

Tomasz Hoffmann¹
Uniwersytet Łódzki
ORCID ID:0000-0001-8423-8670
e-mail: tomasz.hoffmann@uni.lodz.pl

Perswazja w języku prawnym i prawniczym – wybrane aspekty komunikacyjne

ABSTRAKT

W artykule podjęto analizę warstwy semantycznej języka prawnego stosowanego przez ustawodawcę w tworzeniu aktów prawnych. Badaniu poddano również warstwę językową w języku prawnym. Autor wskazał przykłady stosowania perswazji w tych dziedzinach, a także skupił się na wyjaśnieniu, jak język i komunikacja mogą wpływać i kształtować sytuację procesową jednostki w polskim systemie prawnym. Autor zakłada że język prawny jest na tyle specyficzny, iż za pomocą perswazji można odpowiednio konceptualizować obraz świata w tekstach prawnych.

SŁOWA KLUCZOWE: perswazja w języku prawnym i prawniczym, źródła prawa, wywieranie wpływu

Wprowadzenie

Perswazja ma szerokie zastosowanie w języku prawnym i prawniczym. Jest ona również często wykorzystywana w różnych technikach manipulacji – wywierania wpływu zarówno w warstwie legislacyjnej, jak i procesowej. O możliwościach wspomnianej manipulacji tekstem prawnym może świadczyć choćby to, że język prawniczy jest bardzo hermetyczny i u znacznej liczby osób wywołuje bardzo mieszane uczucia. Należy odróżnić język prawniczy od języka prawnego, w którym ustawodawca formułuje prawo, a zatem przepisy i normy prawne.

Niniejszy artykuł koncentruje się wokół dwóch zagadnień. W pierwszym autor stara się przedstawić znaczenie i dynamikę chwytów perswazyjnych w stosowaniu języka prawnego przez ustawodawcę, w drugim natomiast zaprezentować wybrane techniki manipulacji w procesach sądowych. Zakładam następującą hipotezę: język prawny jest na tyle specyficzny, iż za pomocą perswazji można odpowiednio

¹ Data złożenia tekstu do Redakcji „MiS”: 19.09.2018 r.; data zatwierdzenia tekstu do druku: 29.11.2019 r.

konceptualizować obraz świata w tekstach prawnych. Język prawny nie jest językiem *per se*, co wynika nie z właściwości językowych, ale z koncepcji źródeł prawa i innych reguł prawnych².

Wiodącymi pozycjami podejmującymi temat perswazji są: M. Korolko, *Sztuka retoryki (przewodnik encyklopedyczny)*³ G. Habrajska, *Nakłanianie, perswazja, manipulacja językowa*, A. Batko, *Sztuka perswazji, czyli język wpływu i manipulacji*⁴, a także inne traktujące o zastosowaniu perswazji w naukach humanistycznych, ekonomicznych oraz społecznych.

Komunikacja jako podstawa procesu perswazji

W światowej i krajowej literaturze przedmiotu definicje dotyczące komunikowania się są różne i wieloznacznie określane. Dla ilustracji ich wielości oraz dla porównania T. Goban-Klas wyróżnia najbardziej typowe określenia⁵. I tak, komunikowanie jako transmisja to przekazywanie informacji w bardzo szerokim znaczeniu tego terminu – idei, emocji, umiejętności etc. To właśnie akt lub proces transmisji jest zazwyczaj nazywany komunikowaniem. Komunikowanie jako rozumienie to proces, dzięki któremu rozumiemy innych i sami staramy się być rozumianymi, proces, przez który dwie osoby dochodzą do tych samych myśli lub uczuć. Komunikować to także „czynić wspólnym”, a więc sprawiać, że jakiś element staje się częścią wspólną dwóch lub większej liczby podmiotów.

Pojęcia „komunikacja”, „komunikowanie” trafiły do polszczyzny w XVI wieku, jednak ich rozpowszechnienie nastąpiło dopiero w wieku XX. Obecnie słowniki języka polskiego przypisują rzeczownikowi „komunikacja” dwa znaczenia: pierwsze z nich to „utrzymywanie między dwoma miejscami połączenia za pomocą środków transportu lub łączności za pomocą telefonu itp.”⁶; drugie znaczenie to „porozumiewanie się”⁷. Wśród użyć czasownika „komunikować” słownik wyróżnia także formy zwrotne „komunikować się z kimś”, czyli wymieniać z kimś jakieś informacje – porozumiewać się, oraz formy tranzytywne „komunikować komuś coś” w znaczeniu „zawiać kogoś o czymś”. Nie wchodząc w głębsze rozważania, można stwierdzić, że „komunikacja” oznacza zarówno „komunikowanie”, jak i „komunikowanie się”⁸.

² Por. M. Andruszkiewicz, *Wpływ języka na adresatów norm prawnych*, [w:] „Przegląd Prawa Publicznego”, nr 7/8/2015, s. 35-44.

³ M. Korolko, *Sztuka retoryki*, Wydawnictwo Wiedza Powszechna, Warszawa 1990, s. 13-18.

