

Jak język generuje zmiany – perswazja w wymiarze indywidualnym i społecznym

Jerzy Świątek
Uniwersytet Jagielloński

Streszczenie: Jednym z podstawowych uwarunkowań dyskursu perswazyjnego jest perspektywa rozumienia natury podejmowanych wyborów. Perswazja może dotyczyć albo takich wyborów, które mają znaczenie wyłącznie dla osoby podejmującej określoną decyzję (perspektywa ego-centryczna), albo też wyborów, których znaczenie i implikacje mają szerszy wymiar społeczny (perspektywa nos-centryczna). To rozróżnienie oznacza także, że w dyskursie perswazyjnym aktywowane są różne modele kognitywne, oraz, co za tym idzie, stosowane są różne strategie perswazyjne. Tekst pokazuje, w jakim sensie perswazja społeczna opiera się na tzw. modelach relacyjnych, opisujących naturę decyzji podejmowanych w kontekście społecznym, i w jaki sposób modele te wpływają na konkretne wybory językowe.

Słowa kluczowe: modele relacyjne, perswazja, społeczny wymiar perswazji

Wprowadzenie

Można powiedzieć – oczywiście w niejakiem uproszczeniu – że w pewnym sensie cała literatura poświęcona tak zjawisku perswazji, jak zjawiskom pokrewnym (manipulacja, propaganda, wpływanie na innych) pomija pewien istotny aspekt, który odnosi się zarówno do samego pojęcia i rozumienia perswazji, jak i w konsekwencji do mechanizmów językowych, wykorzystywanych w ramach komunikacji perswazyjnej. W skrócie możemy stwierdzić, że definiowanie pojęcia perswazji opiera się na określeniu pewnych działań (z naciskiem na działania językowe), których celem jest wytworzenie u odbiorcy perspektywy poznawczej albo zbieżnej z perspektywą nadawcy komunikatu o charakterze perswazyjnym,

albo takiej, która dla tegoż nadawcy jest perspektywą pożądaną. W zasadzie pomija się kwestię, czy taka perspektywa poznawcza jest perspektywą ego-centriczną czy też nos-centriczną¹, a to rozróżnienie, przynajmniej w odniesieniu do niektórych sytuacji perswazyjnych, wydaje się mieć dość duże znaczenie.

Perspektywa ego-centriczna to perspektywa, w której podmiot zabiegów perswazyjnych przyjmuje określoną postawę ze względu na przewidywane konsekwencje dla siebie samego; perspektywa nos-centriczna natomiast to perspektywa, w której przyjęcie bądź nieprzyjęcie określonej postawy determinuje przewidywane konsekwencje dla grupy, której podmiot jest członkiem, ale które dotyczą w takim samym stopniu całej grupy, więc podmiot nie jest tu w żaden sposób wyróżniony. W dalszej części będę się starał pokazać, w jakim sensie sytuacja nos-centriczna jest jakościowo różna i w jakim sensie wpływa to na rozumienie, analizę i same zabiegi perswazyjne.

Zacznijmy jednak od dwóch powszechnie cytowanych definicji perswazji, aby zwrócić uwagę na cechy dystynktywne zjawiska:

Używanie perswazji oznacza [...] trudną do opisanego syntezę intelektualnych, moralnych i emocjonalnych składników (elementów) mowy, skierowanej do rozumu, woli i uczuć adresata. Przekonywanie nie jest skonstruowanym logicznie monologiem, ale jest oddziaływaniem na ludzkie tworzywo po to, żeby otrzymać określony rezultat: wytworzyć w kimś stan wewnętrzny zwany przekonaniem².

[Perswazja] składa się [...] z prezentowania argumentów i faktów, uzasadnienia, wyciągania wniosków i wskazywania na pozytywne rezultaty polecanego kierunku działania [...] perswazja jest metodą wpływu rozpoczynającą się od zmieniania przekonań i wiedzy: poznawczego komponentu systemu przekonań. Treści perswazyjne zawierają informacje mające zmienić przekonania. [...] zmienione przekonania powinny prowadzić do zmiany w postawie. Nowa postawa może z kolei sterować zachowaniami osoby, która jest celem perswazyjnego przekazu³.

Zarówno w definicji językoznawcy, jak i w definicji psychologów pojawiają się znane i dyskutowane powszechnie wyznaczniki działań perswazyjnych oraz problemy, jakie nieuchronnie niesie ze sobą definiowanie perswazji. Jeśli chodzi o wyznaczniki, to są to w pierwszym rzędzie takie elementy, jak: 1) werbalne i niewerbalne oddziaływanie, 2) oddziaływanie w sferze racjonalnej, emocjonalnej i wolitywnej oraz 3) zmiana postaw, przekonań i zachowań jako pożądanego efektu takiego oddziaływania. W obu przypadkach autorzy podkreślają też złożoność i niejednoznaczność zjawiska.

Cytowane definicje w oczywisty sposób implikują jednak problemy, które wynikają ze stosunkowo szerokiego (z konieczności) ujęcia samego zjawiska.

1 Wobec braku lepszego terminu używam tu rozróżnienia *ja/my (ego/nos)* i przez analogię do terminu *ego-centriczny* – terminu *nos-centriczny*.

