

Michał Lange

Perswazja czy manipulacja? : na przykładzie wybranych wypowiedzi sejmowych

Prace Językoznawcze 17/1, 57-68

2015

Artykuł został opracowany do udostępnienia w internecie przez Muzeum Historii Polski w ramach prac podejmowanych na rzecz zapewnienia otwartego, powszechnego i trwałego dostępu do polskiego dorobku naukowego i kulturalnego. Artykuł jest umieszczony w kolekcji cyfrowej bazhum.muzhp.pl, gromadzącej zawartość polskich czasopism humanistycznych i społecznych.

Tekst jest udostępniony do wykorzystania w ramach dozwolonego użytku.

Michał Lange
Gdańsk

Perswazja czy manipulacja? Na przykładzie wybranych wypowiedzi sejmowych

Persuasion or manipulation? Based on selected parliamentary speeches

The aim of this article is to demonstrate two different, yet often difficult to distinguish phenomena present in the language of politics – persuasion and manipulation.

Słowa kluczowe: językoznawstwo, retoryka, komunikacja, język polityki
Key words: linguistics, rhetoric, communication, language of politics

Zarówno „perswazja”, jak i „manipulacja” są elementami strategii komunikacyjnych stosowanymi w języku polityki. Pojęcie „perswazja”, pochodzące od czasownika *persuadere* (gr. *peito*) – ‘namówić, nakłonić, starać się przekonać, radzić, zachęcać itp.’ oznacza trudną do opisania syntezę intelektualnych, moralnych i emocjonalnych składników (elementów) mowy skierowanych do rozumu, woli i uczuć adresata (Korolko 1990: 28). To jednak nie jest wystarczająca definicja, zwłaszcza gdy chodzi o wypowiedzi polityczne. Istotą „perswazji” jest bowiem obecność prawdy w sferze aksjologicznej. Ważna jest także wartość moralna i estetyczna wypowiedzi. Według Korolki (1990: 29) „w perswazji prawda jest wartością, zaś jej przyjęcie wymaga świadomego i dobrowolnego wyboru między jedną a drugą wartością; przeciwieństwo bowiem jednej wartości nie przestaje być inną wartością. Sądy o wartościach wyrażają osobistą postawę autora sądu (perswadującego) wobec przedmiotu, którego sąd dotyczy”. Zatem prawda jako wartość musi występować wspólnie z jedną z dwóch innych wartości po to, aby została przyjęta przez odbiorcę. Można ją przyjąć po pozytywnej weryfikacji od strony emocjonalnej lub moralnej. Negatywna ocena jednej z tych dwóch wartości nie powoduje odrzucenia danej tezy. Emocjonalnie można przyjąć prawdę, podczas gdy moralnie jest ona wątpliwa lub na odwrót – teza kwestionowana pod kątem emocjonalnym może być w pełni przyjęta ze względów moralnych. Poza oceną emocjonalną jest jeszcze ocena utylitarna, która opiera się na analizie przydatności tego, o czym jest mowa. „Oceny emocjonalne obejmują wartościowanie moralne i estetyczne. Oceny moralne formułowane są na podstawie jakiegoś systemu etycznego” (Korolko 1990: 29).

Twierdzenia wykorzystywane przy perswazji muszą być uznawane przez odbiorców. W przeciwnym wypadku perswazja nie spełni swojego zadania, nie będzie przekonywała, będzie jedynie śmieszła. Poza tym perswadujący może działać jedynie w granicach potencjalnej wolności adresata. Zgodnie z teorią Euzebiusza Słowackiego zawartą w *Prawidłach wymowy i poezji*, wydanej w Wilnie w 1835 r., przekonać, to znaczy nadać cechy prawdy, prawdopodobieństwa lub słuszności temu, co twierdzimy, lub pozbawić tych cech tego, czemu zaprzeczamy.

Zarówno rzeczownik „perswazja”, jak i rzeczownik „manipulacja” częściowo pokrywają się pod względem zakresu znaczeniowego. Nie oznacza to jednak, że oba pojęcia znaczą to samo. Retoryka nie jest przecież indoktrynacją, choć może zawierać pewne jej cechy. Podobnie perswazja – może zawierać elementy manipulacji. Perswazja rozumiana jest też jako „starania o wywarcie bez przymusu, za pomocą przekazów (słownych i pozasłownych) i zawartej w nich argumentacji (racjonalnej i emocjonalnej), stanowiącej wynik selekcji treści i form, wpływu na przekonania, opinie, postawy, nastroje, a co za tym idzie i na zachowania adresata/adresatów tych przekazów” (Grzegorzczkowska 1991: 15). Jak zauważa Kampka (2009: 23), perswazja może być skutecznym sposobem sprawowania politycznej władzy bez użycia przemocy.

