

**Ks. LESZEK SZEWCZYK**

Uniwersytet Śląski w Katowicach

## **PERSWAZJA JEZYKOWA W WYBRANYCH HOMILIACH KAPŁANÓW ARCHIDIECEZJI KATOWICKIEJ**

Język pełni wiele funkcji. Próby połączenia językoznawstwa z teorią informacji, a raczej próby zaaplikowania zestawu pojęć z teorii informacji do językoznawstwa podjął się R. Jakobson. W procesie informacji wyróżnia się nadawcę, odbiorcę, kanał, kod, przekaz i przedmiot, to adekwatnie – zdaniem Jakobsona – należy wyróżnić funkcję odpowiedniego orientowania się na nadawcę (funkcja ekspresywna), funkcję kierowania się na odbiorcę (impresywna), na kanał (fatyczna), na kod (metalingwistyczna), na przekaz (poetycka) i na przedmiot (referencjalna)<sup>1</sup>. W wyniku połączenia funkcji ekspresywnej i impresywnej (funkcje te łączył Z. Klemensiewicz, prócz tej ekspresywno-impresywnej widział jeszcze tylko jedną funkcję komunikatywną) powstała funkcja perswazyjna języka.

### **1. PRÓBA DEFINICJI PERSWAZJI**

Pojęcie „perswazja”, pochodzące od łacińskiego „persuadere”, oznacza przekonywanie, namowę i doczekało się wielu prób definicji. Powojenne słowniki polskie podają znaczenie czynnościowe tego pojęcia, słowniki zaś angielskie i francuskie wskazują na związek pojęcia „perswazja” z wiarą, z utrwalonym systemem przekonań<sup>2</sup>.

Perswazja jest przez D. Zdunkiewicz-Jedynak określana „typem aktów mowy w obrębie wypowiedzi, które mają na celu wywołać jakiś skutek u odbiorcy”<sup>3</sup>. Ta sama autorka podaje cechy odróżniające perswazję od innych aktów, takich jak przekonywanie, radzenie, prośzenie, namawianie, agitowania, indoktrynowanie, manipulowanie itd.

Perswazja odwołuje się do intelektu i emocji (nacisk na sam intelekt kładzie się w przekonywaniu i radzie, na samą zaś emocję – w agitacji), jest nastawiona na efekt w postaci stanu świadomości i zmiany postawy; w roz-

---

<sup>1</sup> Zob. W. Pisarek, *Perswazyjna funkcja języka*, [w:] *Studia indoeuropejskie*, Wrocław 1974, s. 175–176.

<sup>2</sup> Zob. D. Zdunkiewicz-Jedynak, *Językowe środki perswazji w kazaniu*, Kraków 1996, s. 13–16.

<sup>3</sup> Tamże, s. 15.

kazie czy radzie występuje nastawienie na konkretne działanie. Jedne wypowiedzi, pragnące wywołać skutek u odbiorców, zawierają zapowiedź sankcji w wypadku niepodporządkowania się słuchacza odbiorcy – są to rozkaz, polecenie, groźba. Rada, perswazja czy prośba takiej zapowiedzi nie zawierają. W perswazji, a także w radzie i indoktrynacji występuje element wartościowania, natomiast nie ma go w rozkazie i w pytaniu. Czynnikiem wyróżniającym jest także rodzaj relacji pomiędzy nadawcą i odbiorcą: w przekonywaniu występuje relacja równorzędności, a w perswadowaniu występuje dominacja. Jest wprawdzie w perswazji pewien rodzaj partnerstwa, jest miejsce na odmowę, ale role w akcie komunikacji przy perswazji nie są równorzędne<sup>4</sup>.

Wśród różnych definicji perswazyjnej funkcji języka na szczególne podkreślenie zasługuje definicja zaproponowana przez S. Barańczaka. Według niego „perswazyjna funkcja języka jest to szczególna odmiana funkcji konatywnej, polegająca na usiłowaniu uzyskania realnego wpływu na sposób myślenia lub postępowania odbiorcy, jednakże drogą nie bezpośredniego rozkazu, lecz metodą utajoną i pośrednią, tak iż w wypowiedzi dominuje z pozoru inna niż konatywna funkcja językowa (np. funkcja estetyczna, emotywna itp.)”<sup>5</sup>. Podobną do wyżej wymienionej definicję perswazyjnej funkcji języka prezentuje także W. Pisarek<sup>6</sup>. Natomiast element niejawności w perswazji, prócz Barańczaka, akcentuje głównie Grzegorzyczkowa. Według niej perswazja osiąga swój cel wtedy, kiedy w sposób nieświadomy dla odbiorcy kształtuje jego postawę<sup>7</sup>.

