcusa Fabio Quintyliana (Kwintyliana) (ok. 35 – 95 n.e.), który napisał 12 ksiąg o retoryce⁵. Był on *pierwszym państwowym nauczycielem retoryki w Rzymie*.

W Grecji tak wielkie znaczenie miała retoryka, że nawet pojawiali się profesjonalni pisarze, którzy według potrzeb klienta pisali mowy sądowe, napastliwe oskarżenia lub kwieciste obrony (byli to tak zwani logografowie). To byli sofiści (*sophistes, sophista* — ‘znawca, nauczyciel mądrości’). Nie wahali się, wędrowali nawet od miasta do miasta i udzielali lekcji retoryki. Później doszło do upadku tej formy nauczania i wielu autorów krytykowało *sofistykę* — chęć prowadzenia sporów o cokolwiek, bez względu na realia, prawdę i zasady.

Teraz zajmijmy się największym z greckich filozofów, twórcą wielu *teorii*, na których retoryka opiera się do dziś. Chodzi o Arystotelesa (384 – 322 p.n.e.) i jego dzieło *Retoryka*⁶.

Arystoteles zajmował się wieloma naukami. Niektórzy autorzy nazywają go „akademią nauk starożytności”. Był wychowawcą Aleksandra Wielkiego. Miał ogromne znaczenie dla rozwoju myśli społecznej. Szczególnie znaczącą dla nauk społecznych jest jego definicja człowieczeństwa. Według Arystotelesa „człowiek jest istotą społeczną”, istotą, której główne znaki — przede wszystkim mowę — tworzy społeczeństwo.

⁵ M.F. Kwintyliion, *Kształcenie mówcy*, Wydawnictwo Znak, 2002.

⁶ Arystoteles, *Retoryka*, PWN, 2005.

Dzieło *Retoryka* składa się z trzech ksiąg. Arystoteles wskazywał w nich na to, że mowę należy traktować przede wszystkim jako *narzędzie komunikacji*. Z tego wypływa wniosek, że jej podstawową funkcją jest utrzymywanie jedności społeczności ludzkiej. Dla każdego człowieka, który chce się zajmować retoryką, ważne są trzy dziedziny nauki, które powinien poznać: *NATURA — ARS et DOCTRINA — EXERCITATIO*.

- *Natura* — aby zostać mistrzem mowy, trzeba zrozumieć, jak ważne są cechy ofiarowane przez naturę: zdrowie, dobry oddech, dźwięczny głos, odpowiedni wygląd, bystrość itp. Dlatego niemądrze jest oczekiwać wspaniałych wyników w retoryce od kogoś, kto cierpi na ciężką astmę, ma piskliwy głos, jego wymowa jest niezrozumiała (sepleni) itp. Obiektywnie rzecz biorąc, ponad 95% ludzi posiada predyspozycje, aby stać się dobrym mówcą. Drobne, ba, nawet poważniejsze wady (wspomnijmy Demostenesa) człowiek może sam wyplenić, ale musi przyjąć kolejne dwa pouczenia klasycznej retoryki.
- *Ars et doctrina* — czyli sztuka i wiedza (teoria, nauka). Arystoteles bardzo trafnie ukazał, że retoryka ma swoje prawa, które dadzą się opisać teoretycznie i należy je poznać, ale ponieważ jest jednocześnie sztuką, należy się jej uczyć nie tylko z ksiąg, ale studiować z życia — słuchać najlepszych mówców i *umieć naśladować* elementy sztuki w ich wystąpieniach. Należy obserwować publiczność, zwłaszcza to jak reaguje na wspaniałego mówcę i dlaczego. Nie można się wahać, trzeba *stanąć przed lustrem* i bardzo uważnie śledzić podczas mówienia swoją mimikę, gesty, ruchy, wygląd, *nagrać swoje wystąpienie*

na taśmę magnetofonową, po czym kilkakrotnie *uważnie i krytycznie* wysłuchać „owego mówcy”. Retor, tak jak artysta (aktor), *dba o głos*, który dla obu jest nie tylko zbiorem dźwięków, ale silnie oddziałującym instrumentem!