Jednym z głównych wyznaczników języka polityki jest jego pierwszoplanowa funkcja perswazyjna (Batko-Tokarz 2008: 90). O dominacji tej funkcji w języku polityki wspomina także Kampka, która dodatkowo wskazuje dwa inne wyróżniki języka polityki, którymi są: „nadawcy”, czyli politycy wraz ze swoim otoczeniem, dziennikarzami i komentatorami politycznymi oraz „przedmiot” języka polityki, czyli szeroko rozumiane zagadnienia polityczne związane z życiem publicznym (Kampka 2009: 25).

Celem politycznych wypowiedzi perswazyjnych jest skłonienie odbiorcy do poparcia danej partii, głosowania na nią lub na danego polityka. Celem może być również przekonanie opinii publicznej do słuszności jakiegoś działania, planu lub koncepcji. Dzieje się tak zawsze – zarówno w przypadku wypowiedzi polityka skierowanej bezpośrednio do opinii publicznej, jak i kierowanej do innego polityka. Jak zauważa Kamińska-Szmaj, „wszystkie teksty dotyczące sfery polityki łączy jednak to, że są skierowane do masowego odbiorcy, a dobór stosowanych w nich środków językowych jest podporządkowany funkcji perswazyjnej. Ich celem jest nakłonienie odbiorców do działań zgodnych z intencją nadawcy, do zmiany postaw i zachowań, do przyjęcia określonych poglądów czy idei, do zaakceptowania postulowanego przez nadawcę świata wartości” (Kamińska-Szmaj 2001: 8).

Nie można zapomnieć także o kontekście wypowiedzi, który również ma wpływ na skuteczność perswazji, zwłaszcza poprzez perswazyjne użycie prymarnych środków leksykalnych, słowotwórczych, fleksyjnych, składniowych, frazeologicznych, a nawet fonetycznych (Kamińska-Szmaj 2001: 12).

Wyrazy służące perswazji, czyli operatory perswazji, mogą wpływać na odbiorcę w różny sposób, np. poprzez zablokowanie możliwości weryfikacji treści, którą nadawca przedstawia; mogą tworzyć wrażenie uczestniczenia odbiorcy w opisywanych zdarzeniach; mogą też zwiększać jednoznaczność komunikatu. Są też operatory zmieniające hierarchię przekazywanych informacji lub wzmacniające pragmatyczne funkcje wypowiedzi (pewność, wykluczenie, zakaz). Przykładami operatorów perswazji i elementami będącymi emotywnymi aktami mowy są stwierdzenia formuł: *każdy wie, pan wie o tym, wszyscy to wiedzą, dobrze wiesz, jak wiadomo, jak twierdzą*. Tego rodzaju narzędzia językowe są także nazywane „implikaturami” (Wardas-Woźny 2011: 51), czyli stwierdzeniami, które w zamyśle ich autora są oczywiste i nie wymagają udowodnienia. Implikatury w łatwy sposób umożliwiają odbiorcy przeprowadzenie wnioskowania i dlatego są bardzo atrakcyjne m.in. dla języka polityki (por. Kampka 2009: 91).

Perswazji może służyć także odwołanie do szczerości nadawcy i jego czystych intencji. Ten sposób wzmacnia jego wiarygodność. Przykładami tego typu odwołań są zdania: *mówiąc szczerze, prawdę mówiąc, mówiąc poważnie* (Awdiejew 2004: 2).

Zatem perswazyjny charakter danego tekstu rozpoznajemy przez stwierdzenie obecności w nim środków prymarnie perswazyjnych, po drugie – po środkach, które wartości perswazyjnych nabierają dopiero w tekście, po trzecie – po strukturze tekstu i po czwarte – poznając intencje nadawcy tekstu (Awdiejew 2004: 13).