Oprócz funkcji perswazyjnej w języku występują także inne funkcje – dotyczą one również tekstu kaznodziejskiego, który przecież posiada wszelkie znamiona schematu komunikacyjnego. Można wymienić pięć podstawowych funkcji schematu komunikacyjnego oraz odnieść je do konkretnego poczynania przepowiadającego. Funkcja ekspresywna wyraża postawę nadawcy względem treści przekazu. Funkcja profetyczna związana jest z wysiłkiem zakomunikowania orędzia (jej przejawem jest troska o styl). Funkcja fatyczna komunikatu kaznodziejskiego jest związana z rozumieniem żywych reakcji słuchaczy (mówca chce być słyszany i rozumiany). Funkcja poznawcza związana jest z troską o zrozumienie słowa w zamierzonym przez nadawcę sensie. Funkcja konatywna jest

<sup>4</sup> Tamże, s. 16.

<sup>5</sup> S. Barańczak, *Słowo – perswazja – kultura masowa*, „Twórczość” 1975, nr 7, s. 44–59, cyt za D. G a l a s i ń s k i, *Chwalenie się jako perswazyjny akt mowy*, Kraków 1992, s. 15.

<sup>6</sup> W. P i s a r e k, *Funkcja perswazyjna języka w prasie*, „Sprawozdanie z posiedzeń Komisji Naukowych” 1975, t. XIX/1, 1–6, s. 83–84.

<sup>7</sup> Zob. R. G r z e g o r z y k o w a, *Nowomowa a problem funkcji językowych*, „Poradnik Językowy” 1985, z. 6, s. 379. W definicjach Barańczaka i Grzegorzyczkowej perswazja ma wyraźnie negatywne konotacje i stosunkowo blisko temu pojęciu do pojęcia manipulacji. D. Zdunkiewicz-Jedynak dla wyraźniejszego odróżnienia tychże pojęć wprowadza pojęcie „intencji mówiącego”. Są wypowiedzi, w których adresat jest świadomy faktu, iż nadawca będzie starał się wpływać na jego postawę i sam takiemu wpływowi się poddaje. Niekiedy otwarte prezentowanie intencji wpływania na odbiorcę zwiększa jeszcze skuteczność aktów perswazyjnych. Zob. D. Z d u n k i e w i c z – J e d y n a k, *Językowe środki...*, s. 36.

najbardziej interesująca z punktu widzenia przedstawianych rozważań. Dzięki analizie językowej przepowiadający uświadamia sobie swoją relację do słuchających. To jej odmianą jest funkcja perswazyjna<sup>8</sup>.

A. Wiszniewski wszystkie wypowiedzi dzieli ze względu na cel, jaki chce osiągnąć nadawca. Są zatem wypowiedzi informacyjne, okolicznościowe, negocjacyjne, a także perswazyjne. Celem tych ostatnich jest wywarcie wpływu na słuchaczy. Wśród wypowiedzi perswazyjnych można wyróżnić wypowiedzi mające na celu utwierdzenie słuchaczy w wierzeniach lub przekonaniach, zmianę wierzeń lub przekonań, zmianę postawy słuchaczy (tu autor wymienia homilię), zachęcenie słuchaczy do podjęcia określonych zadań<sup>9</sup>.

Pytanie, które postawiono wcześniej, o potrzebę występowania elementu retorycznego w przepowiadaniu kaznodziejским, może teraz znaleźć swoją kontynuację w pytaniu uszczegółowionym, w pytaniu o użycie środków perswazji w kaznodziejstwie. Czy celem (a przynajmniej jednym z celów), jaki stawia sobie kaznodzieja, jest perswadowanie? Na pytanie to brak oczywiście jednoznacznej odpowiedzi. Nie włączając w to miejsce rozważań natury historycznej o miejscu perswazji w teorii przepowiadania kaznodziejskiego na przestrzeni wieków, skoncentrowano się na kilku uwagach przeciwników i zwolenników użycia w kaznodziejstwie środków językowej perswazji.