2 M. Korolko, *Sztuka retoryki. Przewodnik encyklopedyczny*, Warszawa 1990, s. 28.

3 P.G. Zimbardo, M. R. Leippe, *Psychologia zmiany postaw i wpływu społecznego*, Poznań 2004, s. 164.

W swojej monografii dotyczącej perswazji i oddziaływania na innych, John Seiter i Robert Gass⁴ zwracają uwagę na takie chociażby kwestie, jak: 1) czy perswazja musi być procesem świadomym i intencjonalnym, 2) czy perswazja jest działaniem jedynie w sferze symbolicznej, 3) czy perswazja zachodzi jedynie wtedy, kiedy dokonuje się to (choćby w sensie ograniczonym), co było zamierzeniem nadawcy oraz 4) czy przekonywanie siebie, swoista samoperswazja, też należy do działań perswazyjnych.

Są to oczywiście zagadnienia ciekawe i istotne dla opisu samego zjawiska, lecz można je tutaj pominąć, ponieważ nie są one tak ważne dla rozróżnienia, o którym mowa na wstępie. Podkreślić należy jedynie fakt, że pomimo głębokiej świadomości stopnia skomplikowania samego zjawiska perswazji ani w definiowaniu zjawiska, ani w przedstawieniu aspektów problematycznych nie uwzględnia się rozróżnienia związanego z perswazją w wymiarze indywidualnym i społecznym. Język jest źródłem zmian (poprzez perswazję) na płaszczyźnie indywidualnej oraz społecznej. Wiele strategii komunikacyjnych i ich korelatów psychologicznych odnosi się dokładnie w takim samym stopniu do obu tych płaszczyzn. Istnieje jednakże również sfera oddziaływania językowego specyficzna dla decyzji mających wymiar społeczny.

Perswazja społeczna

Rozróżnienie pomiędzy perspektywą ego-centriczną a nos-centriczną jest w zasadzie rozróżnieniem dotyczącym perswazji w wymiarze indywidualnym i społecznym. Nie chodzi tu jednak ani o językowe mechanizmy perswazyjne, ani też o psychologiczne mechanizmy leżące u podstaw zmiany bądź trwania w określonej postawie. Mechanizmy te są, najogólniej rzecz ujmując, stałe. Chociaż oczywiście podlegają one pewnym zmianom, to są to zmiany ewolucyjne, w których określone wzorce aktualizują się w inny sposób ze względu na rozwój wiedzy, dostępność nieznanych wcześniej środków technicznych, odmienną wrażliwość estetyczną, nowe typy narracji społecznych itp. Piotr Sztompka ujmuje to w następujący sposób:

Proces społecznego stawania się przebiega w odziedziczonym po przeszłości kontekście społecznym, czyli we wspólnej dla danego społeczeństwa puli gotowych wzorców symbolizacji, interpretacji, konceptualizacji i narracji bieżącej praktyki społecznej⁵.

Innymi słowy, jeżeli odwołujemy się do arystotelesowskiej triady, to mówimy o trzech filarach solidnej perswazji, które nie uległy zmianie w sensie ogólnej

4 Zob. J.S. Seiter, R.H. Gass, *Persuasion, social influence and compliance gaining*, Harlow 2013.

5 P. Sztompka, *Trauma wielkiej zmiany. Społeczne koszty transformacji*, Warszawa 2000, s. 17.

zasady. To jednak, w jaki sposób poszczególne źródła perswazyjnego potencjału są wykorzystywane, jest pochodną konkretnej sytuacji historycznej i społecznej. Obecnie *logos* może oznaczać zarówno bardzo wyszukaną argumentację, opartą na osiągnięciach współczesnej nauki, jak i odnosić się – jak dowodzi np. Ralph Keyes⁶ w swoich rozważaniach na temat post-prawdy – do konsekwentnie stosowanego ciągu kłamstw, które ze względu na swoje drugorzędne znaczenie stanowią o przewadze określonego typu narracji (i, jak się wydaje, odmiennego rozumienia etosu):

Kłamiemy bezwstydnie, a do tego nie widzimy powodów, by tego nie robić. Dlatego współczesność nazwałem erą post-prawdy. Zachowanie Trumpa jest tylko najbardziej jaskrawym przykładem tego trendu. Wydaje mi się, że kiedy kłamie – a robi to nieustannie – nie uznaje się za nieuczciwego. Sam określa swoje słowa „szczerą hiperbolą”. Jeśli takie zachowanie zapewnia mu sukces, nic więcej się nie liczy⁷.

O podobnych zmianach możemy mówić także w odniesieniu do patosu. Na przykład współczesne środki masowego przekazu pozwalają na kreowanie wysublimowanych metafor konceptualnych⁸ czy amalgamatów pojęciowych⁹ poprzez wykorzystanie tekstu mówionego i pisanego, obrazu oraz muzyki jednocześnie, co w konsekwencji pozwala na kreowanie postaw emocjonalnych w sposób odmienny niż kiedykolwiek wcześniej oraz na niespotykaną wcześniej skalę.