- Ostatnim, trzecim wymogiem, stawianym przez retorykę klasyczną jest — *exercitatio* (łac. *exercito* — ‘ćwiczyć’). Należy pamiętać, że dobrego mówcy nie czyni jedno, choćby genialne wystąpienie. Można się nim stać dopiero po długiej i uczciwej harówce. Wszelkie ćwiczenia należy wytrwale powtarzać i nie rezygnować z prób, nawet jeśli debiutanckie wystąpienie na przykład z powodu tremy zakończy się katastrofą. Jeżeli świat ma „nie tracić mówców”, po porażce trzeba koniecznie zebrać całą *odwagę i chęć*, poduczyć się i pozbyć wszystkiego, co ją spowodowało (patrz rozdział 9. „Jak dbać o sprawność mówcy”) i *znowu wystąpić*. Możliwe, że nie będzie to już wystąpienie tak nieudane jak poprzednio. Wtedy — i właśnie dlatego — należy zrobić to ZNOWU! Nie ma innej drogi do prawdziwego oratorskiego mistrzostwa.

Wiele przemyśleń Arystotelesa dotyczyło przede wszystkim *osobowości mówcy*. Jak już mówiliśmy — mowa była dla niego przede wszystkim narzędziem komunikacji, czyli wielką *siłą społeczną* (łączyć czy dzielić?). Nic dziwnego, że Stagiryta od retora wymagał elementów takich jak:

- *Ethos* — czyli zasady moralne, prawdziwe idee, wiarygodność (aby każdy widział, że mówca wierzy w to, co mówi). Mówca nie jest osobą prywatną, wpływa na słuchaczy, wywołuje ich uczucia, ma być odpowiedzialny.
- *Pathos* — czyli umiejętność wpływania na uczucia ludzkie. Mówca ma być sam wzruszony tematem, nie tylko

coś nudno opisywać. Chodzi o wewnętrzne zaangażowanie mówcy, przekonanie o tym, co mówi.

- *Logos* — czyli rozum, mądrość, zdolność logicznego i systematycznego przeprowadzania słuchaczy przez problem. Zagubienie mówcy wprowadza chaos u słuchaczy i zamiast szerzyć mądrość, tworzy bałagan. „Mówcy nie mają odwracać uwagi sędziego tym — czytamy na przykład w *Retoryce* Arystotelesa — że go doprowadzają do gniewu, nienawiści lub współczucia; byłoby to działanie podobne do tego, kiedy ktoś chcąc użyć linijki, najpierw ją wykrzywił”. Arystoteles domagał się od społeczeństwa przede wszystkim dobrego prawa, ponieważ „prawo powstaje w wyniku długich rozważań, decyzja sędziego jest wynikiem chwili”.

Docieramy teraz do pięciu punktów klasycznej retoryki, za pomocą których w praktyczny sposób uczono retorów, jak przygotowywać mowy, aby wytrzymały konfrontację z wysokimi wymaganiami senatu, sądu lub uczniów.

- *Inwencja* — poszukiwanie dowodów. Na tym etapie mówca musi zdobyć wszystkie dowody, ustalić fakty, zgromadzić dokumenty i *zbadać* to, co wydaje się niejasne, nonsensowne. Po prostu — zebrać bogaty materiał. Dzisiaj moglibyśmy powiedzieć, że klasyczna retoryka była świadoma *znaczenia informacji*.
- *Organizacja* — w tej fazie wymaga się od mówcy różnienia, co jest istotne, a co przypadkowe w zgromadzonym materiale, znalezienia luk, *budowania logicznej struktury* wystąpienia, odpowiedniego przygotowania. Jest to, mówiąc dzisiejszym językiem, selekcja informacji. Nie ma wątpliwości, że takie podejście chroni retorykę

przed dostępem nieodpowiedzialnych szarlatanów. Retorzy greccy wiedzieli, że dobre przemówienie, tak jak dobre wino, potrzebuje czasu na dojrzewanie. Dziś też uważamy za nieodpowiedzialne zgadzanie się *na jakikolwiek temat i jakikolwiek termin*, na zasadzie „jakoś to będzie...”. Poważny mówca tak nie uczyni. Jest świadom tego, że w ten sposób wkracza się na drogę prowadzącą nie do mistrzostwa w mówieniu, ale do szarlatanerii.

