

Tajniki retoryki. Sztuka zapamiętania i wygłoszenia

Autor tekstu: **Leszek Lachowiecki**

Mnemonika, czyli sztuka zapamiętywania, odgrywała w retoryce klasycznej rolę, którą dzisiaj trudno byłoby zalecać praktycznie. Jednakże sama metodyka ćwiczenia pamięci wydaje się na tyle interesująca i pożyteczna, że warto poświęcić jej kilka słów. W zasadzie, nie licząc czasów nam współczesnych, można wydzielić dwa podejścia do zagadnienia osadzania w pamięci niezbędnych dla wygłoszenia mowy elementów: pierwsze, charakterystyczne dla starożytności, polegające głównie na powołaniu tzw. sztucznej pamięci, czyli tworzeniu w wyobraźni swoistej topografii miejsc oratorskich, oraz drugie, kształtujące się od Średniowiecza, poprzez zwłaszcza Renesans, zalecające ustawianie problematyki retorycznej w „dialektycznym porządku”, tj. szukania powiązań, wynikających przede wszystkim ze wzajemnej relacji całości retorycznych.

Oświecenie zaakcentowało w tak rozumianym procesie konieczność nie tylko pamięciowego przyswojenia sobie wiedzy encyklopedycznej, ale także jej badania.

W czasach współczesnych

odwołujemy się raczej do wiedzy z zakresu psychologii i medycyny, szukając skutecznych, niekiedy prestidigitatorskich metod szybkiego uczenia się i zapamiętywania. To, co warte przypomnienia z owych zarzuconych już sposobów, to sama technika wyboru wyobrażeń, z którymi kojarzone są poszczególne zabiegi retoryczne. Posłuchajmy antycznego teoretyka: „Powinniśmy tworzyć wyobrażenia, które najdłużej pozostaną w pamięci. Uczynimy to, powołując podobieństwa najbardziej wstrząsające... aktywne, przypisując im, że są szczególnie piękne lub brzydkie”. Pamięć zatem rzeczy fikcyjnych (które zdaniem autora zapamiętuje się tą metodą równie łatwo jak przeżycia realne) wspomagana jest emocjami. Wywołując w swej psychice określoną reakcję, a w jej wyniku doświadczając skojarzenia, łatwiej przyswajamy sobie pożądany sposób postępowania, tj. używania takich, a nie innych elementów retorycznych, właściwych dla określonej sytuacji. Wydaje się, że ta asocjacyjno-odruchowa metoda posiada jakieś związki z całkiem współczesną wiedzą o reakcjach automatycznych i wypracowywaniu takiego właśnie zachowania dzięki systemowi ćwiczeń. Być może analogia ta idzie zbyt daleko, jednakże warto — jak sądzę — dokonać takiej właśnie, aktualizującej interpretacji metody, która nieźle służyła retorom antycznym; dla czegożby zatem nie miała przysłużyć się i nam, współczesnym?

Nie miejsce tu jednak na budowanie jakiejś nowej teorii mnemoniki czy konkretnych, mnemotechnicznych sposobów. Zadowolmy się więc stwierdzeniem, że — istotnie — ćwiczenie pamięci i pobudzanie jej m.in. poprzez skojarzenia z konkretnymi uczuciami znakomicie ułatwia zastosowanie zaleceń retorycznych w praktyce. Kto z nas nie przeżył rozczarowania własnym gapiostwem, gdy — jak to zwykle w życiu bywa — znakomita riposta przychodziła nam do głowy o chwilę za późno lub gdy w gniewie pogarszaliśmy tylko własną sytuację, nie umiając tej emocji przekształcić na własną korzyść? Szybki, bezbłędny wybór środka wyrazu jest umiejętnością, którą należy kształcić, by wytworzyć rodzaj intuicji, pozwalającej na podświadomą niemal decyzję o wyborze takiej, a nie innej drogi argumentowania. To, co możliwe dla namysłu — przygotowanie mowy, opracowanie jej szczegółów — musi zostać uwiarygodnione w starciu ze słuchaczem: wtedy brak czasu na studia. Należy walczyć.

A walka ta toczy się na swoistej scenie — przed audytorium. Wygłaszamy naszą mowę spełniając ostatni, najważniejszy akt w misji retora -

akt pronuncjacji.

Wszystko, cokolwiek dotychczas czyniliśmy w tej mierze, kulminuje w momencie, gdy pomysły stają się wyrażeniami zamkniętymi w okresy retoryczne, mające na celu, jak pisał antyczny ojciec retoryki Gorgiasz - wprowadzenie słuchacza w „stan omamienia”.