Z kolei pojęcie „manipulacja” oznacza „przekształcanie poglądów, postaw, środowisk dokonywane poza ich świadomością [...]”, to także kierowanie ludźmi bez ich wiedzy, często ze szkodą (Kopaliński 2007: 355). Według definicji z *Encyklopedii języka polskiego*, tym pejoratywnie nacechowanym wyrażeniem określa się negatywnie oceniane używanie środków językowych w celu przekonania odbiorcy do czegoś lub skłonienia go do jakiegoś działania wbrew własnym interesom, ale w interesie nadawcy. Różnica między „manipulacją” językową a „perswazją” językową sprowadza się do oceny intencji nadawcy. Manipulację językową uprawiają ludzie, których intencje uważamy za nieuczciwe; zatem są to nasi polityczni lub ideologiczni przeciwnicy lub konkurenci. „Manipulacja językowa może być rozumiana bądź jako manipulacja językiem (np. usuwanie niektórych nazw ze słownika lub celowe podawanie ich niewłaściwej definicji znaczeniowej), bądź jako manipulowanie ludźmi za pomocą środków językowych” (*Encyklopedia języka polskiego* 1991: 221).

Według Borkowskiego „manipulacja” jest pojęciem, które należy zinterpretować, biorąc pod uwagę relacje między nadawcą i odbiorcą tekstu. Środki językowe wykorzystywane w manipulacji można podzielić na dwie grupy. Do pierwszej należą te, które dotyczą formy wypowiedzi, zapewniają dobrą atmosferę

odbioru, kierują uwagę na sam komunikat. Do drugiej grupy należą środki wprowadzające odbiorcę w błąd, sprawiające, że nie dostrzega on fałszywości prezentowanych sądów i ocen (Borkowski 2003: 21).

W tekstach publicystycznych, a także naukowych spotyka się różne wariacje znaczenia słowa „manipulacja: od użycia go w funkcji epitetu (działania nadawcy są złe, nieuczciwe) do skupienia uwagi tylko na jednym elemencie całej sytuacji komunikacyjnej, np. na intencji nadawcy komunikatu, na nierównorzędności ról nadawcy i odbiorcy” (Kamińska-Szmaj 2004: 23).

Zestawiając ze sobą pojęcia „perswazja” i „manipulacja”, dostrzec można obecność intencji nadawcy, która rozumiana jest jako zamiar, zamysł, cel działania, chęć, myśl, pragnienie i jest niezbędnym elementem zarówno perswazji jak i manipulacji (*Mały słownik języka polskiego* 1969: 237).

Perswazja może być również zbudowana na podstawie np. argumentów nieracjonalnych, nawet nielogicznych. Duże znaczenie ma także forma przekazu (metaforyka, składnia, prozodia wypowiedzi). Wszystkie działania podporządkowane są intencjom nadawcy, czyli celowi, który za pomocą perswazji chce on zrealizować.

Manipulacja bardzo często określana jest jako działanie nieuczciwe wobec jej adresata i polegające na ukryciu przed nim prawdziwych intencji wypowiedzianego tekstu. Wiemy jednak, że w przypadku perswazji prawdziwe intencje nadawcy również nie muszą być znane odbiorcy. Istnieją badacze, którzy jednoznacznie określają manipulację jako działanie nieuczciwe. „Jeżeli przyjmiemy, że perswazja jest przekonywaniem intensywnym i świadomym, ale etycznie obojętnym, to manipulacją nazwiemy określane przez nas jako nieuczciwe przekonywanie intensywne i świadome ze strony naszych przeciwników na naszą niekorzyść” (Kamińska-Szmaj 2004: 15).

Zarówno perswazję, jak i manipulację można wykorzystać w różnych celach. Bardzo często celem perswazji jest dobro jej adresata, z kolei przy manipulacji adresat może stać się bezwiednie narzędziem w czyichś rękach.

Celem niniejszego artykułu jest pokazanie elementów perswazji i manipulacji w języku polityki oraz płynnej granicy między nimi na podstawie sejmowego wystąpienia posła Romana Giertycha z 7 września 2007 r.¹ Choć w Sejmie od tamtej pory pojawiło się dużo wypowiedzi interesujących z językoznawczego punktu widzenia, to wystąpienie Giertycha wciąż wydaje się jednym z najbardziej barwnych i najlepiej ilustrujących zarówno elementy perswazji, manipulacji, jak również szereg różnorodnych zabiegów retorycznych, wykorzystywanych w języku polityki. Co istotne, wybrane wypowiedzi pokażą także, jak skuteczne z punktu widzenia oddziaływania na słuchaczy są zabiegi perswazyjne i manipulacyjne zastosowane w obrębie języka.

¹ Wszystkie cytowane wypowiedzi sejmowe znajdują się w zapisach stenograficznych pod adresem: <[http://orka.sejm.gov.pl/StenoInter5.nsf/0/0D0606116BF15706C1257352003117FC/\\$file/47_c_ksiazka.pdf](http://orka.sejm.gov.pl/StenoInter5.nsf/0/0D0606116BF15706C1257352003117FC/$file/47_c_ksiazka.pdf)>, dostęp: 08.05.2014.

