

Wacław Zarzycki

Psychologiczne aspekty wymowy sądowej

Palestra 21/2(230), 54-57

1977

Artykuł został zdigitalizowany i 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.

intuicyjnie, mogłoby być na podstawie dzisiejszych metod ściśle udowodnione i mogłoby dać wiele dalszych praktycznych i niebanalnych wskazówek, tworząc nowoczesną teorię wymowy.

WACŁAW ZARZYCKI

Psychologiczne aspekty wymowy sądowej

Dla niektórych mówców dyskusja o uwarunkowaniach psychologicznych przemówienia sądowego wydaje się bezprzedmiotowa. Prawdziwy mówca wie jednak o tym, że w swoim wystąpieniu musi się liczyć z prawami psychiki, a przede wszystkim z prawami percepcji składu sądu, do którego adresowane jest jego przemówienie.

Mówca sądowy musi nawiązać realny kontakt z audytorium, chociaż to sprawa niełatwa. Sąd orzekający to nie zespół egzaminatorów, niewzruszonych i milczących, lecz zespół ludzi wrażliwych na argumentację mówcy i wywody podnoszone w wystąpieniu końcowym. W czasie przemówienia sąd milczy. Gdy mówca umie zainteresować sędziów, nawiązują oni z nim milczący dialog, który trwa zwykle do końca przemówienia. Znakomity prawnik włoski Piero Calamandrei pisze w związku z tym: „Lubię sędziego, który w czasie mego przemówienia patrzy mi w oczy, czyni on mi w moim mniemaniu zaszczyt, usiłując poza słowami, które mogą być tylko dialektyką, dopatrzeć się światła przekonanego sumienia. Lubię sędziego, który — przerywając mi — kładzie kres memu przemówieniu, gdyż daje mi w ten sposób do zrozumienia, że dalsza obrona nudziłaby go tylko, i tym samym przyznaje, że do tego momentu obrona go nie nudziła.”¹ Zwięzłość i jasność to zalety, które sędzia najbardziej ceni w przemówieniach obrońców. Dlatego autor ten radzi, aby obronę prowadzić gorliwie, ale z umiarem, gdyż nadmiar uczoności, nadmierne wstawki z cytatami, wyrafinowany kunszt dialektyczny męczą sędziego. „Jeżeli piszesz zbyt wiele — twierdzi P. Calamandrei — on tego nie czyta, jeżeli mówisz zbyt wiele, on tego nie słucha, jeżeli jesteś trudny do zrozumienia, to on też nie zadaje sobie trudu, żeby ciebie zrozumieć.”²

Zwięzłość i jasność przemówienia to antytezy nudy i gadulstwa. Przegrywa w pojęciu stosowanych metod psychologicznych ten mówca, który przeciąga swoje mowy ponad dozwolony praktyką limit czasu, który grzeszy nadmiernym gadulstwem. Gadułą jest ten, kto w określonym czasie i w określonych warunkach mówi niepotrzebnie, zbyt wiele i zbyt długo.

Teofrast, znany teoretyk wymowy, wskazywał na to, że słuchacz tym chętniej słucha przemówienia, im bardziej może sam uczestniczyć w toku rozumowania mówcy. Według opinii R. Łyczynka mowa polityczna powinna trwać maksimum

¹ Piero Calamandrei: *Lob der Richter*, Firenze 1935 (tłum. z włoskiego), wyd. R. Piper, München 1963, s. 75.

² *Ibidem*.

45 minut; dla mów sądowych z rozległym materiałem faktycznym przeznaczają się najwyżej 1,5 godziny.³ Przeciętne przemówienie stron należy zakończyć po 15 minutach. Po przekroczeniu tych orientacyjnie nakreślonych limitów czasowych sąd w praktyce musi wysłuchiwać gadulstwa. Gadulstwo jest wrogiem przemówień sądowych i wynika z indywidualnych cech mówcy.⁴ „Gaduła niczego nie słucha, bo ustawicznie sam gada. I to właśnie jest pewnym złem nieumiejętności zachowania milczenia, niemożność słuchania. Jest to wszak dobrowolna głuchota i sądzę, że ci ludzie mają pretensję do natury, iż dała im jeden język, a dwoje uszu. Inne namiętności i wady bywają już to niebezpieczne, już to wstrętne, już to śmieszne, ale gadulstwo łączy wszystkie te cechy”. (Plutarch: *Moralia*).