Co sprzyja temu — nader pożądanemu przez mówcę — stanowi?

Najprościej należałoby odpowiedzieć, że: głos, gesty i mimika, czyli atrybuty kojarzone z

aktorem. Istotnie: orator jest aktorem — nie przypadkiem wspominaliśmy o scenie. Im większe pierwotne zaufanie słuchacza do oratora, tym łatwiejsze zadanie tego ostatniego. Jednak nawet najwybitniejsza sława nie pomoże, gdy mowa okazuje się kiepska, a słuchacz znudzony. Zatem aktorstwo mówcy musi być tego rzędu, by nie tylko przyciągnąć uwagę do treści, ale także wzbogacić treść o walory, które mogą zdecydować o przyjęciu jej lub odrzuceniu przez audytorium. Bowiem adresaci mowy są tylko ludźmi, a ludzie reagują wedle pewnych prawidłowości. Te prawidłowości stały się podstawą praktycznych zaleceń dla oratora.

Pierwszym aspektem wypowiedzenia mowy jest **fonia**, dźwięk. Obecnie, korzystając z konkretnej, fizycznej wiedzy, zagadnieniami z tego zakresu zajmuje się głównie deklamatoryka. Uwzględniając fizjologię i patologię mowy, buduje pewien system odniesień do zjawisk ogólnych, związanych z fonetyką.

Demostenes doskonalił wymowę z kamykami w ustach. Ten przykład traktowano w całym antycznym świecie z należyтым podziwem, jako przezwyciężenie naturalnej wady poprzez żmudne ćwiczenia. W tym miejscu zauważmy jedynie, że głos mówcy, głos ludzki w ogóle - stanowi bardzo szczególny środek przekazu, sposobny do wyrażenia więcej niż z pozoru można zawrzeć w używanych słowach. Starożytni retorycy przyporządkowywali zwłaszcza figurom retorycznym różne odmiany głosu, oddającego np. gniew, strach, uwielbienie czy błaganie. Krzyk i szept, mowa dobitna, akcentowana i miękka, jakby prześlizgująca się z głoski na głoskę — każdy z tych wariantów posiadał swoje uzasadnienie w celowości perswazyjnej. Ironia wymagała innego sposobu wypowiadania się, wrażenie wahania się wywoływano nie tylko określonym doborem słów, ale także intonacją, rozłożeniem akcentów i pauz. Właśnie wrażenie, jako najbardziej sugestywna z reakcji słuchacza, decydowało o zachowaniu się mówcy, o jego gestykulacji, wyrazie twarzy i spojrzeń. Ból wyrażano całą postawą, przerażenie imitowano szeroko otwartymi powiekami, grymasem twarzy oraz ekspresywnym układem rąk i całego ciała, a wściekłość - nawet udawana — nie była pozbawiona znamion obłędu. To, co sugestywne, trafiające do wrażliwości słuchacza, który był także widzem, zasługiwało na włączenie do zasobu technik perswazyjnego oddziaływania. W tej mierze zmieniły się konwencje, obowiązuje raczej styl bardziej powściągliwy, choć - o czym zawsze należy pamiętać — środki wyrazu dobieramy dla konkretnego adresata. Jeśli więc duża ekspresja powoduje u niego głębszą reakcję — należy zastosować ją bez obawy o śmieszność.

A o śmieszność bardzo łatwo; nadmiar złego aktorstwa prowadzi do kabotynizmu, czyli mówiac nowomodnie - „zgrywy”. Obroną przed nią jest przestrzeganie podstawowych zasad, wynikających z samej

konstrukcji wygłaszanego tekstu.

Po pierwsze: stosowanie właściwego **pauzowania**, czyli przestankowania. Mowa dzieli się bowiem na części, części na okresy, okresy na figury, figury na zdania, a zdania na całości. Każdemu takiemu podziałowi przyporządkowana jest określona fraza intonacyjna, czyli zestrój dźwiękowy, po którym następuje rozdzielająca pauza. Pauza nie tylko porządkuje, ale przede wszystkim stosownie podkreśla wypowiedź, wyróżnia ją, separując odmienną intonację, rytm i tempo wypowiedzi. Pauza logiczna podkreśla klarowność stylu i przydaje się zwłaszcza do oddzielania rzeczowników, np. Warszawa — stolica Polski. Podstawowym jednak zadaniem pauzy jest wyróżnianie tych fragmentów, które zdaniem mówcy posiadają szczególne znaczenie z punktu widzenia rozumowania, konstrukcji wypowiedzi oraz oddziaływania perswazyjnego. Pauza psychologiczna oznacza wykorzystanie milczenia, zaskakującego słuchacza lub koncentrującego jego uwagę na ostatniej frazie. Pozwala mówcy znaleźć właściwe słowo, przygotować się do następnego okresu, a także w pełni wykorzystać funkcje tych figur, zwłaszcza myśli, które opierają się na urwaniu, przemilczeniu. Umiejętność efektywnego i efektywnego zamilknięcia uważano za szczyt retorycznego kunsztu.