Posoborowa teologia przepowiadania kwestionowała perswazyjność komunikacji kaznodziejskiej. Akcent w dostrzeganiu skuteczności przepowiadania położony był na dostrzeganiu w głoszonym słowie mocy wewnętrznej. Słowo to jest skuteczne dzięki obecnemu w nim Bogu, jest silne wewnętrzną mocą daną nie przez przepowiadającego, ale „z góry”<sup>10</sup>. Liturgia Słowa (a kazanie jest jej integralnym elementem) ma jednoczyć, a nie przekonywać, nie ma zatem na celu jakiegokolwiek perswazji<sup>11</sup>.

Jednak współczesna homiletyka, przeżywająca, jak zaznaczono za G. Siwkiem, czwarty etap odnowy, w dużym stopniu korzystająca ze zdobyczy teorii komunikacji, dostrzega w przepowiadaniu także potrzebę elementu perswazji, czyli przekonywania. Za stosowaniem tego elementu w kaznodziejstwie opowiadają się m.in.: A. Lewek<sup>12</sup>, M. Brzozowski<sup>13</sup> i J. Sambor<sup>14</sup>.

<sup>8</sup> Zob. K. Pielatowski, *Język homilii elementem orędzia*, „Biblioteka Kaznodziejska” 1985, nr 115, z. 1, s. 57–61.

<sup>9</sup> Zob. A. Wiszniewski, *Jak przekonująco mówić i przemawiać*, Wrocław–Warszawa 1996, s. 32–35.

<sup>10</sup> A. Lewek, *Współczesna odnowa kaznodziejstwa. Z najnowszych dziejów ruchu homiletycznego*, z. 2, Warszawa 1980, s. 201.

<sup>11</sup> Zob. Z. J. Lichanski, *O języku polskich kazań*, „Więź” 1993, z. 9, s. 46–47.

<sup>12</sup> Zob. A. Lewek, *Kaznodziejstwo w służbie człowieka*, [w:] *W kierunku religijności*, red. B. Bejze, Warszawa 1983, s. 140.

<sup>13</sup> Zob. M. Brzozowski, *Kilka uwag o dobrym kazaniu*, „Materiały Problemowe” 1974, z. 1, s. 154–155.

<sup>14</sup> Zob. J. Sambor, *O języku współczesnych kazań polskich. Próba opisu*, [w:] *O języku religijnym. Zagadnienia wybrane*, red. M. Karpluk, J. Sambor, Lublin 1988, s. 59–68.

## 2. LEKSYKALNE ŚRODKI PERSWAZJI

Leksyka (gr. słownictwo) – to ogół wyrazów wchodzących w skład danego języka, to zasób wyrazów danego języka. Słownictwo stanowi najbardziej rozpowszechniony środek kształtowania poglądów, a w konsekwencji i postaw słuchaczy.

Styl perswazyjny według I. Bajerowej i W. Pisarka odznacza się nasyceniem typowymi wyrazami oraz stylistycznymi zabiegami, które mają na celu ukierunkowanie odbioru wypowiedzi. Najczęściej są to wyrazy wartościujące, schematyzujące, zachęcające i nakazujące, zmiany znaczeniowe wyrazów oraz występujące koło siebie wyrazy o podobnej funkcji<sup>15</sup>.

Wyrazy wartościujące zachęcają odbiorcę do przyjęcia tej hierarchii wartości uznawanej przez nadawcę komunikatu. Wyrazy te mogą przybrać podwójną formę. Mogą to być wyrazy silnie podnoszące wartość idei głoszonych przez nadawcę albo też wyrazy obniżające wartość idei zwalczanych<sup>16</sup>. Istnieje wiele typologii wartości. J. Puzynina, zajmująca się zagadnieniami aksjologicznymi w nauce o literaturze, zaproponowała następującą klasyfikację wartości: wartości absolutne przeciwstawia wartościom instrumentalnym (inaczej ostateczne – służebnym), a wartości pozytywne – negatywnym (antywartościami). Jednocześnie wartości pozytywne oraz negatywne dzielą się na transcendentne, poznawcze, moralne, estetyczne, obyczajowe, witalne i odczuciowe<sup>17</sup>.