Powracając zatem do rozróżnienia na perswazję ego-centriczną i nos-centriczną, należy powiedzieć, że nie chodzi tu o mechanizmy i środki perswazyjne, a raczej o samo rozumienie, czym jest perswazja. W istocie chodzi o decyzję, którą ma podjąć podmiot oddziaływania perswazyjnego. Decyzja taka jest albo decyzją dotyczącą tylko i wyłącznie podmiotu, albo też decyzją, której konsekwencje rozumiane są jako konsekwencje dla większej grupy społecznej. Na przykład – jeżeli mam się wybrać do kina i ktoś mnie namawia na wybór określonego filmu, to decyzję podejmuję tylko i wyłącznie w relacji do własnych preferencji, chęci, nastroju itp. Nie jest to decyzja, która w jakimkolwiek sensie ma (z mojego punktu widzenia) implikacje społeczne. Jeżeli natomiast ktoś mnie pyta, czy i co należy zrobić, żeby ograniczyć ewentualny negatywny wpływ scen przemocy w filmach na młodzież, to zaczynam myśleć o tym zjawisku w kategoriach określonych mechanizmów społecznych. Moje rozumienie zjawiska, jego ocena i w końcu decyzja dotycząca tego, co zrobić, opiera się na moim rozumieniu zjawiska w ramach mechanizmów społecznych i konsekwencji działań dla społeczeństwa, nie dla mnie.

6 Zob. R. Keyes, *The post-truth era. Dishonesty and deception in contemporary life*, New York 2004.

7 *Kłamstwo, prawda, post-prawda, Ralph Keyes w rozmowie z Lukaszem Pawłowskim*, „Kultura Liberalna” 2016, nr 412(48), <http://kulturaliberalna.pl/2016/11/29/keyes-post-prawda-wywiad/>, dostęp: 29.11.2016.

8 Zob. G. Lakoff, *The contemporary theory of metaphor*, [w:] *Metaphor and thought*, red. A. Ortony, Cambridge 1992.

9 G. Fauconnier, M. Turner, *Tworzenie amalgamatów jako jeden z głównych procesów w gramatyce*, [w:] *Językoznawstwo kognitywne. 2. Zjawiska pragmatyczne*, red. W. Kubiński, D. Stanulewicz, Gdańsk 2001.

Oczywiście taka dychotomia – jak to się często zdarza w opisie zjawisk społecznych – jest pewnym uproszczeniem. Z jednej strony przy podejmowaniu decyzji indywidualnych mamy często do czynienia nie tyle z wyizolowanym *ja*, ile raczej z *ja* rozszerzonym o pewną chociażby minimalną grupę społeczną. Na przykład – wybieram ten film także dlatego, że podobno zawiera sceny przemocy, a niebawem wybieram się do kina z rodziną i wolałbym wtedy wybrać inny film. Z drugiej strony można by powiedzieć, że żyjąc w okresie „późnej nowoczesności”¹⁰, której cechami konstytutywnymi są zarówno wielowymiarowa globalizacja, jak i świadomość różnych form ryzyka na skalę masową, decyzje indywidualne podejmujemy również z uwzględnieniem ich konsekwencji globalnych. Kupując urządzenie techniczne, wybieram model energooszczędny i ekologiczny, co w gruncie rzeczy nie przekłada się na jakieś namacalne konsekwencje związane z użytkowaniem tego urządzenia dla mnie, ale wynika ze świadomości ekologicznej oraz uwzględnienia w wyborach konsekwencji, które niekoniecznie muszą być w pełni zasadne naukowo, a dotyczyć mogą nawet odległych, przyszłych pokoleń. Dokonuję jednak takiego wyboru dzisiaj, ponieważ świadomie przyjmuję uwarunkowania moich wyborów i ich konsekwencje na przyszłość.

Dychotomia taka nie jest zatem podziałem ostrym; tym niemniej warto ją zachować przede wszystkim ze względu na odmienne rozumienie (przez uczestników dyskursu) mechanizmów podejmowania decyzji w obu przypadkach. W szczególności w przypadku perswazji społecznej, nos-centricznej, mechanizmy decyzyjne opierają się na powszechnie akceptowanych wzorcach zachowań społecznych, które przyjmujemy bezrefleksyjnie i które stanowią ostateczną instancję, ramę doświadczeniową¹¹, determinującą zachowania w sytuacji podejmowania takich decyzji.

Wydaje się, że jedną z takich ram doświadczeniowych są modele relacyjne postulowane przez Alana Fiske i Nicka Haslam¹², do których powrócimy w dalszej części. Wcześniej jednak warto zwrócić uwagę, że – w pewnym uproszczeniu oczywiście – perswazja to w zasadzie nakłanianie do podejmowania decyzji i oznacza przedstawienie „argumentu” oraz jakiegoś kryterium decyzyjnego, które może zostać albo wyrażone eksplicytnie, albo też przyjęte implicytnie przez obie strony. Przedstawienie owych „argumentów” oraz kryterium decyzyjnego dokonuje się poprzez cały szereg zachowań symbolicznych (nie tylko językowych). Z jednej strony może to być argumentacja logiczna, oparta na wspólnie przyjętych przesłankach i na wspólnym założeniu, że kryterium decyzyjnym jest

10 Zob. U. Beck, A. Giddens, S. Lash, *Modernizacja refleksyjna. Polityka, tradycja i estetyka w porządku społecznym nowoczesności*, Warszawa 2009.

11 J. Bartmiński, S. Niebrzegowska, *Profile a podmiotowa interpretacja świata*, [w:] *Językowe podstawy obrazu świata*, red. J. Bartmiński, Lublin 2012.