⁴ A. Batko, *Sztuka perswazji, czyli język wpływu i manipulacji*, Wydawnictwo Helion, Warszawa 2011.

⁵ T. Goban-Klas, *Media i komunikowanie masowe*, Wydawnictwo PWN, Warszawa-Kraków, 2000, s. 42 i 43.

⁶ *Słownik współczesnego języka polskiego*, red. E. Wierzbicka, Warszawa 1998, s. 111.

⁷ *Ibidem*, s. 121.

⁸ Formom tym odpowiada jeden angielski rzeczownik *communication*, używany bądź w znaczeniu „przekazywanie” (np. informacji, idei), bądź w znaczeniu „utrzymywanie kontaktu między kimś i kimś”. *Communication* to także „przedmiot komunikowania”, a więc informacja, komunikat, wiadomość. Ten sam rzeczownik w liczbie mnogiej

Pod pojęciem komunikowanie – ogólnie – rozumie się wszelkie techniczne, biologiczne, psychiczne oraz społeczne, strukturalnie podobne do siebie, procesy przekazywania informacji. W węższym zakresie komunikowanie oznacza tylko przenoszenie informacji (znaczeń) między istotami żywymi. Pojedynczy akt komunikowania, który wydziela się dla celów analitycznych z całego procesu zjawiska, bywa przedstawiany w największym uproszczeniu jako układ trzech elementów: nadawcy, przekazu i odbiorcy⁹.

Nadawcą nazywamy ten podmiot komunikowania, który bezpośrednio lub pośrednio jest odpowiedzialny za treść i formę przekazu¹⁰. Bywa on też nazywany „komunikatorem” lub „źródłem przekazu”. Przekaz, czyli treści intelektualne i emocjonalne przenoszone między nadawcą a odbiorcą, określane są również jako komunikat bądź informacja. Ten układ podkreśla aktywną rolę nadawcy (komunikatora) i pasywną odbiorcy¹¹.

Rysunek 1 przedstawia kompetencje komunikacyjne nadawcy oraz odbiorcy. Należy zwrócić uwagę zwłaszcza na pojęcia kontaktu, czyli sytuacji komunikacyjnej nadawcy i odbiorcy, czyli uczestników interakcji. Razem decydują o przebiegu i efekcie komunikowania, o przekazie, czyli komunikacie¹², środkach przekazu masowego/społecznego, czyli medium, pośredniku i kanale, oraz reakcji, czyli efekcie zamierzonym lub niezamierzonym.

Rysunek 1. Obszar skutecznego komunikowania



Źródło: B. Dobek-Ostrowska, *Podstawy komunikowania społecznego*, Wydawnictwo Astrum, Wrocław 2004, s. 11-12.

(communications) oznacza „środki łączności” [za:] W. Pisarek, *Wstęp do nauki o komunikowaniu*, Wydawnictwo Akademickie i Profesjonalne Warszawa 2008, s. 12-13.

⁹ B. Dobek-Ostrowska, *Podstawy komunikowania społecznego*, Wydawnictwo Astrum, Wrocław 2004, s. 11-12.

¹⁰ W. Pisarek, *Wstęp do nauki o komunikowaniu*, Wydawnictwo Astrum, Warszawa 2008, s. 20-24.

¹¹ *Ibidem*, s. 25.

¹² Treść zbudowana ze znaków (wszystko, co ma znaczenie).

Nadawcą w komunikowaniu masowym jest osoba lub grupa osób, instytucja lub grupa instytucji, które bezpośrednio lub pośrednio udostępniają wypowiedzi nieograniczonej liczbie odbiorców. W praktyce badawczej nadawcę charakteryzują określone cechy fizyczne i psychiczne, status społeczny, przynależność do grupy, klasy, generacji, płci, narodowości itd. Badania nad nadawcą koncentrują się zwykle na jego wielostronnych charakterystykach¹³, podobnie jak badania nad odbiorcą danego przekazu.

W komunikacji społecznej istotną rolę odgrywa perswazja, której wyjaśnienia funkcji i praktycznego zastosowania podejmuje się wielu badaczy.

Perswazja – próba definicji

Rola i znaczenie perswazji jest bardzo istotne z punktu widzenia prowadzonych sporów sądowych. Z doświadczenia wynika, że bardzo często za pomocą perswazji można uzyskać korzystne dla siebie rozstrzygnięcie danej sprawy. O ile ważne są przepisy prawa materialnego i procesowego, to w dużej mierze decydują także tak zwane manipulacje perswazyjne, stosowane w procesach sądowych. Sama perswazja rozumiana jest jako nakłanianie, namawianie, przekonywanie czy radzenie¹⁴. Zdaniem A. Zwolenńskiego jest ona „*metodą oddziaływania, która polega na skłanianiu ludzi do zaakceptowania naszych poglądów i celów na podstawie przekonywania, pozyskiwania ich zainteresowania, zrozumienia i aprobaty naszych zamiarów i racji*”¹⁵. Według M. Korolki perswazja to „*uświadomione przez obserwatora działanie werbalne nadawcy, dążące do zmiany postawy odbiorcy*”¹⁶. Można zatem przyjąć, że składa się ona z prezentowania argumentów i faktów, uzasadnienia, wyciągania wniosków oraz wskazywania na pozytywne rezultaty polecanego kierunku działania. To metoda wpływu rozpoczynająca się od zmiany przekonań i wiedzy, poznawczego komponentu systemu przekonań. W doktrynie przyjmuje się, że treści perswazyjne zawierają pewnego rodzaju informacje, których celem jest wpłynięcie na przekonania u drugiej strony komunikatu. Zmodyfikowane przekonania powinny prowadzić do zmiany w postawie, co z kolei steruje zachowaniami osoby, która jest celem perswazyjnego przekazu¹⁷.