Wyrazy schematyzujące to często powtarzające się frazesy. Są raczej pustymi, niewiele znaczącymi ozdobnikami tekstu. Przykładem tych wyrazów są tzw. etykiety, będące szczególnym wyrazem stereotypów. Za ich pomocą oceniamy rzeczywistość w sposób zwięzły, wybiórczy, nadzbyt uproszczony, a przez to niejednokrotnie krzywdzący<sup>18</sup>.

Styl perswazyjny w leksyce osiąga się przez nagromadzenie wyrazów zachęcających i nakazujących. Wyrazy te, użyte w trybie rozkazującym (np. trzeba, należy, musi się, wolno), uzupełnione o formę negującą (nie należy, nie wolno), stanowią słownictwo normatywne. Pozwala ono mówiącemu wyrazić jego przekonania, np. dobrze będzie, kiedy dana sytuacja będzie miała miejsce, źle natomiast, kiedy do niej nie dojdzie. Jest to słownictwo bliskie wyrażeniom imperatywnym, zachęca do przyjęcia określonych postaw oraz do zaakceptowania określonych wartości<sup>19</sup>.

<sup>15</sup> Zob. I. Bajerowa, *Kilka problemów stylistyczno-leksykalnych współczesnego polskiego języka religijnego*, [w:] *O języku religijnym. Zagadnienia wybrane*, red. M. Karpluk, J. Sambor, Lublin 1988, s. 37; W. Pisarek, *Słowa między ludźmi*, Warszawa 1986, s. 20–38.

<sup>16</sup> Zob. I. Bajerowa, *Kilka problemów...*, s. 37.

<sup>17</sup> Zob. J. Puzynina, *Język wartości*, Warszawa 1992, s. 39–43; tenże, *Problematyka aksjologiczna w językoznawstwie*, [w:] *Problematyka aksjologiczna w nauce o literaturze*, red. S. Sawicki, A. Tyszczyk, Lublin 1992, s. 59–72; J. Puzynina, *Słowo – Wartość – Kultura*, Lublin 1997, s. 82–108.

<sup>18</sup> Zob. I. Bajerowa, *Kilka problemów...*, s. 39.

<sup>19</sup> Zob. D. Zdunkiewicz - Jedynak, *Językowe środki...*, s. 54.

Tekst nacechowany stylem perswazyjnym może zawierać także dodatkowe elementy: wiele wyrazów uogólniających i superlatywów, uprzedzanie zarzutów przez potwierdzenia (np. prawdziwy, autentyczny, niepodważalny), wybieg polegający na ucieczce od szczegółów do ogólników (prawda, sprawiedliwość, miłość). W tekście takim występują także słowa czy zdania mające skłonić odbiorców do akceptacji stanowiska nadawcy („powiedzmy to szczerze”, „nazwijmy rzecz po imieniu”)<sup>20</sup>.

Właściwy dobór słów w każdym akcie komunikacyjnym, również w przepowiadaniu kaznodziejskim, ma duże znaczenie; m.in. może pełnić funkcję perswazyjną, stanowiącą najbardziej rozpowszechnioną formę kształtowania postaw i poglądów odbiorców.

### 3. MORFOLOGICZNE ŚRODKI PERSWAZJI

Morfologia jest działem gramatyki obejmującym fleksję i słowotwórstwo – to nauka o budowie i odmianie wyrazów. Środki morfologiczne mogą nadawać wypowiedzi charakter perswazyjny. Najbardziej charakterystycznym przykładem oddziaływania perswazyjnego jest odpowiednie wykorzystanie czasownikowej kategorii osoby oraz wykorzystanie czasu przyszłego.