Mówca sądowy nie powinien się popisywać nadmierną uczonością w trakcie wygłaszania przemówienia. Błędem w sztuce wymowy jest ładowanie wycinków wykładów uniwersyteckich do przemówienia; są one oczywistym postrachem dla słuchaczy. Pierro Calamandrei radził je ograniczyć do minimum. Sala sądowa nie jest audytorium uniwersyteckim. Trzeba o tym pamiętać w okresie panowania daleko posuniętej prostoty stylu i powściągliwości w przemówieniach sądowych. Z drugiej strony, aby nie popaść w krańcowość, nie można ograniczać retoryki przemówienia sądowego jedynie do kwestii łatwiejszych. Współcześnie prawdziwy mówca apeluje nie do uczuć sędziów, lecz do ich intelektu. Dawniej pragnął przede wszystkim wzruszyć, dzisiaj musi przekonać. Aby zaś przekonać, musi mieć argumenty zaczerpnięte z arsenału nie tylko nauk prawnych, lecz również nauk ścisłych. Przedstawiać te argumenty musi mówca w sposób dyskretny i elegancki, w sposób umożliwiający ich zrozumienie przez audytorium. Chcąc nie chcąc musi mówca dostosować wymowę do wymagań dnia. Moda jest tyranem dość efemerycznym, ale trzeba się z nią liczyć, aby nie pozostać na uboczu z piętnem staroświeckiego oratora.⁵

Zadaniem mówcy jest wciągnięcie audytorium w problematykę swego przemówienia. Od pierwszych zaraz zdań należy dążyć do nawiązania ze słuchaczami nici sympatii i zaufania, do skierowania uwagi sądu na temat mowy. Uczuciowość, którą mówca musi umiejętnie dawkwować, doda siły jego argumentom, zjedna mu przychylność sądu, ale pod warunkiem, że przemówienie jest szczere i wyraża przekonanie mówcy. Nie może on mieć żadnych wątpliwości intelektualnych co do prawdziwości tezy czy wersji, której broni.⁶ To przekonanie intelektualne mówcy musi się uzewnętrznić w formie uczuciowej wrażliwości. Czynniki emocjonalne w przemówieniach stron nie mogą jednak w żadnym razie utrudniać logicznej interpretacji dowodów. Mówca, widząc cel swej wymowy, musi oświetlać go inteligentnie i zwracać nań cały czas uwagę sądu. „Sukces mowy zależy od argumentów przemawiających do umysłów i serca słuchaczy, bo audytorium, nawet kulturalne, pozwala się wzruszyć i łatwiej daje się prowadzić przez wyobraźnię i uczuciowość niż przez samo rozumienie.”⁷

Rozbudzenie w słuchaczach uczucia nie jest rzeczą łatwą. Mówca choleryk i sangwinik, łatwo przeżywający wzruszenia, szybciej potrafi zabarwić emocjonalnie, w sposób naturalny swoją narrację aniżeli flegmatyk i melancholik, z natury nieśmiały, z trudem uzewnętrzniający swoje uczucia.⁸ Często się zdarza, że intrawertycy,

³ Roman Łyczewek: O gadulstwie — szczególnie sądowym, *PiZ* nr 25/57.

⁴ *Ibidem*.

⁵ Friedrich Kainz: *Psychologie der Sprache*, Stuttgart 1954, t. I, s. 238.

⁶ *Ibidem*, s. 163.

⁷ M. Rzeszewski: *Kaznodziejstwo (Zagadnienia wybrane)*, Warszawa 1957, s. 307.

⁸ H. Ziemer: *Aus dem Reiche der Sprachpsychologie*, Kolberg 1908.

zapatrzeni „w głębinę duszy”, nie potrafią w przemówieniach sądowych wzruszać słuchaczy. Mowa ich jest zimna, sprawia wrażenie, że sami nie wierzą w słuszność głoszonych poglądów i hipotez, że są jedynie zręcznymi sofistami, żonglerami słowa. Uchodzą oni często w oczach sądu za cyników. Mówca, znający swój temperament i psychikę, będzie mógł usilną pracą wiele osiągnąć przy zwalczaniu nieśmiałości i chłodu uczuciowego podczas przemówień.