G. Habrajska zauważa, że perswazja jest elementem integracji społecznej, bowiem poprzez stosowanie dyskursu pedagogicznego, politycznego, duszpasterskiego i innych możliwe jest odpowiednie kształtowanie postawy

¹³ Najczęściej to status prawny zawodu, wiarygodność, poglądy polityczne, zarobki itd.

¹⁴ M. Korolko, *Sztuka retoryki (przewodnik encyklopedyczny)*, Wydawnictwo Wiedza Powszechna, Warszawa 1998, s. 12-13.

¹⁵ A. Zwoliński, *Słowo w relacjach społecznych*, Wydawnictwo WAM, Kraków 2008, s. 257.

¹⁶ M. Korolko, *Sztuka retoryki (przewodnik encyklopedyczny)*, Wydawnictwo Wiedza Powszechna, Warszawa 1998, s. 14.

¹⁷ P. G. Zimbardo, M. R. Leippe, *Psychologia zmiany postaw i wpływu społecznego*, Wydawnictwo ZYSK, Poznań 2004, s. 164.

odbiorcy, która pozwala na funkcjonowanie w określonej grupie społecznej. Perswazja jest stosowana w takich procesach, jak: socjalizacja jednostki, przyswajanie kultury własnego narodu i poznawanie obcych kultur, a także przyjmowanie ideałów moralnych, organizacja społeczeństwa w debacie politycznej oraz rozwój ekonomiczny przez reklamę¹⁸.

Według *Wielkiego słownika języka polskiego* perswazja to „przycoczenie odpowiednich argumentów w celu wywarcia wpływu na kogoś”¹⁹. Można zatem przyjąć, że w istocie skupia się ona na próbie przekonania drugiej osoby do zmiany zdania za pomocą argumentów potwierdzających słuszność określonego punktu widzenia. Akt ten odnosi się więc do aktów komunikacyjnych, których zasadniczym celem jest realizowanie odpowiednich strategii nakłaniających danego odbiorcę do określonego sposobu postępowania, najczęściej zgodnego z intencjami osoby będącej inicjatorem przekazu²⁰.

Reasumując, celem perswazji jest takie sformułowanie przez nadawcę przekazu, aby odbiorca zachował się zgodnie z intencjami tego pierwszego. Istotną rolę pełni język, który w przekazach prawniczych służy do oddziaływania na zachowania. W ramach określonych norm może je dość swobodnie kształtować.

Perswazja w języku prawnym

Prawodawca w języku kształtuje zachowania człowieka, wskazując na obowiązujące nakazy, zakazy czy dozwolenia. W tym znaczeniu kluczowe funkcje językowe to dyrektywna i performatywna. Funkcja dyrektywna określa reguły postępowania; druga – eksponuje wywoływanie danych skutków w rzeczywistości pozajęzykowej, co przekłada się na wywieranie tak zwanej mocy sprawczej języka prawnego. Wydaje się, że powszechnie wiadomo, iż wypowiedzi prawnicze nacechowane są ładunkiem perswazyjnym. O tym, że teksty prawne, a w szczególności zapisywane w nich normy prawne, budzą wiele kontrowersji, świadczyć może fakt, iż pomiędzy prawnikami a językowcami od dawna istnieje spór co do form i zasad redagowania tekstów prawnych.

Sfera prawna życia społecznego cechuje się pewnego rodzaju rytualizacją, w której widoczne są skostniałe formy komunikacji językowej²¹. Teksty prawne reprezentują zatem gatunki wtórne, wykształcone z gatunków pierwotnych mowy

¹⁸ G. Habrajska, *Nakłanianie, perswazja, manipulacja językowa*, „Acta Universitatis Lodzianensis. Folia Litteraria Polonica”, nr 7/2005, s. 109.

¹⁹ P. Żmigrodzki (red), *Perswazja* [w:] *Wielki słownik języka polskiego*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Kraków 2007, s. 1332.

²⁰ Por. A. Jachnis, J. F. Terelak, *Psychologia konsumenta reklamy*, Wydawnictwo Oficyna Wydawnicza BRANTA, Bydgoszcz 1998, s. 220.