12 A. Fiske, N. Haslam, *The four basic social bonds. Structures for coordinating interaction*, [w:] *Interpersonal cognition*, red. M. W. Baldwin, New York 2005.

określony typ racjonalności. Z drugiej zaś może to być atrakcyjny wygląd, stający się „argumentem” przyjętym w oparciu o założenie, że zasadnym czy obowiązującym kryterium decyzyjnym (bądź jednym z wielu kryteriów) jest określony typ wrażliwości estetycznej. Z tej perspektywy ciekawszym zagadnieniem są owe kryteria decyzyjne, ponieważ często nie są one podawane wprost, a samo podanie „argumentu” wskazuje na przyjęcie określonego kryterium. Innym interesującym pytaniem, do którego powrócimy za moment, jest kwestia ostatecznych kryteriów determinujących wszelkie decyzje społeczne (z perspektywy nos-centricznej).

Indywidualny i społeczny wymiar – dwie perspektywy

Mówiąc na wstępie o perswazji, zwróciłem uwagę zarówno na pewne cechy konstytutywne, jak i na problemy dotyczące tego zjawiska. Jednym z problemów jest kwestia oddzielenia zabiegów perswazyjnych od rzeczywistych efektów tych zabiegów. W terminologii Johna Austina¹³ chodzi tu o podział na tzw. czynności czy akty illokucyjne i perlokucyjne. Jak pamiętamy, sam Austin zwraca uwagę na problemy dotyczące illokucji i perlokucji w sytuacji, kiedy język jest wykorzystywany jako swoiste narzędzie, a użytkownik „działa słowami”. Według Austina wyróżnienie aktu illokucyjnego uwarunkowane jest istnieniem konwencjonalnego środka wyrażającego określoną moc illokucyjną, czyli tzw. performatywu wyraźnego. Akt illokucyjny prośby może być wyrażony w sposób konwencjonalny bądź nie; ma on jednak wyraźny status illokucyjny, ponieważ istnieje określony performatyw wyraźny (Proszę cię...). W tym sensie perswazja nie jest aktem illokucyjnym, lecz raczej „perlokucyjnym celem” bądź „perlokucyjnym następstwem” wypowiedzianego zdania, które jest inną czynnością illokucyjną.

Austin opisuje zatem to, co znamy z praktyki komunikacyjnej. Z jednej strony wykonujemy pewne działania (prośby, obietnice itp.), które są mocno skonwencjonalizowane i które zawsze mogą być wzmocnione przez dodanie czasownika performatywnego, z drugiej strony mamy działania (obrażanie, zaskakiwanie, przekonywanie), które nie są tak mocno skonwencjonalizowane i które w zasadzie zawsze są ukryte, a ich odbiór polega na właściwym odczytaniu intencji, a nie konwencji. Być może raczej należałoby powiedzieć, że konwencje mają tu drugorzędne czy trzeciorzędne znaczenie.

To krótkie nawiązanie do Austina ma na celu podkreślenie podstawowego faktu dotyczącego perswazji. Jest to zjawisko oparte w większym stopniu na zakładanych intencjach nadawców komunikatów, a w mniejszym na określonych konwencjach. Funkcja perswazyjna jest z reguły ukryta, a konwencjonalne

13 J. L. Austin, *How to do things with words. The William James lectures delivered at Harvard University in 1955*, red. J. O. Urmson, M. Sbisà, Oxford 1962.

rozumienie komunikatu wskazuje na inne akty illokucyjne, na co już dość dawno zwracało uwagę wielu badaczy, m.in. Stanisław Barańczak:

Funkcja perswazyjna wypowiedzi jest to szczególna odmiana funkcji konatywnej, polegająca na usiłowaniu uzyskania realnego wpływu na sposób myślenia lub postępowania odbiorcy, jednakże nie drogą bezpośredniego rozkazu, lecz metodą utajoną i pośrednią, tak iż w wypowiedzi dominuje z pozoru inna niż konatywna funkcja językowa (np. funkcja estetyczna, poznawcza, emotywna etc.)¹⁴.

Funkcja perswazyjna jest więc funkcją ukrytą, ale nie znaczy to oczywiście, że nie opiera się na określonych regułach. W końcu to właśnie owe reguły są przedmiotem badań retoryki czy teorii argumentacji.

Powróćmy w tym miejscu jeszcze raz do rozróżnienia na indywidualny i społeczny wymiar zabiegów perswazyjnych. To rozróżnienie może się odnosić do dwóch, zasadniczo różnych perspektyw. Może obejmować kwestie symbolicznego oddziaływania na odbiorcę oraz rodzaj decyzji, którą podmiot takiego oddziaływania podejmuje.

Jeśli chodzi o kwestię symbolicznego oddziaływania na odbiorcę, to możemy tu mówić jedynie o różnicach ilościowych, a nie jakościowych. Innymi słowy – te same strategie perswazyjne są wykorzystywane w próbach oddziaływania zarówno na jednostki, jak i grupy społeczne, oraz na jednostki w odniesieniu zarówno do decyzji dotyczących samych jednostek, jak i decyzji mających szersze konsekwencje. To oczywiście wynika ostatecznie z założenia, że oddziałujemy na „tworzywo ludzkie”, decyzje podejmowane są przez ludzi, którzy podlegają takim samym mechanizmom regulującym stany mentalne. Naturalnie jasne jest, i widać to w praktyce komunikacyjnej, że występują różnice indywidualne, kulturowe, różnice związane z wiekiem, płcią itd. Takie różnice są odzwierciedlane w przekazach perswazyjnych. Zasadniczo jednak w takich sytuacjach chodzi raczej o to, jak wypełnić w szczegółach pewien powszechny model mający zastosowanie do wszystkich ludzi. Dla przykładu – typowy przekaz perswazyjny, oparty na założeniu racjonalnego wyboru, można opisać w ramach modelu zaproponowanego przez Stephena Toulmina¹⁵; różnice będą dotyczyły tylko tego, co i w jaki sposób „wypełnia” określoną strukturę argumentacyjną. Zresztą już arystotelesowskie „odkrywanie tego, co w odniesieniu do każdego przedmiotu może być przekonujące”¹⁶, opiera się poszukiwaniu środków zależnych od danej grupy odbiorców. Oczywiście jednak także i tutaj, przy założeniu pewnych uniwersalnych strategii, należy poszukać, jak owe strategie wprowadzić w życie w każdym indywidualnym przypadku.