Piękna i wyrobiona dykcja ma kapitalne znaczenie z punktu widzenia psychologii. Wartościowe pod względem treści przemówienie może w pewnych okolicznościach okazać się nieskuteczne, gdy wygłosi je mówca kiepski pod względem dykcji. I *vice versa*: dobra dykcja nieraz już ocaliła złe przemówienie. Pamiętajmy o tym, że sąd występujący w roli słuchacza wrażliwy jest na żywe słowo mówcy nie mniej niż na sposób argumentacji.

Sama argumentacja także podlega prawidłom psychologicznym. Nawet wysoko intelektualnie postawione audytorium sądowe nie przepada za zbyt skomplikowaną i subtelną argumentacją. W przemówieniu sądowym dobrze jest argumentować w ten sposób, aby trafić do umysłu i pamięci słuchaczy. Argumenty, aby mogły „chwytać”, powinny podlegać kolejnej gradacji. Najsilniejsze z nich należy stosować na końcu przemówienia. Układ argumentacji powinien być poprawny, uzasadniony, nie może wywoływać chaosu w rytmie przemówienia. Nie należy zbyt długo przeciągać wywodów, aby nie zachwiać emocjonalnej strony przemówienia.⁹ Logika w takim wypadku nie może się stać uciążliwa, przeobrazić się w rozwijanie myśli dla samej satysfakcji intelektualnej mówcy. Prawdziwy mówca musi przewidzieć niebezpieczeństwo, jakie może zagrażać jego wystąpieniu, gdy nie zachowa umiaru w pobudzaniu nie tylko umysłowych, ale również uczuciowych momentów w przemówieniu. Lepiej wstrzymać pochod argumentacji niż dopuścić do tego, by słuchacze zerwali kontakt uczuciowy z mówcą, którego już pod koniec przemówienia nie uda się z powrotem nawiązać.¹⁰

Skuteczność przemówienia stron wiele zależy od autorytetu mówcy. Jest to ważna psychologiczna przesłanka powodzenia, wynikająca z dłuższej, pozytywnej oceny jego wystąpień w procesach karnych. Autorytetu nie można sobie przywłaszczyć, trzeba go zdobyć w żmudnej, codziennej pracy. Autorytatywność nie zwalnia jednak mówcy od delikatności i elegancji wypowiedzi. Wszelka szorstkość, sztywność, nadętość nie przysparzają mu autorytetu, wprost przeciwnie — zniechęcają słuchaczy. Prokurator, oskarżając zbrodniarza, musi być śmiały i odważny, gotowy w każdej chwili do publicznej oceny jego zachowań. Taka postawa oddziałuje psychicznie na otoczenie, wpływa na wytworzenie klimatu potępienia przestępstwa i oskarżonego. Śmiałość w stawianiu tezy oskarżycielskiej zjednuje zazwyczaj prokuratorowi uznanie w oczach sądu, utrudnia też wskutek tego zadania obrony. Dobry mówca sądowy powinien w miarę możliwości unikać w przemówieniach nadmiernej afektacji, demaskuje ona bowiem jego wady. Afektacja wywołuje zwykle niesmak jako wyraz fałszywej wielkości mówcy. Żaden sąd nie lubi tego, gdy mówca bez przerwy popisuje się np. kultem wiedzy podręcznikowej lub znawstwem psychiki ludzkiej.

Podobnie jak afektacji, należy unikać nadmiernego patosu w przemówieniach, który łatwo może się przekształcić w niepotrzebny kabotynizm. Trudno jest przemawiać dobrze publicznie, lecz jeszcze trudniej przekonać o słuszności swojej racji w taki sposób, żeby logika wywodów i argumentacji wydawała się nieodpar-

⁹ F. Kainz: op. cit., t. I, s. 305.