²¹ E. Malinowska, *O kompetencji komunikacyjnej uczestników dyskursu urzędowego*, [w:] *Stylistyka a pragmatyka*, (red.) B. Witosz, Wydawnictwo Uniwersytetu Śląskiego, Katowice 2001, s. 231-241.

potocznej, obejmującej również sferę publicznych sądów i wieców²². Aspekt ten jest wykorzystywany przez osoby wykonujące tak zwane zawody społeczne, w tym także w procesach sądowych, w których perswazja pełni nadrzędną rolę.

Przedstawiciele językoznawców krytykują język tekstów prawnych z powodu często pojawiających się nominalizacji, które wpływają na niezrozumiałość tekstów prawnych. Owe nominalizacje prowadzą do zagęszczenia informacji, co z kolei ma niebagatelny wpływ na tekst prawny. Często staje się on niejasny dla przeciętnego odbiorcy²³.

W związku z powyższym językoznawcy postulują, aby w tekstach prawnych zredukować ilość rzeczowników na rzecz czasowników. Ma to doprowadzić do przejrzystości formułowanych aktów prawnych. Niestety w polskim systemie prawnym nadal istnieje wiele aktów, które są zbyt skomplikowane dla potencjalnego odbiorcy. Dyskusja pomiędzy prawnikami a językoznawcami prowadzi do wykształcenia się dwóch tez. Według prawników, aby móc konstruować poprawnie dany akt prawny, należy znać nie tylko reguły języka polskiego, ale także kulturę prawną, która wykształciła sposób redagowania danego tekstu prawnego. Znajomość wspomnianej kultury pozwala przyjąć, które z cech języka prawnego należy uznać za stosownie neutralne, a które winny zostać usunięte z aktów prawnych²⁴. Aby jednak do takich kompromisów mogło dojść, zdaniem prawników niezbędna jest pomoc językoznawców (posiadających dodatkowo kompetencje prawnicze), którzy potrafiliby ocenić stronę językową tekstów prawnych²⁵. Ustawodawca w aktach prawnych stosuje bowiem wiele narzędzi językowych, takich jak kondensacja czy technika rozczłonkowania norm. Ponadto posługuje się zwrotami mającymi charakter klauzul generalnych, czy pojęć nieostrych, niedookreślonych, które w zamierzeniu mają uelastyczyć tekst i dopasować go do zmieniającej się rzeczywistości społecznej²⁶, a często wywołują chaos.

Wydaje się zatem, że nawet najbardziej rozległa wiedza językowa nie zagwarantuje właściwego zrozumienia tekstów prawnych. W tym kontekście znaczenia nabiera jednak szersza kompetencja, zwana w literaturze kompetencją

²² *Ibidem*.

²³ R. Pawelec, *Język polski — poradnik skutecznej komunikacji w mowie i piśmie*, Wydawnictwo PWN, Warszawa 2007, s. 222.

²⁴ S. Wronkowska, M. Zieliński, *Problemy i zasady redagowania tekstów prawnych*, Wydawnictwo Urząd Rady Ministrów, Warszawa 1993, s. 20-80.

²⁵ M. Wojtak, *Polityka językowa w administracyjno-prawnej sferze komunikacyjnej*, Wydawnictwo Naukowe KUL, Warszawa 1999, s. 201.

²⁶ M. Zieliński, *Wykładnia prawa. Zasady, reguły, wskazówki*, Wydawnictwo Wolters Kluwer Polska, Warszawa 2017, s. 10-45, podobnie L. Leszczyński, *Wykładnia operatywna (podstawowe właściwości)*, „Państwo i Prawo” z. 6, 2009, s. 11 i n., M. Zieliński, Z. Radwański, *Wykładnia prawa cywilnego*, „Studia Prawa Prywatnego” nr 1, 2006, s. 29.

komunikacyjną w dziedzinie prawa²⁷, a także odpowiednia wykładnia prawa. Z tym drugim obszarem wiążą się również pewne problemy, ponieważ istnieje wiele metod wykładni tekstów prawnych, jednakże żadna z nich nie gwarantuje odkodowania znaczenia tekstu prawnego. Można zatem zaryzykować twierdzenie, iż nigdy do końca nie wiadomo, co ustawodawca miał na myśli, tworząc dany akt prawny. Prowadzone są co prawda badania, mające na celu wypracowanie realistycznej wykładni prawa, o charakterze interdyscyplinarnym. Stanowią one próbę uchwycenia analitycznego i empirycznego fenomenu wykładni oraz uwzględniają procesy językowe i kognitywne zachodzące w umyśle interpretatora w czasie analizy danego tekstu prawnego. Ich wyniki są jednak zależne od dalszych pogłębionych badań, mających na celu swoistą integrację prawoznawstwa. Jak już wspomniano, wypowiedź w języku prawnym zawiera ładunek perswazyjny, podkreśla autorytet nadawcy, uzasadnienie aktu oraz posługiwanie się presupozycjami bądź implikacjami.