Aby dobrze zilustrować kontekst wypowiedzi Romana Giertycha, wcześniej należy przywołać słowa jego politycznego przeciwnika, posła Jacka Kurskiego, do których następnie Giertych się odniósł.

Rząd Prawa i Sprawiedliwości podjął energiczne działania dla poprawy bytu grup najbardziej upośledzonych w III RP. Największa hańba poprzedniego okresu, czyli głodne, niedożywione dzieci, została znacznie ograniczona. **W budżecie znalazły się na to wreszcie pieniądze:** 600 mln zł w roku 2006, kolejne miliony w tym roku.

(Oklaski)

Gdy SLD zaczęło swoje rządy od skrócenia czy likwidacji urlopów macierzyńskich, **my przeciwdziałamy depopulacji poprzez wydłużenie urlopów macierzyńskich** do 26 i 39 tygodni w roku 2011.

(Oklaski)

Gdy SLD rozpoczynało swoje rządy od likwidacji funduszu alimentacyjnego, **my przywracamy fundusz alimentacyjny**, mający wesprzeć kobiety w potrzebie. Wprowadziliśmy, i to dosłownie przedwczoraj, **kolejne formy wspierania rodziny**, takie jak ulgi na dziecko.

Głosy z sali sejmowej i zachowanie posłów wskazują na pojawienie się pierwszych wątpliwości dotyczących prawdziwości przedstawionych przez Kurskiego tez:

Wprowadziliśmy wspólnie z Ligą Polskich Rodzin **podwójne becikowe**. To są realne sukcesy. **(Wesołość na sali)**

Prawo i Sprawiedliwość zaczęło walczyć o przywrócenie kultury, poczucia wspólnoty i godności... (Poruszenie na sali)

...w polskim społeczeństwie i wśród polskiej młodzieży. Temu służy program „Zero tolerancji”, temu służy **przywrócenie jednolitego umundurowania dla dzieci i młodzieży** w szkołach podstawowych i gimnazjalnych.

(Poruszenie na sali)

Ostatni fragment jednoznacznie wskazuje partię Prawo i Sprawiedliwość jako tę, która wprowadziła program zmian w szkolnictwie. W odpowiedzi Roman Giertych rozpoczął swoje wystąpienie nawiązujące do słów Kurskiego. Jego wypowiedź ma charakter humorystyczny. Jest to próba nawiązania kontaktu z odbiorcami i zyskania ich przychylności, zgodnie z twierdzeniem Schopenhauera: „do śmiechu ludzie są zawsze skorzy, a śmiejących się mamy wówczas po naszej stronie” (Schopenhauer 1976: 72).

Panie Marszałku! Wysoki Sejmie!
 (Głos z sali: Nie pij! To pił Kurski...)
Tę szklankę po pośle Kurskim to odstawię.
 (Wesołość na sali, oklaski)
 Dziękuję za aplauz ze strony klubu PiS.

Kolejny fragment to zapowiedź tezy, którą Giertych całym swoim wystąpieniem będzie chciał udowodnić. Dotyczy ona nieprawdziwości stwierdzeń jego oponenta – posła Kurskiego.

Panie Marszałku! Wysoki Sejmie! Poseł Kurski kilkanaście miesięcy temu powiedział: Ciemny lud wszystko kupi.
 (Poruszenie na sali)
 (Głos z sali: Nie powiedział!)
 (Głos z sali: Powiedział!)

I zgodnie z tą metodą dzisiaj poszedł ostro.
 Po pierwsze, panie pośle, **przypisał pan swojemu klubowi reformę edukacji.**
 (Wesołość na sali)
 Mundurki.
 (Wesołość na sali)

W wypowiedzi Kurskiego nie padło słowo „reforma”, zatem powyższy fragment wystąpienia Giertycha można określić mianem fikcji rozumianej jako figura wprowadzająca w obręb wypowiedzi cudze słowa, ale niebędące cytatem, lecz świadomym tworem retorycznej fantazji (Korolko 1990: 116). Można w tym fragmencie dostrzec także opisany przez Schopenhauera w *Erystyce* dwudziesty czwarty sposób prowadzenia sporów, zwany fabrykowaniem konsekwencji. „W wypowiedzi przeciwnika wprowadza się sztucznie przez fałszywe wnioskowanie i przekręcanie pojęć twierdzenia, które wcale nie były w niej zawarte ani też nie były zamierzone, które są natomiast absurdalne albo niebezpieczne; ponieważ teraz wydaje się, jakoby z wypowiedzi przeciwnika wynikały takie twierdzenia, które są sprzeczne ze sobą i z uznanymi prawdami [...]” (Schopenhauer 1976: 68). Celem tej konstrukcji było zwiększenie oddziaływania siły argumentów ujawniających kłamliwość słów.