¹⁰ Ibidem.

ta. Umiejętna logika spotykana w przemówieniach sądowych sprawia czasem, że wywody mówcy wydają się słuchaczom ich własnym głosem. Jest to zamierzony efekt dobrze stosowanej przez mówcę metody psychologicznej, zwanej przekonującą. Z dziejów wymowy możemy przytoczyć przykłady klasyczne pod tym względem.¹¹ Rzymianie, słuchając z zainteresowaniem wystąpień Cyncerona, mówili: „Co za wspaniałą wygłosił mowę”. Ateńczycy, słuchając Demostenesa, nie tylko podziwiali jego kunszt oratorski, ale opuszczając agorę czuli, że serca ich przepaja zemsta, chęć walki z tyranem. Idąc tedy, wołali chórem: „Chodźmy na wojnę z Filipem!” Demostenes — jako wielki mówca — zdobywał bowiem nie tylko umysły, ale i serca słuchaczy, przekonywał ich w sposób prosty i nieodparty o swoich racjach, opanowując uczucia Ateńczyków: miłości lub nienawiści.

Wszelki postęp w dowodzeniu sądowym, wszelkie próby przekonania o słuszności swojej racji należy mierzyc nie tylko myślowo, ale również uczuciowo. Może się zdarzyć nawet najlepszemu mówcy, że zły układ argumentacji wywoła chaos w rytmie przemówienia, że zachwieją się proporcje jego kompozycji. Nie należy tłumaczyć się nigdy z tych błędów przed audytorium. Czasami dobrze jest pokryć zakłopotanie systemem pauz i pytań w rodzaju: „Co z tym zrobić? Czy zgodzimy się wspólnie na takie rozwiązanie?” „Czy sprawę można by rozwiązać w ten sposób?” Takie pytania o charakterze retorycznym pozwolą mówcy na zebranie myśli, odnalezienie wątków tematycznych, na opanowanie się.

Dobry mówca powinien unikać pokusy powtarzania w swoich przemówieniach dawno już wygłoszonych wstępów czy zakończeń, przytaczania po raz setny tych samych cytatów, przysłów, porównań i anegdot, choćby były jak najbardziej efektowne. Cyncero też podobno nie był wolny od tych błędów, które są wynikiem lenistwa i rutyny. Powtórzenia starych zwrotów występujące w przemówieniach stron odnoszą ten skutek, że wystąpienia stają się z czasem spłowiałe, nierealne, nudne, tracą blask i polot, który dawniej zachwycał i interesował audytorium.

Mówcę sądowego powinna zawsze charakteryzować przytomność umysłu, zdolność do repliki, umiejętność oceny dowodów w każdej sytuacji. Cechy te zjednują mu przychylność sędziów. Przykładem tego może być opisana przez Jerzego Jerzmanowskiego przeprowadzona przez adw. Kazimierza Morycińskiego przed sądem w Kielcach obrona pewnego podsądnego, który się przyznał przed policją do winy. Na rozprawie przyznanie to odwołał oświadczycywszy, że do przyznania został zmuszony biciem. Okoliczności tej obrona nie mógł pominąć w przemówieniu, ale dzięki refleksowi i tzw. przytomności umysłu tak ją skomentował: „Oskarżony twierdzi, że go na policji bito. Ja w to, Wysoki Sądzie, nie wierzę! Ile przecież rzeczy jest na świecie, w które ja nie wierzę, a jednak one są.” Błyskotliwy komentarz obrońcy, krótki i lapidarny, zjednał mu sympatię sądu i był długo komentowany w kularach.

Dobry mówca musi być oryginalny, rzeczowy i zwięzły i nie może naśladować innych w manierze wygłaszania przemówień. Głos, styl, siła argumentacji — to wrodzone dary talentu, które należy rozwijać, nie popadając w zbytnią chełpliwość i próżność. Pascal ostrzegał, że próżność ludzka najbardziej ujawnia się w mowie. „Próżność” jest tak zakotwiczona w sercu ludzkim — pisał ten wybitny Francuz — że żołnierz, markietan, kucharz i portier chcą być podziwiani, filozofowie też. Piszący przeciw niej chcą sławy wywodzącej się z tego, że dobrze o niej napisali, czytelnicy zaś ich dzieł — wywodzącej się z tego, że dzieła takie czytali.” O tej uwadze Pascala mówcy sądowi powinni zawsze pamiętać.

¹¹ Chaignet: *La rhetorique et son histoire*, Paris 1888.