- *Styl* — od mówcy wymaga się wyboru stylu wystąpienia. Sposób mówienia *nie może* być przecież *zawsze i dla każdego ten sam*. Dobry retor nie jest bezmyślnym rzemieślnikiem, a już na pewno nie automatem, który „odtworzy swoje wystąpienie” zawsze, kiedy się odpowiednio „wciśnie guzik” (na przykład za pomocą honorarium...). Co decyduje o wyborze odpowiedniego stylu? Są dwa czynniki:
 - a) *słuchacze* (młodzi, starzy, poinformowani lub wręcz przeciwnie, znający temat albo nie itp.),
 - b) *charakter wystąpienia* (naukowy, zabawny, mobilizujący do działania, informacyjny).
- *Zapamiętywanie* — to tak prosto brzmiące wymaganie ma do dziś bardzo praktyczne znaczenie. Już w tamtych czasach nie do pomyślenia było, aby mówca *czytał* jakiś tekst bez zaangażowania (czasem nawet z błędami)! Retor musi mieć swoje wystąpienie w *głowie*, papier w rękę może stanowić jedynie pomoc, zawierającą plan, wskazówki i naprowadzenie. Tak — to tylko „rozkład jazdy”. Czytający, który nawet nie wie, co się dzieje na sali (może tam już nikogo nie ma...), nie jest przecież mówcą.

- *Wygłoszenie* — kulminacyjny punkt całego tego procesu dojrzwiania, przygotowania, organizowania i zapamiętywania wystąpienia. Teraz mówca może przekazać wynik swej pracy, zaangażowania, zapału swoim słuchaczom. I znowu powinien dobrze rozważyć, jakich środków i narzędzi użyć, aby był dobrze słyszany, rozumiany; aby słuchacze mogli śledzić logikę jego argumentów, zrozumieć ją, przyjąć i postępować pod wpływem *wystąpienia i osobowości* mówcy!

W duchu tych reguł retoryka klasyczna wyznaczyła obowiązujące do dziś wymagania dotyczące budowy przemówienia. Znamy je prawdopodobnie jeszcze ze szkolnej ławy, kiedy mówiono nam, że wypracowanie (czyli mowa pisana) lub wystąpienie na lekcji historii czy języka polskiego ma mieć określony *porządek*, czyli: *wstęp*, *rozwińcie*, *zakończenie*.

W antycznej Grecji i Rzymie owo „rozwińcie” — treść nazywało się *argumentatio* i było uważane za jądro wystąpienia, jego środek ciężkości. Już starożytni wiedzieli, że *argument* nie jest silny lub słaby *sam w sobie*, ale zawsze w odniesieniu do konkretnej *sytuacji*, przed konkretnymi *słuchaczami*, w określonym *czasie*. Co więcej, argument zależy w dużej mierze od *osobowości* mówcy. Człowiek o ustalonym autorytecie, osoba poważana lub kochana może wygrać, dysponując słabszym argumentem niż jej przeciwnik, który cieszy się złą opinią i jest pozbawiony autorytetu.

Klasyczna retoryka traktowała *argumentatio* jako *decydującą część wystąpienia*. Tutaj bowiem walczy ze sobą dobro ze złem, prawda i kłamstwo, tutaj mówca musi mobilizować wszystko w celu obrony prawdy, udowodnienia swoich racji i odparcia argumentów przeciwnika. Tu właśnie

korzystano z „oreża” retoryki: metafor, pytań, ironii, zdobywania słuchaczy chwaleniem ich uwagi, poczucia sprawiedliwości, bystrości. To właśnie w tym miejscu mówca chwilami grzmiał, innym razem szeptał. Tak, *argumentatio* było *polem bitwy*, gdzie często toczyła się walka naprawdę na śmierć i życie, walka w senacie, na placach, przed sądem. Sukces retora ratował ludzkie życia, porażka prowadziła do zguby... Nie zapominajmy, że właśnie w Grecji żył Drakon, który w roku 621 p.n.e. znacznie obostrzył prawo, tak że za niektóre przestępstwa przewidywano tylko karę śmierci. Ale retorzy w Grecji potrafili zapobiec wielu drakańskim rozwiązaniom, zresztą dobrzy prawnicy czynią tak do dziś.

Historia dostarcza wiele dowodów na to, że ludzie już przed tysiącami lat byli świadomi siły słowa i znaczenia mowy. Nie przypadkiem *Budda* zaliczył *mowę* do tzw. ośmiorakiej ścieżki prowadzącej do oświecenia i nawoływał, aby retor wzbudzał *zaufanie*. Buddyzm wymienia 10 negatywnych działań — a cztery z nich dotyczą mówienia!

Także *islam* nie przeoczył znaczenia mowy. Główna księga islamu, Koran, znaczy ‘objawione słowo Boże’. Z imieniem Allaha wiąże się 99 atrybutów — „pięknych słów”, których wykrzykiwanie jest główną modlitwą wyznawców islamu (stanowią oni około 20% ludności na Ziemi).