Aby podważyć prawdziwość twierdzeń Kurskiego, Giertych przywołuje wyniki głosowań, które jednoznacznie wskazują, iż omawiany projekt został poparty większością głosów, natomiast nie otrzymał poparcia posła Kurskiego:

A ja mam tutaj głosowanie. Głosowanie w sprawie mundurków. I jak głosował klub PiS? **Za – 68**, przeciw – 61, nie głosowało – 24.
 (Głos z sali: Większość.)

Patrzę, jak pan głosował, panie pośle.

Pan głosował przeciw.

(Wesołość na sali, oklaski)

(Głos z sali: **Kłamca. Kurski - kłamca.**)

(Głosy z sali: **Kłamca, kłamca, kłamca...**)

(Poruszenie na sali)

Giertych tym sposobem podważa wiarygodność Kurskiego. Ten chwyt retoryczny nazwany został „odwróceniem kierunku dowodzenia”, łac. *retorsio argumenti*. Odwraca się go poprzez wydzielenie z argumentu przeciwnika jakiegoś najsłabszego ogniwa rozumowania i po odpowiednim skomentowaniu kieruje się go w stronę oponenta (zob. Korolko 1990: 92). Chwyt ten służy bardzo często do dyskredytowania przeciwnika.

W powyższym fragmencie zastosowana została także indukcja, opisana przez Schopenhauera: „Jeżeli stosujemy indukcję i przeciwnik przyznaje nam rację w poszczególnych przypadkach, z których indukcja się składa, to nie trzeba go pytać czy zgadza się także na ogólną prawdę, która z tych przypadków wynika, lecz wprowadzić ją później tak, jak gdyby była już ustalona i uzgodniona; czasami przeciwnik sam uwierzy, że się na nią zgodził, i tak też będzie się wydawać słuchaczom” (Schopenhauer 1976: 60).

Schematycznie indukcja w analizowanym przypadku wygląda następująco: „szczegół” to głosowanie Kurskiego przeciw projektowi, „ogół” to fakt, iż projekt nie został uchwalony. „Szczegół” jest prawdziwy, natomiast „ogół” – nie, ponieważ za projektem głosowała większość, tym samym projekt został przyjęty.

W tym miejscu dostrzec można także opisane przez Batko-Tokarz (2008: 137) „dowolne zestawianie faktów”, polegające na ich selekcji i wzajemnych konfiguracjach z wykorzystaniem mechanizmu porównania. Jak zauważa autorka: „Niejednokrotnie trudno zarzucić nieprawdziwość przywoływanym faktom, jednak ich dowolne zestawienie ze sobą, często zupełnie nieadekwatne do sytuacji, może budzić wątpliwości. Fakty dobierane są bowiem tak, aby ich połączenie wzbudzało emocje opinii publicznej, sugerując niewłaściwe, stronnicze, niemoralne działanie oskarżonej w ten sposób strony” (Batko-Tokarz 2008: 137).

Poseł Kurski został określony przez słuchaczy bardzo mocnym słowem – „kłamca”. Można zatem odnieść wrażenie, że opisane wyżej sposoby zastosowane przez posła Giertycha przekonały słuchających. Zastosowana została tu „perswazja nakłaniająca (propaganda)” – jeden z trzech, obok „perswazji przekonującej i pobudzającej (agitacji)”, rodzajów perswazji, które wyodrębniła Batko-Tokarz (2008: 90). „Celem perswazji nakłaniającej jest zjednanie sobie, swojemu ugrupowaniu danej idei czy doktrynie jak najwięcej zwolenników” (Batko-Tokarz 2009: 90).

W następnej części sejmowej wypowiedzi Giertycha pojawia się już tylko rozszerzanie pola oskarżeń zarówno dotyczących samego posła Kurskiego, jak i formacji politycznej, którą reprezentuje. Można tu zauważyć za Schopenhauerem, że „to, co jest dyskusyjne jako szczegół, jest łatwiejsze do przyjęcia jako ogólnik, np. zamiast twierdzić, że nauka medyczna jest niepewna, postuluje się niepewność całej ludzkiej wiedzy” (Schopenhauer 1976: 68):

Oklamał pan Sejm, tak jak okłamujecie nieustannie.

(Głos z sali: Do prokuratora, aresztować go.)