14 S. Barańczak, *Słowo – perswazja – kultura masowa*, „Twórczość” 1975, nr 7, s. 49.

15 S. E. Toulmin, *The uses of argument*, Cambridge 1958.

16 Arystoteles, *Retoryka; Poetyka*, Warszawa 1988, s. 66.

Z perspektywy działań symbolicznych w funkcji perswazyjnej rozróżnienie to dotyczy zatem szczegółów, a nie ogółu. Pisząc „szcze­gółów”, zdaję sobie naturalnie sprawę, że owe szczegóły są przedmiotem badań i analizy, jako że to często właśnie one stanowią o jakości przekazów perswazyjnych i decydują np. o ogromnych sumach wydawanych na kampanie reklamowe. Chcę tu jedynie podkreślić, że w pewnym sensie to rozróżnienie nie ma większego znaczenia. Świadomość indywidualna nie jest odmienna od jakiejś postulowanej świadomości zbiorowej, która nakazywałaby tworzenie komunikatów dla odbiorcy masowego w jakiś jakościowo odmienny sposób:

Podmiotem, czyli nosicielem wiedzy czy też świadomości są dla mnie ostatecznie tylko i wyłącznie jednostki ludzkie, nie ma zatem świadomości niezależnej od jednostek, istniejącej ponad czy między nimi. Świadomość społeczna (czy też intersubiektywność) jest to natomiast wspólna (kilku bądź wielu jednostkom), choć niekoniecznie w pełni artykułowalna i dająca się introspekcyjnie odtworzyć, wiedza na dany temat, której towarzyszy jednocześnie świadomość czy też przynajmniej założenie tej wspólnoty¹⁷.

I to jest zapewne powód, dla którego wprowadzone na początku rozróżnienie w ogóle nie jest uwzględniane w teorii działań perswazyjnych. Nacisk położony jest na *jak*, a nie na *co*, a *jak* jest takie samo w obu przypadkach. W niektórych sytuacjach perswazyjnych to właśnie *co* może być jednak kluczowe.

Tak jest w sytuacji, kiedy decyzja dotyczy albo mnie osobiście, albo grupy, której jestem członkiem. Tutaj rozróżnienie na wymiar indywidualny i społeczny ma zupełnie inny charakter, ponieważ implikuje automatyczne użycie innych kryteriów decyzyjnych (a co za tym idzie, również innych argumentów). Nie jest oczywiście tak, że decyzja podejmowana jest zawsze w oparciu o zupełnie inne kryteria. Z perspektywy nos-centricznej również będziemy „argumentować”, np. przy założeniu racjonalnego wyboru. Pozostaje mimo to pytanie, jakie kryteria ostatecznie przyjmujemy w każdym indywidualnym przypadku.

Z perspektywy ego-centricznej *ja* po prostu wiem czego chcę, co jest dla mnie dobre, co przedkładałam nad *co*. Może mi się wydawać, że wiem, ale z perspektywy subiektywnie odczuwanej rzeczywistości wewnętrznej nie ma to znaczenia. Ktoś, kto stara się na mnie wpłynąć, musi zacząć od takich właśnie założeń, dotyczących moich własnych stanów mentalnych, i starać się je wykorzystać poprzez właściwy wybór środków „argumentacji”.

Pojawia się jednak pytanie, skąd wiem, jaka decyzja jest zasadna z perspektywy nos-centricznej. Odpowiedź daje na to tzw. teoria modeli relacyjnych. Fiske i Haslam postulują cztery uniwersalne modele, odzwierciedlające ludzkie rozumienie relacji społecznych i sposobów podejmowania decyzji w ramach

17 M. Ziółkowski, *Przyczynek do sposobu pojmowania świadomości społecznej*, [w:] *Świadomość jednostkowa a świadomość społeczna*, red. J. Brzeziński, L. Nowak, Warszawa–Poznań 1984, s. 16.

grup. Są to swoiste aksjomaty, określające ostateczne kryteria decyzyjne w kontekście działań społecznych. Modele takie to także „ramy doświadczeniowe”, stanowiące pierwszą instancję odniesienia, kiedy decyzje podejmowane przez nas są decyzjami z perspektywy nos-centrycznej. Według Autorów ludzie:

tworzą relacje, które są inherentnie motywujące, które wzbudzają emocje, i które są ciągle oceniane na podstawie wspólnie akceptowanych modeli opisujących, jak ludzie powinni koordynować swoje wspólne działania. Te struktury i mechanizmy relacji społecznych są jakościowo różne od mechanizmów i struktur psychologicznych charakteryzujących poszczególne osoby (tłum. własne)¹⁸.