Po drugie: **rozłożenie akcentów**. Wypowiedź, z przyczyn tylko budowy gramatycznej, posiada swoją akcentuację. Akcent retoryczny nie do końca zgadza się z gramatycznym, gdyż służy w pierwszym rzędzie sugestii, amplifikacji, uderzeniu w słuchacza. Teoria retoryki rozróżniała trzy rodzaje akcentów: logiczny, symboliczny i emocjonalny. Pierwszy uwydatniał treść i sens główny słowa, drugi polegał na naśladowczym oddaniu dźwięku, posiadającym istotne znaczenie dla wypowiedzi, imitując zachowanie się, postawę, ton głosu występujących w mowie osób, czy ogólniej — dźwiękową charakterystykę zjawisk. Ogromną rolę w jego tworzeniu odgrywała onomatopeja; był także bardzo charakterystyczny dla patosu. Akcent emocjonalny to zestrojenie dwu pierwszych rodzajów, zwłaszcza akcentu symbolicznego, z

właściwą intonacją, tempem, mimiką i gestem.

Po trzecie: **siła głosu i dykcja**. Teoria retoryki zakładała, że mówca rozpoczyna swą orację głosem spokojnym, a nawet przytłumionym. Emocjonalność wypowiedzi pojawiała się z czasem i była limitowana wytrzymałością strun głosowych. Krzyku używano w ostateczności i tylko dla kwestii, które w taki właśnie sposób zyskiwały pełnię swego znaczenia. Ceniono przerwy, dzięki którym mówca odpoczywał i nabierał sił. Ton głosu powinien przede wszystkim oddawać bezpośredniość i szczerość, a przynajmniej wywoływać takie wrażenie na słuchaczu. Nienaganność dykcji nie stanowiła dogmatu: emocjonalność wypowiedzi i wiarygodność takiego aktu tłumaczyła pogorszenie się wyrazistości artykułowania głosek.

Po czwarte: **ciało i gesty**. Pozycja głowy winna być naturalna — nie należy jej ani zadzierać, ani opuszczać zbyt nisko, gdyż kojarzy się to albo z butą, albo z nieśmiałością. Nie powinniśmy także trzymać jej zbyt sztywno, a raczej stosować zasadę odpowiedniości w ułożeniu głowy i reszty ciała. Spojrzenia winny biec za gestami, chyba, że wyrażamy potępienie lub coś od siebie odsuwamy, czy też od czegoś ustępujemy (Kwintyliian). Gesty natomiast winny być dostosowane do fizyczności i emocjonalności samego mówcy. Inaczej porusza się pyknik, inaczej człowiek chudy i wysokiego wzrostu. Gest powinien być piękny. Jego estetyka zależy od ułożenia całej ręki — dłoni i palców, a także wysunięcia ramienia i przedramienia. Gest nie odtwarza słów, lecz je podkreśla. Jest skończoną, zamkniętą całością, nie trwającą dłużej niż to konieczne. Wygłaszać mowę i nie gestykulować, to znaczy pozbawiać ją bardzo istotnego, wizualnego podparcia. Gestem uzupełniamy wrażenie, jakie płynie ze słów, zwłaszcza zaś pytamy, błagamy, wzywamy, rezygnujemy czy grozimy. Gestem uzmysławiamy żal i radość, zniechęcenie i zapał. Unosimy dłoń i wystawiamy palec, gdy chcemy na coś wskazać, coś wypunktować. Rozkładamy dłonie i ramiona w geście niemocy. Wzruszamy ramionami lub wznosimy obie ręce do nieba. Gestami niejako wykładamy (informujemy i objaśniamy) pojęcia, nadając im formę obrazową. Kwintyliian przytacza np. gest podkreślający twierdzenie — pionowy ruch dłoni od góry w dół, czyniony przed korpusem mówcy; gest zapowiadający — ręka w górze, gest konkludujący — dłoń w dole, ułożona jak do przyciskania czegoś; gest wskazujący — wyprostowana dłoń w kierunku, mającym określać miejsce danego wyrazu; gest podobieństwa — zbliżone, jakby połączone dłonie. Gesty posiadają walor impresyjny i ekspresyjny, czyli oddają wrażenia i uzewnętrzniają uczucia. Teoria gestów emocjonalnych, jak zresztą gestykulacji w ogóle, warunkowana jest epoką i kręgiem kulturowym, w których ją tworono. Jednakże wspólną troską prawodawców w tym względzie było nadużywanie gestów, nadmierna teatralizacja, która odbierała mowie walor szczerości.