Szczególną jednak uwagę należy zwrócić na głębokie nauki o sile i znaczeniu mowy zawarte w *Biblii*. Dlaczego?

Biblia jest nazywana „księgą ksiąg” (gr. *biblios* — ‘księga’, *biblia* — w liczbie mnogiej — ‘księgi’). Jest najczęściej wydawaną książką, przetłumaczoną na wszystkie języki. Zawiera chrześcijańską moralność. Była pisana przez całe stulecia

i skupia mądrość wieków i pokoleń, dzieł hebrajskich i aramejskich, filozoficznych, prawniczych oraz historycznych.

Bez *Biblii* jest niezmiernie trudno wytłumaczyć europejską kulturę kolejnych wieków po Chrystusie. Już w starożytności została przełożona na język grecki (Septuaginta). Na przełomie IV i V wieku n.e. przetłumaczono ją na język łaciński (Wulgata). W IX wieku Cyryl i Metody dokonali przekładu na język staro-cerkiewno-słowiański. Polskie tłumaczenie całości *Biblii* pochodzi dopiero z końca XVI wieku. Co w tej „księdze ksiąg” znajdzie *nowoczesna retoryka*?

Oceńcie sami:

- „Jeśli ci umilkną, kamienie wołać będą” (*Biblia tysiąclecia, Łk 19,40*). Człowiek jest rzeczywiście istotą społeczną i stosunki międzyludzkie mają być oparte na normalnej komunikacji. Nie powinniśmy karać drugiego człowieka milczeniem (tak, karać: już małe dziecko w piaskownicy, kiedy mu inne zabierze łopatkę, grozi: „Nie odzywam się do ciebie”). A co dopiero układy małżeńskie! Zresztą, najgorszym więzieniem zawsze była izolotka). Napięte milczenie, nieumiejętność dogadania się, znalezienia wspólnego języka bywa najczęściej początkiem konfliktu. Potem rzeczywiście „latają kamienie”, są „walki w sądzie”, wygrażanie i zagrażanie. A przecież...
- „Dobre słowa są plastrem miodu, słodyczą dla gardła, lekiem dla ciała” (*Biblia tysiąclecia, Prz 16,24*). Nowoczesna retoryka wyraża to samo stwierdzeniem, że istnieją nie tylko konfliktowe sytuacje, ale i słowa. Uprzejmą mową możemy konflikt zażegnać — i odwrotnie. Jak to jest napisane w *Biblii*.

- „Dobre słowo odwraca gniew, lecz słowo, które krzywdzi, prowadzi do gniewu”⁷. Gdyby biurokraci na całym świecie kierowali się tą mądrością biblijną, o ile lepiej można by się było porozumiewać w urzędach! O ile rzadziej dochodziłoby do zawałów — ponieważ nie tylko nas dotyczą nieuprzejme słowa urzędników, ale także ich samych! Czyż konflikty nie dotyczą obu stron? I jeszcze jedna zasada nowoczesnej retoryki, którą możemy znaleźć w Biblii.
- „Odpowiadać, zanim się wysłucha, to wstyd i hańba”⁸. Nowoczesna retoryka udowadnia, że cechą świadczącą o braku profesjonalizmu jest nieumiejętność SŁUCHANIA partnera. Wchodząc komuś w słowo, burzimy mu konstrukcję myślową, wprowadzamy szumy komunikacyjne i sami siebie pozbawiamy możliwości wysłuchania ważnych informacji.
- „Jeżeli się gniewacie, nie ubliżajcie!”⁹. Nowoczesna retoryka w sposób bardzo racjonalny rozwija tę myśl: nie ubieraj w słowa swych afektów! Nie możesz krytykować innych, jeżeli jesteś rozgniewany! Nie wygłaszaj kategorycznych sądów, jeżeli trzęsiesz się ze złości. Jak mówi polskie przysłowie: „Słówko wyleci wróblem, a powróci wołem”. Po drugie, słowo zrodzone z afektu dotyka, po trzecie zabija przyjaźń i miłość — a często prowadzi do sądu. Objętość książki uniemożliwia nam przytoczenie następnych, bardzo nowoczesnych zasad retoryki, które możemy znaleźć w Biblii. Zakończymy więc nasze rozważania jedną, która wcale nie jest zabawna.