Odbiorcom łatwiej przyjąć twierdzenie ogólne dotyczące kłamstwa ze strony jednego posła oraz rozszerzenie tego twierdzenia na całą grupę (pojawia się liczba mnoga), zamiast zastanowić się dokładnie, czego nieprawdziwe stwierdzenie dotyczy, jeśli w ogóle jest ono nieprawdziwe.

Kolejny fragment wystąpienia posła Giertycha jest skonstruowany podobnie.

Powiedział pan, że rząd wprowadził wczoraj ulgę prorodzinną.

(Poseł Wojciech Wierzejski: **Oszuści z PiS-u.**)

No to bierzemy głosowanie.

(Wesołość na sali)

(Głos z sali: **Oszuści, oszuści.**)

Głosowanie powinien pan pamiętać.

(Poseł Tadeusz Cymański: Za ustawą kto był?)

Za poprawką, z PiS-u, szacunek, panie pośle, Stanisław Szymon Giżyński, posłów z PiS-u – 1, za ulgą prorodzinną 1200 zł na dziecko – **za ulgą, która daje polskim rodzinom, 5 milionom polskich dzieci pierwszy realny instrument polityki prorodzinnej; wniosek Ligi Polskich Rodzin i Prawicy Rzeczypospolitej (Oklaski)** – jak żeście głosowali, panie pośle?

(Poseł Małgorzata Sadurska: Manipulant.)

Na 151 posłów 1 za, przeciw – 135, nie głosowało 15. Szukam pana posła Kurskiego...

(Wesołość na sali)

...Kurski nieobecny.

(Wesołość na sali)

Nie spełniło się obowiązku poselskiego. Ale tutaj pan **poseł Cymański był obecny** – sprawdzimy, kto tak krzyczy. Był pan obecny, panie pośle. **Głosował pan przeciw.**

(Poruszenie na sali)

(Głosy z sali: Ooo!...)

(Głosy z sali: Hańba!)

Wypowiedź Giertycha zawiera także chwyt erystyczny, zwany *argumentum ad hominem* za *argumentum ad rem* (Schopenhauer 1976: 88). Tym pierwszym jest wynik głosowania posła Cymańskiego, natomiast *argumentum ad rem* wskazuje, że omawiana wcześniej poprawka, przeciw której głosował m.in. poseł Cymański, została zatwierdzona, co udowadnia sam autor tego ataku – poseł Giertych, słowami:

Poprawka przeszła nie waszymi głosami. Jeden poseł z PiS-u głosował za podatkiem prorodzinnym. **Pół godziny temu powiedział pan, że jest zasługa PiS-u. Dlaczego pan kłamał, panie pośle Kurski?**

(Głosy z sali: Hańba! Hańba!)

(Głosy z sali: Oszust!)

(Poseł Jadwiga Wiśniewska: Kabaret pan robisz.)

(Głos z sali: Oszust niesamowity.)

Becikowe. Powiedział pan, panie pośle, że becikowe wprowadził rząd...

(Głos z sali: Podwójne.)

...że wprowadził becikowe rząd Prawa i Sprawiedliwości.

(Poseł Marek Suski: Za czasów.)

Ha, ha, za czasów!

(Wesołość na sali)

A jakie było stanowisko rządu, panie pośle Kurski?

(Głos z sali: PiS poparł...)

(Poseł Ryszard Kalisz: Hańba!)

Nie, panie pośle. **Stanowisko rządu wyrażane z tej mównicy było konsekwentne – przeciw, i to zarówno w Sejmie, jak i w Senacie**, gdzie odrzucono propozycję sejmową, i trzeci raz głosowanie było w Sejmie. **Jak pan głosował, panie pośle?** Poszukajmy.

(Wesołość na sali)

Jak pan głosował? Mamy tutaj. PiS: za – 2

(Wesołość na sali), poseł Dolata – szacunek, panie pośle – poseł Rogacki, również szacunek; przeciw... czytamy, czytamy, jest! – pan poseł Kurski jest. **Był pan przeciw, panie pośle.**

(Wesołość na sali, oklaski)

Dlaczego pan kłamał?

(Głosy z sali: Hańba!)

(Głosy z sali: Oszust! Oszust! Oszust!)

(Głosy z sali: Kurski kłamca!)

Przecież pan powiedział przed chwilą, że wprowadziliście becikowe. Wyście byli przeciwi, panie pośle. I to jest tyle, co z pańskiego wystąpienia zanotowałem i sprawdziłem, bo przecież nie byłem w stanie w ciągu godziny sprawdzić wszystkich pańskich tez.