Współczesna homiletyka, korzystając ze wskazań teorii komunikacji, bardzo usilnie zachęca, by kaznodziejskie przepowiadanie było dialogiczne<sup>21</sup>. Kaznodzieje bowiem oraz słuchacze uczestniczą w tym samym akcie komunikacji. Ważna jest zatem forma adresatywna; nie spełniająca bezpośrednio funkcji informowania o rzeczywistości, przynależy do typów wypowiedzi performatywnej, których prymarna funkcja sprowadza się do wytworzenia określonego związku między nadawcą a odbiorcą<sup>22</sup>.

Sposób zwracania się do słuchaczy jest uwarunkowany funkcją, jaką pełni kaznodzieja. Kaznodzieja, dzielący się doświadczeniem osobistym, będzie to czynił za pomocą narracji pierwszoosobowej, posługując się formą „ja” (wypowiedź z czasownikiem w 1. osobie liczby pojedynczej i zaimkiem „ja”). M. Josuttis podaje następujący podział „ja” kaznodziejskiego: „ja biograficzne”, „ja reprezentatywne”, „ja egzemplaryczne” i „ja fikcyjne”. „Ja biograficzne” związane jest z interpretowaniem tekstu

<sup>20</sup> Zob. G. S i w e k, *Przepowiadać...*, s. 161–163.

<sup>21</sup> Zagadnienia dialogu w kaznodziejstwie poruszają także m.in.: M. B r z o z o w s k i, *Dialogiczny charakter przepowiadania*, „Roczniki Teologiczno-Kanoniczne” 1977, R. 24, z. 6, s. 97–106; A. L e w e k, *Problem dialogu w kaznodziejstwie*, „Biblioteka Kaznodziejska” 1971, z. 2/3, s. 137–141; A. L e w e k, *O dialog w kaznodziejstwie*, „Biblioteka Kaznodziejska” 1971, z. 1, s. 60–64; H. S i m o n, *Kazanie indukcyjne. Wykorzystanie indukcji homiletycznej w praktyce*, „Studia Teologiczno-Historyczne” 1993, R. 14, s. 127–142; J. T a r n o w s k i, *Dialog homiletyczny*, „Materiały Problemowe” 1980, R. 12, nr 11, s. 121–128; H. W e r y Ń s k i, *Monolog czy dialog?*, „Homo Dei” 1969, R. 38, nr 1, s. 43–46.

<sup>22</sup> Zob. S. K o z i a r a, *Status i funkcja form adresatywnych w języku współczesnych kazań*, [w:] *Fenomen kazania*, red. W. Przyczyna, Kraków 1994, s. 136–137.

biblijnego w kontekście własnej historii. „Ja reprezentatywne” odzwierciedla sytuację, kiedy kaznodzieja wypowiada się jako reprezentant danej wspólnoty. „Ja egzemplaryczne” ma miejsce wtedy, gdy mówiący daje przykład osobistej odpowiedzi na wezwanie, które niesie dany tekst. Natomiast w „ja fikcyjnym” kaznodzieja wciela się w wymyśloną przez siebie postać<sup>23</sup>.

D. Zdunkiewicz-Jedynak podaje trzy typy kontekstów, w których 1. osoba ujawnia swoją wyjątkową wartość perswazyjną. Są to: a) performatywne, czyli sprawcze użycie czasowników, b) użycie niektórych czasowników modalnych, c) użycie czasowników w wypowiedzeniach imperatywnych, normatywnych i pytajnych. Kontekstem, w którym 1. osoba ma walor perswazyjny, jest takie jej użycie, za pomocą którego wypowiedź jest tożsama z realizacją czynności nazwanej przez czasownik. Jest to tzw. użycie performatywne. Kontekst 1. osoby ma duże znaczenie także przy zastosowaniu niektórych czasowników modalnych (zwłaszcza pragnąć, chcieć). Szczególne znaczenie mają także w 1. osobie czasowniki odnoszące się do stanów emocjonalnych i mentalnych<sup>24</sup>.

Istotna dla funkcji perswazyjnej jest forma „my” (wypowiedź z czasownikiem w 1. osobie liczby mnogiej i zaimkiem „my”). Ta forma ułatwia przekonanie, ona budzi wiarygodność, nie rodzi sztucznego podziału między kaznodzieją a słuchaczami, nie wynosi kaznodziei ponad słuchaczy, jest znakiem kroczenia wspólną drogą<sup>25</sup>. Zwrot „my”, chociaż wprowadza duże osłabienie napięcia dialogowego, jest dzisiaj zalecany przez homiletów.