Po piąte: **mimika**. Aby należycie oddać wyrazem twarzy określone uczucie, należało je istotnie przeżywać. Tylko zrozpaczony mógl przekazać rozpacz. W antycznej retoryce zwracano ogromną uwagę na grymasy oblicza uważając, że w sposób najsubtelniejszy oddają one prawdziwe przeżycia mówcy. A orator powinien przeżywać swą mowę jak najautentyczniej: dopiero wówczas mógl skutecznie oddziaływać na wrażliwość słuchacza.

Dzisiaj wskazujemy raczej na zaangażowanie, co jest bardziej ogólnym dezyderatem; niekłamana emocjonalność, ukazująca jedność słowa z postawą oratora posiada niepowtarzalną zaletę szczerości i zwykle przekonuje skuteczniej od błyskotliwych, lecz wyłącznie werbalnych technik.

*

„Forum Klubowe” nr 10/2003

Leszek Lachowiecki

Redaktor naczelny portalu wyborylewicy.pl, redaktor naczelny „Forum Klubowego”, dwumiesięcznika Klubów Dyskusyjnych Lewicy; autor książek z zakresu retoryki i teorii sporu (m.in. "Sztuka zwycięskiej dyskusji", 1997), wydawca.

[Pokaż inne teksty autora](#)

(Publikacja: 17-07-2006 Ostatnia zmiana: 04-03-2007)

[Oryginał..](http://www.racjonalista.pl/kk.php/s,4924) (<http://www.racjonalista.pl/kk.php/s,4924>)

Contents Copyright © 2000-2008 by Mariusz Agnosiewicz

Programming Copyright © 2001-2008 Michał Przech

Autorem tej witryny jest Michał Przech, zwany niżej Autorem.
Właścicielem witryny są Mariusz Agnosiewicz oraz Autor.

Żadna część niniejszych opracowań nie może być wykorzystywana w celach komercyjnych, bez uprzedniej pisemnej zgody Właściciela, który zastrzega sobie niniejszym wszelkie prawa, przewidziane w przepisach szczególnych, oraz zgodnie z prawem cywilnym i handlowym, w szczególności z tytułu praw autorskich, wynalazczych, znaków towarowych do tej witryny i jakiegokolwiek ich części.

Wszystkie strony tego serwisu, wliczając w to strukturę podkatalogów, skrypty JavaScript oraz inne programy komputerowe, zostały wytworzone i są administrowane przez Autora. Stanowią one wyłączną własność Właściciela. Właściciel zastrzega sobie prawo do okresowych modyfikacji zawartości tej witryny oraz opisu niniejszych Praw Autorskich bez uprzedniego powiadomienia. Jeżeli nie akceptujesz tej polityki możesz nie odwiedzać tej witryny i nie korzystać z jej zasobów.

Informacje zawarte na tej witrynie przeznaczone są do użytku prywatnego osób odwiedzających te strony. Można je pobierać, drukować i przeglądać jedynie w celach informacyjnych, bez czerpania z tego tytułu korzyści finansowych lub pobierania wynagrodzenia w dowolnej formie. Modyfikacja zawartości stron oraz skryptów jest zabroniona. Niniejszym udziela się zgody na swobodne kopiowanie dokumentów serwisu Racjonalista.pl tak w formie elektronicznej, jak i drukowanej, w celach innych niż handlowe, z zachowaniem tej informacji.

Plik PDF, który czytasz, może być rozpowszechniany jedynie w formie oryginalnej, w jakiej występuje na witrynie. **Plik ten nie może być traktowany jako oficjalna lub oryginalna wersja tekstu, jaki zawiera.**

Treść tego zapisu stosuje się do wersji zarówno polsko jak i angielskojęzycznych serwisu pod domenami Racjonalista.pl, TheRationalist.eu.org oraz Neutrum.eu.org.

Wszelkie pytania prosimy kierować do redakcja@racjonalista.pl