Tymi pierwszymi zaczęto posługiwać się już w XVIII wieku, a ich moc perswazji ukryta jest za zewnętrzną postacią komunikatu językowego. Presupozycja to inaczej *przed-śqd* – to zwrot lub jednostkowa wypowiedź powodująca, że rozmówca otrzymuje komunikat z określonym założeniem, które ma wywołać w jego świadomości pewną reakcję, wyrzucić komunikacyjny i społeczny wpływ. Nie zawsze jest on od razu zauważalny, jednak kiedy już nastąpi, wywołuje zmiany w postawie człowieka, jego zachowaniu, myśleniu, motywacji, emocjach²⁸.

Jeśli mowa o implikacjach, to na gruncie języka potocznego oznaczają one następstwo, konsekwencję, relację zachodzącą między treściami zdań powiązanych ze sobą w pewien sposób. Logika formalna definiuje implikacje jako osobliwy związek dwóch zdań, ze względu na ich prawdziwość lub fałszywość. Wartość logiczna takiego zdania zależy od wartości logicznej argumentów i natury funktora głównego²⁹.

Jak już wcześniej powiedziano, w języku prawnym użycie perswazyjnych aktów ma na celu wywarcie wpływu na ich odbiorcę. Narzędziami stosowanymi do formułowania komunikatów perswazyjnych językowych są illokucyjne oraz performatywne akty mowy. Ich koncepcja jest oparta na filozofii Austina i Searle'a. Dla Austina podstawą tworzenia teorii aktów mowy było pragmatyczne podejście do języka. Przyjmował on, że jedyną sensowną analizą języka ma miejsce wtedy, gdy analizuje się akty jego użycia. Podążając tym tokiem myślenia, doszedł on do wniosku, iż istnieją dwa rodzaje zdań oznajmujących: konstatające oraz performatywne. Zdania konstatające opisują świat, zaś performatywne stanowią

²⁷ T. Gizbert-Studnicki, *Postulat jasności i zrozumiałości tekstów prawnych a dostęp do prawa*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Poznań 2009, s. 15.

²⁸ G. Woroniecka, *Interakcja symboliczna a hermeneutyczna kategoria przedporozumienia*, Wydawnictwo Oficyna Naukowa, Warszawa 1998, s. 10-30.

²⁹ B. Stanosz, *Wprowadzenie do logiki formalnej*, Wydawnictwo PWN, Warszawa 1998, s. 20 i 24.

wykonanie określonej czynności³⁰.

Z kolei John R. Searle zaproponował nowy rodzaj rozwiązań w sferze illokucyjnej. Założył on, że czynności mowy łatwiej poddają się opisowi, ponieważ jest nim to, co daje się opisać za pomocą stałych, konwencjonalnie określonych reguł i zawartości zdaniowej³¹. Na poziomie cech językowo-formalnych komunikatywny zamiar formułowania wypowiedzi o charakterze illokucyjnym jest widoczny w samych nazwach aktów prawnych. Ustawodawca posługuje się w tym zakresie dość bogatym katalogiem nazw, takich jak: ustawa, rozporządzenie, zarządzenie, uchwała, decyzja itp. W aktach tych jest wyrażony ładunek perswazyjny – kształtuje on zachowanie adresatów owych norm prawnych poprzez możliwość zastosowania przymusu, czyli sankcji.

Można zatem stwierdzić, że celem aktu prawnego jest oddziaływanie na podmioty prawa, osoby fizyczne oraz osoby prawne i inne jednostki prawne. Poprzez perswazję ustawodawca określa pewnego rodzaju wzory zachowania się adresatów – wskazują na to, co jest dozwolone, nakazane oraz zakazane. Wpływ na to mają tak zwane znaki konwencjonalne (słowa, zdania, teksty) i stylistyczno-językowe. W odniesieniu do tych pierwszych należy przyjąć, że w języku prawnym wywołują one obrazy mentalne znaku jako pewnego rodzaju bodźca w wyobrażeniach nadawcy i odbiorcy odnośnie do słów, zdań lub całego tekstu prawnego oraz obrazy mentalne jako bodziec treści pojęć, sądów czy określonych przedmiotów odniesienia³². Poprzez zastosowanie ładunku perswazyjnego ustawodawca w sposób pozaumowny przyznaje niektórym podmiotom określone prawa i nakłada obowiązki. Można więc przyjąć, że niektóre podmioty nieempirycznie otrzymują pewne kwalifikacje. Owa umowność, czyli w pewnym sensie fikcja prawna świata kreowanego przez język prawny, odróżnia go od języka naturalnego. Oddziaływanie na adresatów nie wynika ze struktury normy prawnej, ale z określonych warunków, które wywołują skutek konwencjonalny (przykładem może być rozkaz, powołanie na stanowisko sędziego itp.)³³. W tym kontekście relacja pomiędzy nadawcą a adresatem normy prawnej przyjmuje charakter posłuchu i perswazji. Komunikacja ta cechuje się zatem perswazyjnym i sprawczym oddziaływaniem nadawcy na odbiorcę i jest uwarunkowana konwencjonalnymi założeniami realizacji aktu mowy, podkreślanej w funkcji performatywnej i kontrfaktycznych założeniach wizji rzeczywistości³⁴. Drugim znakiem są środki językowe mające na celu wywieranie wpływu

³⁰ G. Osika, *Teorie aktów mowy* [w:] „Organizacja i Zarządzanie”, Katowice 6/2001, s. 2.