Dość istotną rolę w procesie perswazyjnym pełnią wypowiedzi z czasownikami w 2. osobie oraz odpowiadającymi im zaimkami osobowymi. Inna jest jednak wartość perswazyjna użycia formy 2. osoby liczby pojedynczej oraz 2. osoby liczby mnogiej. Użycie formy z 2. osobą liczby pojedynczej może być według D. Zdunkiewicz-Jedynak źródłem wiarygodności mówiącego, formy zaś 2. osoby liczby mnogiej tworzą wyraźny dystans między mówiącym i słuchaczami<sup>26</sup>.

W paradygmacie czasownikowym tylko 3. osoba sygnalizuje osobę nie będącą uczestnikiem aktu komunikacji. W funkcji perswazyjnej języka daje to możliwość zastosowania podziału: swój – obcy. Wypowiedzi takie noszą sugestię istnienia przeciwnika reprezentującego antywartości lub postawy nieakceptowane<sup>27</sup>.

Duże znaczenie perswazyjne w wypowiedziach może mieć wykorzystanie czasu przeszłego. Tylko zdanie z czasownikami w czasie teraźniej-

<sup>23</sup> Za W. Przyczyna, *Funkcje kaznodziei i ich odzwierciedlenie językowe*, [w:] *Sluga Słowa*, red. W. Przyczyna, Kraków 1997, s. 202–204.

<sup>24</sup> Zob. D. Zdunkiewicz-Jedynak, *Językowe środki...*, s. 71.

<sup>25</sup> Zob. G. Siwek, *Przepowiadać...*, s. 127–128.

<sup>26</sup> Zob. D. Zdunkiewicz-Jedynak, *Rola czasownikowej kategorii osoby w kształtowaniu relacji między kaznodzieją i słuchaczami (na materiale tekstów kaznodziejskich stanu wojennego)*, [w:] *Fenomen kazania*, red. W. Przyczyna, Kraków 1994, s. 150–152.

<sup>27</sup> Zob. tamże, s. 152–153.

szym lub przeszłym są faktywne. Niefaktywne są zdania z czasownikami w czasie przyszłym. Mogą przedstawiać przyszłość z dużym prawdopodobieństwem jej zaistnienia. Często wyrażają ukryty apel o podjęcie przez słuchacza takiego działania, które doprowadziłoby do urzeczywistnienia opisywanej sytuacji. Szczególnie widoczna jest ta funkcja w przypadku użycia czasu przyszłego dla 1. osoby liczby mnogiej. W ukryty apel włączony jest wtedy sam mówiący<sup>28</sup>.

#### 4. SKŁADNIOWE ŚRODKI PERSWAZJI

Składnia to dział gramatyki traktujący o porządku wyrazów i ich funkcji w zdaniu oraz o związkach między zdaniami. Strukturom składniowym można także przypisać wartość perswazyjną. Konstrukcje syntaktyczne posiadające wartość perswazyjną najczęściej przyjmują formę zdań okolicznikowych celu i warunku. Duże znaczenie perswazyjne mają także pytania.

W wypowiedziach mających na celu uzyskanie akceptacji, a w konsekwencji gotowości do podjęcia konkretnych działań ważna jest argumentacja. Na płaszczyźnie budowy zdania znajduje to odzwierciedlenie w szczególnie intensywnym występowaniu relacji przyczynowo-skutkowej. Najczęściej używane jest tu zdanie okolicznikowe celu, wyrażające motywację racji, która jest jednocześnie pożądanym celem. Pozyskiwanie odbiorcy przez wyprzedzanie niewypowiedzianych zastrzeżeń dokonuje się za pomocą zdań warunkowych. W tekstach kaznodziejskich taki schemat syntaktyczny ma na celu kształtowanie sądów wartościujących pozytywnie<sup>29</sup>.