Natomiast chciałbym sprostować jedną pańską tezę, którą postawił pan na początku. Powiedział pan, że ta debata wynika z tego, że rząd Prawa i Sprawiedliwości postanowił odważnie poddać się weryfikacji wyborców, pójść na wybory, albowiem rozpadła się koalicja. Panie pośle, przecież wszyscy wiemy, jak jest. Postanowiliście pójść na wybory dlatego, że Państwowa Komisja Wyborcza odrzuciła wasze sprawozdanie.

(Oklaski)

(Poseł Tadeusz Cymański: Kłamstwo!)

Straciliście 65 mln zł i jedyną drogą do odzyskania tych pieniędzy są wybory. Postanowiliście zaryzykować władzę dla tych pieniędzy. Takie są fakty.

(Poseł Mirosław Pawlak: Dla kasy.)

(Oklaski)

Dla kasy. I dlaczego pan kłamał?

(Oklaski)

Retoryczne pytanie „dlaczego pan kłamał?” wielokrotnie powtarzane jest podczas wystąpienia posła Giertycha. Ma ono na celu umocnienie wśród słuchających negatywnej opinii na temat posła Kurskiego, w rezultacie czego większość posłów obecnych na sali sejmowej nie dostrzegła błędów w rozumowaniu i argumentacji Giertycha.

Podczas wypowiedzi spontanicznych lub tych, które pojawiają się pod wpływem emocji, trudno jest o dokładne poznanie omawianej problematyki, trudno także o szczegółową analizę treści pod względem merytorycznym. Stąd możliwość wykorzystania opisywanych wcześniej sposobów manipulowania odbiorcami i wywarcia na nich pożądanego przez nadawcę efektu.

Na podstawie reakcji posłów można stwierdzić, że w swojej wypowiedzi Giertych zastosował *argumentum ad auditores*, tzn. zarzut niesłuszny, jednak jego błędność widoczna jest tylko dla znawcy; znawcą takim jest przeciwnik, ale znawcami nie są słuchacze (zob. Schopenhauer 1976: 72). W ich oczach został on zdyskredytowany, zwłaszcza że jego twierdzenie zostało ośmieszone. W omawianej wypowiedzi właśnie tak się stało. Twierdzenie Kurskiego zostało w pełni ośmieszone. Należy zaznaczyć, że w obliczu argumentacji *ad auditores* bardzo trudno jest skutecznie się obronić. Warto podkreślić, że Giertych umiejętnie wykorzystywał okrzyki słuchaczy do potwierdzenia wcześniej skonstruowanego ataku.

I prosiłbym pana, aby pan nie przypisywał sobie zasług, które nie były nie tylko waszymi zasługami, ale którym żeście się z całą stanowczością, z bezwzględnością

i z oszustwem, które już od dzisiaj... Panie pośle Kurski, pana mianem jest to, co krzyczała przed chwilą cała Izba. (Oklaski) Niech pan posłucha.
(Głosy z sali: Oszust! Oszust! Oszust!)

To jest pana miano i tak się pan dzisiaj zachował. I ten dzień będzie dniem pana hańby i wstydu.
(Oklaski)

Mówca nie wypowiedział słowa „oszust” do posła Kurskiego (zrobili to za niego posłowie zgromadzeni na sali sejmowej), tym samym nie naraził się na zarzuty natury prawnej dotyczące np. zniesławienia. Jest to przykład obecności w tekście elementów agitacyjnych. Perswazja pobudzająca, czyli agitacja stanowi działania doraźne, które mają zjednać odbiorcę w danej chwili, nakłaniając go do ściśle określonego, jednorazowego zachowania (Batko-Tokarz 2008: 90). W tym wypadku takim jednorazowym zachowaniem było kilkakrotne wygłoszenie przez grupę posłów hasła „oszust”.