Modele postulowane przez Autorów to: 1) model wspólnotowego uczestnictwa (*communal sharing*) – wszyscy jednoznacznie i jednogłośnie opowiadają się za jakimś wyborem, sytuacja i decyzja są oczywiste dla wszystkich; 2) model rankingu władzy (*authority ranking*) – wszyscy akceptują decyzję podejmowaną przez lidera (bądź liderów w hierarchii władzy); 3) model bilansowania równości (*equality matching*) – wszyscy mają jednakowy udział w podejmowanej decyzji, w praktyce może to oznaczać demokratyczny wybór bądź podobne procedury proporcjonalnie odzwierciedlające udział każdego oraz 4) model wyceny rynkowej (*market pricing*) – decyzja jest zobiektywizowana poprzez wspólną akceptację kryteriów i wybór rozstrzygnięcia przez pryzmat owych kryteriów. Często oznacza to po prostu oparcie się na ekspertyzie znawców danego problemu.

Jeżeli Autorzy mają rację, oznacza to, że perspektywa nos-centryczna to perspektywa, w której ostatecznym kryterium decyzyjnym jest jeden z modeli relacyjnych. I choć uczestnicy dyskursu nie muszą i nie zdają sobie sprawy z istnienia owych modeli, to analiza wyborów językowych w dyskursie perswazyjnym musi wskazywać na wzajemne, wspólne przyjęcie określonego modelu albo na jego negocjację, jeżeli nie jest on inherentnie rozumianym elementem sytuacji. Mówiąc inaczej, w kontekście perswazji społecznej będziemy mieć do czynienia z wyborami językowymi, które wyznaczają (albo właściwie zostają wyznaczone poprzez) obowiązujący w grupie model/modele struktur relacji w odniesieniu do konkretnego problemu wymagającego wspólnej decyzji. Modele te same w sobie są perswazyjne, ponieważ są akceptowanym i niejako oczywistym elementem sytuacji takiej, jak ją rozumiemy, a nie stają się nim na drodze wyboru albo też z wyborami, które sygnalizują jeden z modeli jako relewantny i ewentualnie podlegający negocjacji. Innymi słowy – potencjał perswazyjny, który jest przeciwieństwem części znaczenia określonego przekazu, odzwierciedla się poprzez wykorzystanie relewantnych modeli relacyjnych. Schematy takie są oczywiście jednymi z wielu modeli pojęciowych wykorzystywanych w procesie komunikacji. W taki sposób odniosła się do tego zjawiska Anna Wierzbicka:

18 A. Fiske, N. Haslam, dz. cyt., s. 267.

Język jest niepodzielnym systemem, w którym wszystko „współpracuje” na przekaz znaczenia [...] Znaczenie w języku naturalnym polega na interpretacji świata przez człowieka. Znaczenie jest subiektywne, antropocentryczne, odzwierciedla dominujące związki kulturowe i kulturowo zdeterminowane społeczne oddziaływania (tłum. własne)¹⁹.

Przyjmując teorię modeli relacyjnych, można zatem powiedzieć, że z perspektywy nos-centricznej decyzja społeczna podejmowana jest w oparciu o określony model. A jako że są to modele uniwersalne i konieczne (tzn. tylko tak rozumiemy możliwość podjęcia decyzji), to każdy przekaz perswazyjny będzie się na nich opierał. Teoretycznie rzecz biorąc, możliwe są zatem trzy sytuacje: 1) obie strony implicytnie lub eksplicytnie przyjmują ten sam model, 2) model jest wspólnie negocjowany, 3) obie strony argumentują w ramach innych modeli, co raczej nie może prowadzić do konsensu.

Dla zilustrowania, w jaki sposób mechanizm modeli relacyjnych funkcjonuje w dyskursie perswazyjnym, przyjrzymy się wybranym fragmentom czatów internetowych pomiędzy obywatelami a władzami miasta, w tym przypadku Niepołomic i Tarnowa²⁰. Wybór ten ma na celu pokazanie, że w bardzo krótkich wymianach, ograniczających się tutaj do jednej wypowiedzi każdej ze stron, dochodzi (z konieczności) do metakomunikacji, której celem jest ustalenie obowiązującego modelu relacyjnego.

Przykład 1

bacaio: Naszą chlubą i dumą jest Puszcza, czy nie warto zainstalować oświetlenia i kamer, powiedzmy co 50 metrów na głównej trasie rowerowej wzdłuż drogi do Szarowa, aby korzystać z rekreacji nie tylko do końca września?

Roman Ptak: Nie wiem, czy ten pomysł spodobałby się Nadleśniczemu. I zwierzętom.

W powyższym przykładzie rozmówca argumentuje z pozycji modelu wspólnotowego uczestnictwa. Zaczynając od odwołania do wspólnoty (Naszą chlubą...), używa konstrukcji bezosobowych (czy nie warto, aby korzystać), co ma sugerować, że jest to perspektywa powszechnie przyjęta. Prezydent w sposób oczywisty kwestionuje ten model. Nie tylko wskazuje, że są osoby, które myślą inaczej (przynajmniej Nadleśniczy), lecz także stara się powiedzieć (humorystycznie odwołując się do zwierząt), że nie jest to model obowiązujący. Jednocześnie wskazując na Nadleśniczego, sugeruje on, że obowiązujący model to model rankingu władzy.