⁷ Wolny przekład tłumacza — *przyp. red.*

⁸ Wolny przekład tłumacza — *przyp. red.*

⁹ Wolny przekład tłumacza — *przyp. red.*

- „I głupi, gdy milczy, wydaje się mądrym” (*Biblia tysiąclecia, Prz 17,28*). Na pewno Wy także znacie ten typ cwaniaków, którzy ostrożnie i w milczeniu czekają, aż inni wygrają spór, znajdą drogę, z wysiłkiem przybliżą się do rozwiązania — a potem podniosą rączkę, aby powiedzieć, jak to zrobić. Pewien człowiek przez dłuższy czas w ten sposób „spijał śmietankę” i wiercie lub nie, wielu z tych, którzy się namęczyli nad „jego” odpowiedziami, mawiało: „To jest głowa! Długo nic nie mówi, ale potem trafia w sedno!”. Po wielu latach spotkałem jednego z tej grupy. „Co robi nasz najzdolniejszy?” — spytałem. „To interesujące — brzmiała odpowiedź — wiesz, że już się przemilczał do funkcji wiceministra?!”.

Wielu *średniowiecznych mówców* opierało swoje rozważania właśnie na cytatach z *Biblii*. Uznawano także tzw. *siedem sztuk wyzwolonych*. One to właśnie kontynuowały myśl *antyczną*, stały się podstawą nauczania zarówno świeckiego, jak i kościelnego. Akademia Krakowska już od roku 1367 aż do okresu nowożytnego nauczwała na ich podstawie na jednym z trzech działających wtedy wydziałów. Do sztuk wyzwolonych zaliczano także retorykę. Oprócz niej znalazły się tu: gramatyka, dialektyka, arytmetyka, geometria, astronomia, muzyka.

Z oświeconych ludzi przypomnijmy Holendra, humanistę Erazma z Rotterdamu (1465 – 1536). Przetłumaczył Biblię z łaciny i greki, napisał dzieła filozoficzne, a także satyryczne dzieło *Pochwała głupoty*¹⁰. Nas jednak najbardziej interesuje utwór *Cyceronianin, czyli najlepszy sposób mówienia*.

¹⁰ Erazm z Rotterdamu, *Pochwała głupoty*, Unia Wydawnicza Verum, Warszawa 2001.

Erazm z Rotterdamu bez wahania wyśmiewał przywary uczonych, którzy pisali poematy po to, by przypodobać się silnym i używali obcych słów, aby wydawać się bardziej interesującymi. Ci, którzy te słowa rozumieli, byli zadowoleni, że są tak wykształceni, a pozostali czuli tym większy podziw dla mądrości autora.

Jednak najważniejsza myśl Holendra w jego dziele dotyczy tego, żeby retoryka stała się nie tylko pomocą w przygotowywaniu publicznych wystąpień, ale drogą *dbałości o porozumiewanie się między ludźmi i szlachetność wszelkiej komunikacji w społeczeństwie*. Co więcej, Erazm z Rotterdamu docenił retorykę także w jej formie pisanej i już w roku 1530 powstał utwór *O sposobie pisania listów*.

Przypomnijmy jeszcze pokrótce słynnych angielskich filozofów.

Francis Bacon (1561 – 1626) napisał wspaniałe dzieło *The Proficiency and Advancement of Learning*. Znajdziemy w nim taką myśl: „Gdyby naszą wolą kierował jedynie rozum, wystarczyłyby empiria i logika. Ale jeżeli dochodzi do tego uczucie, wykład minie się z celem. Dlatego potrzebna jest *retoryka*, nauka tworząca »koalicję rozumu i wyobraźni«”. Możemy zrozumieć, jak takie poglądy otwierały drogę dla *przenikania się nauki i praktyki!*

Thomas Hobbes (1588 – 1679) przełożył fragmenty dzieła Arystotelesa o retoryce. Mówił też o tym, że komunikacja między ludźmi nie może przebiegać poza ich zainteresowaniami, że *retoryka staje się narzędziem walki o władzę*.

Poświęciliśmy kilka stron powstaniu retoryki i jej historycznemu rozwojowi. Prawdopodobnie nasuwają się pytania: A jaki jest polski wkład? Czy nie ma go w ogóle? Czy nasz mały naród na tym froncie jest całkowicie nieznanym?

SPRÓBUJCIĘ ODGADNAĆ:

Jakie jest pochodzenie słów: „brontozaur”, „dinozaur”, „brachiozaur”?

A skąd wzięły się tak popularne słowa, jak: „chirurg”, „cholera”, „mór”?