³¹ *Ibidem*, s. 3.

³² Mam na myśli osoby prawne i ich postępowanie oraz przedmioty regulacji prawnych rozpoznawane pod znakiem powinności. Por. M. T. Lizisowa, *Konstruowanie obrazów rzeczywistości w akcie ustawodawczym*, [w:] „Comparative Legilinguistics” nr17/2014, s. 13.

³³ M. Andruszkiewicz, *Wpływ języka na adresatów norm prawnych*, [w:] „Przegląd Prawa Publicznego”, nr 7/8/2015, s. 35-44.

³⁴ *Ibidem*, s. 46.

na odbiorców określonych komunikatów. Język stanowi główne narzędzie do wyrażania komunikatów i tym samym wpływania na inne osoby. Używając języka można wskazać na znaczenie hierarchizacji przekazywanych treści, apelacji do odbiorcy, argumentacji oraz wszelkich innych środków językowych, które sprzyjają skuteczności zastosowanych aktów mowy³⁵.

W przypadku aktów prawnych powinny być one wyrażane zgodnie z zasadami techniki legislacyjnej, wprowadzonej przez ustawodawcę w postaci ustawy. Zatem tekst prawny nie może być wieloznaczny, wyposażony w neosemantyzmy, neologizmy, znaczenia archaiczne, homonimiczne czy zwroty patetyczne lub emocjonalne. Nie stosuje się w nim również takich znaków interpunkcyjnych, jak wielokropek, znak zapytania czy wykrzyknik. Jak podaje M. Andruszkiewicz, tekst prawny powinien mieć charakter neutralny³⁶.

Niekonwencjonalnym zabiegiem jest wprowadzanie do niektórych aktów prawnych i orzecznictwa metafor, takich jak na przykład ciężar dowodu, łańcuch przyczynowy, mowa nienawiści, negatywny ustawodawca czy dialog sędziowski³⁷. W założeniu metafory mają służyć akcentowaniu fikcyjności sfery prawnej, rytualizacji języka i komunikacji. Mogą być jednak odczytane przez odbiorców jako postulowane, określone wzory zachowania, z wpisaną intencją ustawodawcy. Owa perswazyjność wyraża się zatem we wskazywaniu określonych stanów zachowania, rzeczy, możliwych do ziszczenia się w przyszłości.

Stosowanie metafor niewątpliwie może prowadzić do przekonania wśród adresatów norm prawnych, iż ustawodawca w określony sposób oddziałuje na percepcję i świadomość społeczną. Język prawny z określoną warstwą ładunku perswazyjnego wywołuje u adresata przekonanie, że ustawodawca, uchwalając dany akt prawny, miał taką, a nie inną intencję. Metafora w języku prawnym i wykorzystywanie jej w uchwalanych aktach prawnych jest niewątpliwie dość niebezpiecznym zabiegiem ze strony prawodawcy. Przede wszystkim budzi ona przekonanie, iż ustawodawca jest subiektywny, tekst prawny nie jest neutralny, a tym samym na jego podstawie przyznaje określone korzyści wybranym grupom społecznym. To dość ryzykowny zabieg, ponieważ może on prowadzić do preferowania pewnych grup interesów, a marginalizowania innych.

³⁵ A. Awdiejew, *Systemowe środki perswazji*, [w:] *Manipulacja w języku*. P. Krzyżanowski, P. Nowak (red.), Wydawnictwo UMCS, Lublin 2004, s. 71–80.

³⁶ M. Andruszkiewicz, *Wpływ języka na adresatów norm prawnych*, [w:] „Przegląd Prawa Publicznego”, nr 7/8/2015, s. 35-44.

³⁷ T. T. Koncewicz, *Koncepcja „cienia proceduralnego”*, [w:] *Aksjologia unijnego kodeksu proceduralnego*, Wydawnictwo CH BECK, Warszawa 2010, s. 12-23; S. Wojtczak, I. Witczak-Plisiecka, R. Augustyn, *Metafory konceptualne jako narzędzie rozumowania i poznania prawniczego*, Wydawnictwo PWN, Warszawa 2017, s. 11-12.

Perswazja w języku prawniczym

W przypadku języka prawniczego – perswazja jest bardzo częstym narzędziem wykorzystywanym w procesach sądowych, zarówno karnych, jak i cywilnych. Aby szczegółowo oddać to założenie, należałoby wyjść od pojęcia kłamstwa w procesie sądowym. Na temat kłamstwa wypowiedzieli się liczni przedstawiciele nauk humanistycznych i społecznych. Definiują oni kłamstwo jako akt, który ma na celu wytworzenie w innej osobie przekonania lub przeświadczenia, które oszukujący uważa za fałszywe³⁸.