Podsumowując, stwierdzić należy, że w przypadku języka polityki granice między perswazją a manipulacją są płynne i trudno jest je jednoznacznie wyznaczyć. W wypowiedziach sejmowych, w których mamy do czynienia z żywą mową i emocjami, posłom na sali plenarnej nie jest łatwo weryfikować wygłoszoną przez danego polityka treść pod względem zawartości merytorycznej – bardzo trudno jest na bieżąco analizować i weryfikować prezentowane argumenty pod kątem ich prawdziwości, logiki czy spójności. To z kolei daje możliwość swobodnego formułowania wypowiedzi i skutecznego działania tym mówcom, którzy chcą stosować elementy językowej perswazji, a także manipulacji. W przytoczonych wypowiedziach dostrzec można dużą liczbę różnorodnych chwytów retorycznych, które mają charakter perswazyjny, jak np. pytania retoryczne, aby dzięki nim nadawca uzyskał aprobatę poprzez budowanie wspólnej płaszczyzny refleksji ze słuchaczem, jak również elementy, które można ocenić jako próbę manipulacji – np. fabrykowanie konsekwencji w postaci twierdzeń, które nie były zawarte w wypowiedzi przeciwnika, a które są absurdalne lub niebezpieczne; także przedstawianie fragmentów wypowiedzi, które w ogóle nie padły; czy też indukcja skupiająca uwagę słuchaczy na szczegółach, które mogą być prawdziwe, a jednocześnie przekonująca do tez ogólnych, które z kolei mogą być fałszywe. Dowodem na obecność manipulacji w cytowanym tekście jest postawa słuchaczy (posłów), którą widać zwłaszcza w końcowej jego części. Z dużą dozą prawdopodobieństwa można stwierdzić, że słuchacze poddani zabiegom manipulacyjnym zachowują się zgodnie z intencjami nadawcy. Manipulacja ułatwia kierowanie odbiorcami bez ich wiedzy i ze szkodą dla nich.

Analizując przytoczone w niniejszym artykule wypowiedzi, dostrzec można także szereg wątpliwych z punktu widzenia uczciwości zabiegów językowych – dyskredytowanie przeciwnika, podważanie jego wiarygodności, odwracanie

kierunku dowodzenia i inne. Jak wykazała analiza, poseł Kurski, o czym świadczą przede wszystkim komentarze słuchaczy (w tym wypadku głosy z sali sejmowej), przegrał retoryczną konfrontację z posełem Giertychem. Po dokładnej weryfikacji obu wypowiedzi okazuje się jednak, że słuchacze mogli ulec manipulacji (na co zwróciła uwagę jedna z posłanek na sali sejmowej – poseł Małgorzata Sadurska, która nazwała Giertycha „manipulantem”), a porażka w warstwie retorycznej nie wyklucza zwycięstwa w przekazie merytorycznym.

Literatura

- Awdziejew A. (2004): *Systemowe środki perswazji*. [W:] *Manipulacja w języku*. Pod red. P. Krzyżanowskiego i P. Nowaka. Lublin, s. 71–80.
- Batko-Tokarz B. (2008): *Perswazja w dyskursie sejmowym*. Kraków.
- Borkowski I. (2003): *Świat wolnego słowa. Język propagandy politycznej 1981–1995*. Wrocław.
- Encyklopedia języka polskiego* (1999). Pod red. S. Urbańczyka i M. Kucaly. Wrocław.
- Grzegorzczkowska R. (1991): *Problem funkcji języka i tekstu w świetle teorii aktów mowy*. [W:] *Język a Kultura*. T. 4: *Funkcje języka i wypowiedzi*. Pod red. J. Bartmińskiego i R. Grzegorzczkowskiej. Wrocław, s. 11–28.
- Kamińska-Szmaj I. (2004): *Propaganda, perswazja, manipulacja – próba uporządkowania pojęć*. [W:] *Manipulacja w języku*. Pod red. P. Krzyżanowskiego i P. Nowaka. Lublin, s. 13–27.
- Kamińska-Szmaj I. (2001): *Słowa na wolności. Język polityki po 1989 roku*. Wrocław.
- Kampka A. (2009): *Perswazja w języku polityki*. Warszawa.
- Kopaliński W. (2007): *Słownik wyrazów obcych i zwrotów obcojęzycznych z almanachem*. Warszawa.
- Korolko M. (1990): *Sztuka retoryki: przewodnik encyklopedyczny*. Warszawa.
- Mały słownik języka polskiego* (1969). Pod red. S. Skorupki, H. Auderskiej, Z. Łempickiej. Warszawa.
- Schopenhauer A. (1976): *Erystyka czyli sztuka prowadzenia sporów*. Przeł. B. i L. Konarscy. Kraków.
- Wardas-Woźny H. (2011): *Manipulacyjne działania językowe*. „*Conversatoria Linguistica*”. Siedlce, z. V, s. 49–56.

Summary

This article attempts to demonstrate the difference between the two phenomena and to indicate where persuasion ends and manipulation begins. It provides examples of parliamentary speeches, in which one can find instances of both persuasion and manipulation as well as some other phenomena. In addition, examples of eristic and rhetorical devices used in the language of politics collected from other scientific publications are presented and their impact on the audience is discussed.