19 A. Wierzbicka, *The Semantics of Grammar*, Amsterdam 1998, s. 2.

20 Czat z prezydentem – zapis, tarnow.pl, www.tarnow.pl/Miasto/Aktualnosci-tarnowskie/Czat-z-prezydentem-zapis, dostęp: 5.01.2015; Czat z Burmistrzem, e-Niepołomice, www.niepolomice.eu/pl/articles.php?article_id=526#3,327,184,679,26, dostęp: 4.08.2016.

Przykład 2

Kazimierz Jean Casimir Osika: Przydałby się chodnik między miastem a Staniąkami na Wielickiej! Ludzie chodzą po bardzo ruchliwej drodze.

Roman Ptak: Uzgadniamy z Zarządem Dróg Wojewódzkich, który jest zarządcą drogi, niezbędne inwestycje na najbliższe 2 lata i ten odcinek jest ujęty.

Podobnie jak w pierwszym przykładzie także tutaj rozmówca stara się pokazać, że perspektywa, z której argumentuje, to perspektywa wspólnotowego uczestnictwa (Ludzie...). Prezydent nie kwestionuje tego modelu (w ogóle się do niego nie odnosi) i jednocześnie mówi wprost, że w tym przypadku właściwy model to model rankingu władzy. Istnieją instytucje, które są za tę kwestię odpowiedzialne, i w ramach tych instytucji odpowiednie decyzje zostały już podjęte.

Przykład 3

(Gizmo) Panie Prezydencie czy był sens budowy Parku Biegowego Marcinka za 283 tys zł jak od kilku lat nie ma zimy w Tarnowie ?

16:30 (prezydent) Mieszkańcy głosowali w tej sprawie

Tutaj rozmówca stara się przekonać, że konkretna decyzja była niewłaściwa. Przyjęty model to klasyczny przykład modelu wyceny rynkowej (nie ma sensu robić czegoś za określoną cenę, jeżeli uzyskany efekt jest mizerny). Prezydent odpowiada, że decyzja została podjęta w ramach modelu bilansowania równości, a zatem krytyka z perspektywy innego modelu nie jest zasadna.

Przykład 4

16:35 (romeek) jesteście szczęśliwi że zyjemy w tym pięknym mieście, gdzie jest mnóstwo pracy i nikt z niego nie wyjeżdża

16:35 (prezydent) Oczekujemy jednak merytorycznych pytań

W kolejnym przykładzie rozmówca bardzo mocno podkreśla, że negatywna ocena sytuacji jest powszechna (jesteśmy, żyjemy, nikt nie wyjeżdża). Jest to oczywiście ironia, ale też z perspektywy modeli relacyjnych rozmówca stara się przekonać, że należy coś zrobić, ponieważ wszyscy uważają (model wspólnotowego uczestnictwa), że jest bardzo źle. Reakcja prezydenta na poziomie metakomunikacji jest oczywista: prezydent mówi, że nie jest to właściwy model, że nie wszyscy tak uważają.

Zobaczmy jeszcze jeden przykład, który dobitnie pokazuje, że nawet w bardzo prostych i krótkich wymianach właściwie całość argumentacji może być

argumentacją dotyczącą tylko i wyłącznie modeli relacyjnych. Piąty przykład to fragment czatu internetowego z Rafałem Ziemkiewiczem²¹.

Przykład 5

Dlaczego polski rząd zgadza się wbrew woli obywateli na przyjęcie tysięcy muzułmanów ?

Bo frau Kanzlerin kazali.

Rozmówca tutaj nie tyle stara się przekonać, ile szuka odpowiedzi na postawione pytanie. Ale też samo pytanie sugeruje, jak należy rozumieć problem i jakie modele tu obowiązują. Rozmówca twierdzi, że wbrew woli obywateli rząd podejmuje określone działania. Inaczej mówiąc, przekonuje, że obowiązującym modelem jest model wspólnotowego uczestnictwa (wszyscy są przeciwni przyjęciu emigrantów) i model ten jest nadrzędny w stosunku do jakiegokolwiek modelu rankingu władzy (rząd powinien postępować zgodnie z wolą obywateli). Odpowiedź Ziemkiewicza jest niejako rozwinięciem założeń przedstawionych przez pytającego. Potwierdza on, że model wspólnotowego uczestnictwa nie obowiązuje (co zapewne sugeruje, że powinien obowiązywać, czyli podziela niejako perspektywę pytającego), i dodaje, że obowiązujący model rankingu władzy jest wypaczony. Kompetencje, które – na co by się jeszcze pewnie można było zgodzić albo jest to zrozumiałe w ramach modelu rankingu władzy – przysługują rządowi, zostały jakby scedowane na kanclerza Niemiec. Czyli na poziomie metakomunikacji mówi on, że nie tylko model, który tu powinien obowiązywać, nie obowiązuje, lecz także, że model rankingu władzy wprowadza taki ranking władzy, z którym nie można się zgodzić.

Wnioski

Perswazja jest w pierwszym rzędzie działaniem, które realizowane jest przy pomocy języka. Jest to jednak specyficzne działanie, ponieważ perswazja nie jest aktem illokucyjnym, a jedynie możliwym i pożądanym „następstwem perlokucyjnym” określonego komunikatu. Oznacza to, że nie ma wyraźnie określonych, skonwencjonalizowanych środków językowych, które byłyby perswazyjne same w sobie, język natomiast może jedynie stwarzać pewien potencjał akceptacji po stronie odbiorcy.