Definicja ta jest o tyle uniwersalna, że nie ogranicza kłamstwa i zarazem kłamania do zachowań werbalnych, ale obejmuje również postawy niewerbalne³⁹. W procesach sądowych można wyróżnić kilka postaw osób, które kłamią. Najczęściej przybierają one postać ukrytego biernego kłamstwa, ukrytego aktywnego kłamstwa, fałszowania emocji, uwiarygodniania fałszywych faktów bądź manipulowania faktami. Analizując liczne procesy sądowe, można dojść do wniosku, że każdy z nich ma swoją dramaturgię i często jedno zdanie (jedno słowo) decyduje o rozstrzygnięciu konkretnej kwestii. W tej sytuacji zarówno sędzia, jak i osoby zainteresowane – w zależności od rodzaju rozpatrywanej sprawy – mają swój interes w odpowiednim i szybkim rozstrzygnięciu sprawy.

Perswazja, jaką często stosują pracownicy, polega na stosowaniu lub doprowadzaniu osoby biorącej udział w postępowaniu do takiego stanu emocjonalnego, w którym w wyniku stresu osoba ta zaczyna mówić rzeczy, które nie znajdują potwierdzenia w materiale dowodowym.

Drugą metodą wywierania wpływu jest stawianie osób w tak zwany krzyżowy ogień pytań. Osoba – najczęściej na przesłuchaniu – zostaje przytłoczona nagromadzeniem pytań, co powoduje u niej dyskomfort, który w efekcie prowadzi do dezorientacji.

Metoda nazywana „wszechwiedzą” polega na wyrobieniu u strony przekonania, że sędzia wie o niej wszystko. Często prowadzi to jednak sędziów do mylnych wniosków – z góry zakładają, że niewiedza strony jest jednoznaczna z poświadczaniem nieprawdy. Kolejna metoda polega na stosowaniu blefu lub podstępu i polega na podawaniu fałszywych informacji. Znaną metodą jest także próba wmówienia komuś danych czynów.

Oczywiście można mieć zastrzeżenia do metod, za pomocą których uzyskuje się materiał dowodowy. Są one nieetyczne, a regulacje prawne, odnoszące się do nich – nieprecyzyjne w niektórych dziedzinach. Zatem sytuacje, w których przedstawionymi metodami uzyskuje się materiał mający stanowić dowód w sprawie, są dość częste. Wydaje się, że również pewnego rodzaju metody

³⁸ A. Vrij, *Wykrywanie kłamstw i oszukiwania*, Wydawnictwo Uniwersytetu Jagiellońskiego, Kraków 2009, s. 5.

³⁹ Por.: E. Stępnik, *W sprawie pojęcia kłamstwa*, [w:] „Edukacja Filozoficzna”, nr 56/2013, s. 101.

wywierania wpływu czy manipulowania może stosować uczestnik procesu sądowego (podejrzany, oskarżony, pozwany, powód, uczestnik postępowania, świadek). W tym przypadku najczęściej zaleca się mówienie o faktach i dokumentach, nierozwodzenie się nad domysłami czy plotkami, na pytania ogólne odpowiadanie w sposób bardzo ogólny, na przykład: *Co pan robił w sobotę? To jest bardzo dobre pytanie, sobota to pechowy dzień...* itp. Pytany podaje informacje niezwiązane z meritem, odpowiada bardzo ogólnie, w efekcie kolejny raz nie zadaje się takiego pytania.

Inną metodą wywierania wpływu na proces jest odpowiednia strategia składania zeznań i wyjaśnień. Wydaje się, że sztuka perswazji sprawi, że to, co zakomunikuje się audytorium, staje się prawdą. Kolejnym sposobem jest niedostarczanie przesłuchującemu żadnych dodatkowych informacji, niepomaganie mu, podawanie wiadomości bardzo ogólnych, co powoduje, że zaczynają wkradać się nieścisłości, to z kolei stanowi podstawę do ingerencji w proces⁴⁰.

Przykładowe metody wywierania wpływu stanowią dobre narzędzie manipulowania procesem sądowym – zarówno ze strony gospodarzy procesu, jak i osób biorących w nim udział. Reasumując, w języku prawnym i prawniczym perswazja ma swoje zastosowanie. O ile można to zrozumieć w przypadku języka prawniczego, o tyle w przypadku języka prawnego manipulacja tekstem nie powinna mieć miejsca, tym bardziej, że prawnicy dość często do interpretacji tekstu prawnego wykorzystują wykładnię językową, co może prowadzić do mylnego odkodowania znaczenia tekstu prawnego.

Bibliografia

- Andruszkiewicz M., *Wpływ języka na adresatów norm prawnych*, [w:] „Przegląd Prawa Publicznego”, nr 7/8, 2015.
- Awdziejew A., *Systemowe środki perswazji*, [w:] *Manipulacja w języku*. P. Krzyżanowski, P. Nowak (red.), Wydawnictwo UMCS, Lublin 2004.
- Batko A., *Sztuka perswazji, czyli język wpływu i manipulacji*, Wydawnictwo Helion, Warszawa 2011.
- Dobek-Ostrowska B., *Podstawy komunikowania społecznego*, Wydawnictwo Astrum, Wrocław 2004.
- Gizbert-Studnicki T., *Postulat jasności i zrozumiałości tekstów prawnych a dostęp do prawa*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Poznań 2009.
- Goban-Klas T., *Media i komunikowanie masowe*, Wydawnictwo PWN, Warszawa-Kraków, 2000.
- Habrajska G., *Nakłanianie, perswazja, manipulacja językowa*, „Acta Universitatis Lodziensis. Folia Litteraria Polonica”, nr 7, 2005.
- Jachnis A., J. F. Terelak, *Psychologia konsumenta reklamy*, Wydawnictwo Oficyna Wydawnicza BRANTA, Bydgoszcz 1998.

⁴⁰ Szerzej: R. Makarowski, *Manipulacje w postępowaniu karnym*, Wydawnictwo Impuls, Kraków 2006, s. 177-191.

- Koncewicz T., *Koncepcja „cienia proceduralnego”*, [w:] *Aksjologia unijnego kodeksu proceduralnego*, Wydawnictwo CH BECK, Warszawa 2010, s. 12-23.
- Korolko M., *Sztuka retoryki*, Wydawnictwo Wiedza Powszechna, Warszawa 1990.
- Leszczyński L., *Wykładnia operatywna (podstawowe właściwości)*, „Państwo i Prawo” z. 6, 2009.
- Lizisowa M. T., *Konstruowanie obrazów rzeczywistości w akcie ustawodawczym*, [w:] „Comparative Legilinguistics” nr 17/2014.
- Makarowski R., *Manipulacje w postępowaniu karnym*, Wydawnictwo Impuls, Kraków 2006.
- Malinowska E., *O kompetencji komunikacyjnej uczestników dyskursu urzędowego*, [w:] *Stylistyka a pragmatyka*, B. Witosz (red.), Wydawnictwo Uniwersytetu Śląskiego, Katowice 2001.
- Osika G., *Teorie aktów mowy*, [w:] „Organizacja i Zarządzanie”, nr 6/2001, Katowice.
- Pawelec R., *Język polski — poradnik skutecznej komunikacji w mowie i piśmie*, Wydawnictwo PWN, Warszawa 2007.
- Pisarek W., *Wstęp do nauki o komunikowaniu*, Wydawnictwo Akademickie i Profesjonalne, Warszawa 2008.
- Słownik współczesnego języka polskiego*, E. Wierzbicka (red.), Warszawa 1998.
- Stanosz B., *Wprowadzenie do logiki formalnej*, Wydawnictwo PWN, Warszawa 1998.
- Stępnik E., *W sprawie pojęcia kłamstwa*, [w:] „Edukacja Filozoficzna”, nr 56, 2013.
- Vrij A., *Wykrywanie kłamstw i oszukiwania*, Wydawnictwo UJ, Kraków 2009.
- Wojtak M., *Polityka językowa w administracyjno-prawnej sferze komunikacyjnej*, Wydawnictwo Naukowe KUL, Warszawa 1999.
- Wojtczak S., Witczak-Plisiecka I., Augustyn R., *Metafory konceptualne jako narzędzie rozumowania i poznania prawniczego*, Wydawnictwo PWN, Warszawa 2017.
- Woroniecka G., *Interakcja symboliczna a hermeneutyczna kategoria przedporozumienia*, Wydawnictwo Oficyna Naukowa, Warszawa 1998.
- Wronkowska S., Zieliński M., *Problemy i zasady redagowania tekstów prawnych*, Wydawnictwo Urzędu Rady Ministrów, Warszawa 1993.
- Zieliński M., Radwański Z., *Wykładnia prawa cywilnego*, „Studia Prawa Prywatnego” nr 1, 2006.
- Zieliński M., *Wykładnia prawa. Zasady, reguły, wskazówki*, Wydawnictwo Wolters Kluwer Polska, Warszawa 2017.
- Zimbardo P. G., Leippe M. R., *Psychologia zmiany postaw i wpływu społecznego*, Wydawnictwo ZYSK, Poznań 2004.
- Zwoliński A., *Słowo w relacjach społecznych*, Wydawnictwo WAM, Kraków 2008.
- Żmigrodzki P. (red), *Perswazja*, [w:] *Wielki słownik języka polskiego*, Wydawnictwo PWN, Kraków 2007.

Persuasion in the Language of the Law and the Legal Language — Selected Communication Aspects

Summary

The article analyses the semantic layer of the language of the law used by the Polish legislator to create legal acts. The language layer in the language of the law is also examined. The author shows examples of the use of persuasion in these areas, and also focuses on explaining how language and communication can influence and shape the procedural situation of an individual in the Polish legal system. The author assumes that the language of the law is so specific that, by means of persuasion, it is possible to conceptualise the image of the world in legal texts.

Keywords: persuasion in the language of the law and the legal language, sources of law, exertion of influence