Tworzenie tego potencjału opiera się również na wykorzystaniu struktur kognitywnych odbiorcy, zarówno takich, jakie są w konkretnej sytuacji,

21 Zapis czatu z Rafałem A. Ziemkiewiczem, Do Rzeczy, <https://dorzeczy.pl/nasi-w-mediach/7093/Zapis-czatu-z-Rafalem-A-Ziemkiewiczem.html>, dostęp: 4.08.2016.

jak i poprzez ich kształtowanie. Teoria Modeli Relacyjnych postuluje istnienie struktur, które odzwierciedlają uniwersalne schematy rozumienia procesów decyzyjnych. Dla uczestników dyskursu są to swoiste ramy doświadczeniowe, aktywowane w sytuacjach, kiedy jednostka ma podjąć decyzje mające konsekwencje społeczne. Wydaje się, że modele takie stanowią w pewnym sensie konieczny składnik dyskursu perswazyjnego. Uczestnicy dyskursu muszą się jakoś do nich odnieść, albo poprzez wzajemną akceptację jednego modelu, albo poprzez jego negocjację.

Bibliografia

- Arystoteles, *Retoryka; Poetyka*, tłum. H. Podbielski, Państwowe Wydaw. Naukowe, Warszawa 1988.
- Austin J. L., *How to do things with words. The William James lectures delivered at Harvard University in 1955*, red. J. O. Urmson, M. Sbisà, Clarendon Press, Oxford 1962.
- Barańczak S., *Słowo – perswazja – kultura masowa*, „Twórczość” 1975, nr 7.
- Bartmiński J., Niebrzegowska S., *Profile a podmiotowa interpretacja świata*, [w:] *Językowe podstawy obrazu świata*, red. J. Bartmiński, Wydaw. Uniwersytetu Marii Curie-Skłodowskiej, Lublin 2012.
- Beck U., Giddens A., Lash S., *Modernizacja refleksyjna. Polityka, tradycja i estetyka w porządku społecznym nowoczesności*, tłum. J. Konieczny, Wydaw. Naukowe PWN, Warszawa 2009.
- Czat z Burmistrzem, e-Niepolomice, www.niepolomice.eu/pl/articles.php?article_id=526#3,327,184,679,26, dostęp: 4.08.2016.
- Czat z prezydentem – zapis, tarnow.pl, www.tarnow.pl/Miasto/Aktualnosci-tarnowskie/Czat-z-prezydentem-zapis, dostęp: 5.01.2015.
- Fauconnier G., Turner M., *Tworzenie amalgamatów jako jeden z głównych procesów w gramatyce*, tłum. W. Kubiński, D. Stanulewicz, [w:] *Językoznawstwo kognitywne. 2, Zjawiska pragmatyczne*, red. W. Kubiński, D. Stanulewicz, Wydaw. Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 2001.
- Fiske A., Haslam N., *The four basic social bonds. Structures for coordinating interaction*, [w:] *Interpersonal cognition*, red. M. W. Baldwin, The Guilford Press, New York 2005.
- Keyes R., *The post-truth era. Dishonesty and deception in contemporary life*, St. Martin's Press, New York 2004.
- Kłamstwo, prawda, post-prawda*, Ralph Keyes w rozmowie z Łukaszem Pawłowskim, „Kultura Liberalna” 2016, nr 412(48), <http://kulturaliberalna.pl/2016/11/29/keyes-post-prawda-wywiad/>, dostęp: 29.11.2016.
- Korolko M., *Sztuka retoryki. Przewodnik encyklopedyczny*, Wiedza Powszechna, Warszawa 1990.
- Lakoff G., *The contemporary theory of metaphor*, [w:] *Metaphor and thought*, red. A. Ortony, Cambridge 1992.

- Seiter J.S., Gass R.H., *Persuasion, social influence and compliance gaining*, Pearson Education Limited, Harlow 2013.
- Sztompka P., *Trauma wielkiej zmiany. Społeczne koszty transformacji*, Instytut Studiów Politycznych Polskiej Akademii Nauk, Warszawa 2000.
- Toulmin S.E., *The uses of argument*, Cambridge University Press, Cambridge 1958.
- Wierzbicka A., *The semantics of grammar*, John Benjamins Publishing Company, Amsterdam 1998.
- Zapis czatu z Rafałem A. Ziemkiewiczem, Do Rzeczy, <https://dorzeczy.pl/nasi-w-mediach/7093/Zapis-czatu-zRafałem-A-Ziemkiewiczem.html>, dostęp: 4.08.2016.
- Zimbardo P.G., Leippe M.R., *Psychologia zmiany postaw i wpływu społecznego*, tłum. P. Kwiatkowski, Zysk i S-ka, Poznań 2004.
- Ziółkowski M., *Przyczynek do sposobu pojmowania świadomości społecznej*, [w:] *Świadomość jednostkowa a świadomość społeczna*, red. J. Brzeziński, L. Nowak, Państwowe Wydaw. Naukowe, Warszawa–Poznań 1984.

How language generates change – on some individual and social aspects of persuasion

Abstract: The text argues that there is a crucial difference between persuasion concerning individual choices that have no social consequences (ego-centric perspective), and persuasion concerning decisions that, even if taken by an individual, have broader social implications (nos-centric perspective). In particular, this difference implies different cognitive models that are activated in both cases. A natural corollary to those differences are different persuasive strategies. In the case of social persuasion (nos-centric perspective), persuasion relies on the so called relational models, models of our understanding of how decisions are taken within a social context.

Keywords: persuasion, relational models, social aspects of persuasion