Bardzo istotną rolę w perswazji językowej odgrywają pytania. W wypowiedziach tych pytania nie spełniają swojej podstawowej funkcji. Jest to raczej pytanie pozornie pytające<sup>30</sup>. Jednym z najczęściej spotykanych takich pytań jest tzw. pytanie retoryczne. Jego głównym wyróżnikiem jest to, iż nie jest ono zadawane w celu uzyskania odpowiedzi, lecz po to, by nadać jej charakter bardziej ekspresywny. Nadawca takiej wypowiedzi swoimi słowami daje wyraz postawie uczuciowego wzburzenia i jednocześnie stara się być jak najbardziej przekonujący<sup>31</sup>. Wśród najczęściej spotykanych pytań pozornych znajdują się także pytania deliberatywne, których celem jest spotęgowanie samowiedzy słuchaczy, pobudzenie do myślenia, wyznaczenie pola poszukiwań, a w dalszej kolejności dotarcie do poznania prawdy.

Perswazyjnych środków językowych jest bardzo wiele. Ich wykorzystanie i przez to perswazyjne oddziaływanie jest sprawą bardzo delikatną.

<sup>28</sup> Zob. D. Zdunkiewicz - Jedynak, *Językowe środki...*, s. 77-79.

<sup>29</sup> Zob. tamże, s. 82.

<sup>30</sup> Można wyodrębnić 13 typów takich pytań.

<sup>31</sup> Zob. A. Grzesiuk, *Składnia wypowiedzi emocjonalnych*, Lublin 1995, s. 56-58.

Kaznodzieja, jeśli chce pozostać wierny swojemu powołaniu, musi wzywać do nawrócenia. Musi przy tym pamiętać o prawach psychologicznych kierujących procesem komunikowania. Inaczej może spotkać go tzw. efekt bumerangowy<sup>32</sup>. Perswazyjność języka kaznodziejskiego może spełniać wielce pozytywną rolę w kazaniu, zwłaszcza gdy perswazja ta ma na celu głoszenie prawdy i gdy tą perswazją objęty jest sam kaznodzieja, który przecież dla siebie także przepowiada.

Współczesna homiletyka coraz częściej zauważa, że przepowiadanie kościelne zawiera w sobie aspekt perswazyjny. Współczesnemu słuchaczowi, zwłaszcza w czasach kryzysu wiary, potrzebne jest podawanie motywów wiary. Kaznodziejstwo powinno się cechować „zdobyczością wobec wolnej woli słuchaczy”<sup>33</sup>, powinno nakłaniać do takiego działania, które będzie wynikało z wiary słuchaczy<sup>34</sup>.

Ze względu na cel, jaki mówca pragnie osiągnąć, wśród wypowiedzi perswazyjnych można wyliczyć takie, których zadaniem jest utwierdzenie słuchaczy w wierzeniach lub przekonaniach, zmiana wierzeń lub przekonań, zmiana postawy słuchaczy i zachęcenie ich do podjęcia określonych zadań. Zadaniem homilii jest utwierdzenie słuchaczy w wierze – wyjaśnianie tajemnic wiary i pouczenie o zasadach życia chrześcijańskiego<sup>35</sup>.

W jakim stopniu kapłani archidiecezji katowickiej wykorzystują językowe środki perswazji w celu oddziaływania na słuchaczy? Źródłem do niniejszego opracowania będą 33 homilie kapłanów archidiecezji katowickiej, znajdujące się w archiwum. Homilie te zostały zapisane i wygłoszone w latach 1996–1998 na terenie archidiecezji katowickiej. Wszystkie analizowane homilie zawierały treści związane z doktryną chrześcijańską, to znaczy z systemem wierzeń oraz wynikającym z niego przesłaniem dotyczącym postępowania. Każda homilia w sposób bezpośredni lub pośredni korzysta z Pisma Świętego. Często cytaty te pełnią funkcję uzasadniającą (*dicta probantia*) daną wypowiedź

Wielokrotnie w analizowanych homiliach ukazywano niezgodny z nauką chrześcijańską system wierzeń, niewłaściwą dla tej nauki hierarchię wartości i zachęcano wiernych do zmiany tego stanu. Zachęty te sformułowano m.in. w takich słowach:

„Drogi bracie, droga siostrzo, popatrz na swoje życie, czy przypadkiem nie powinieneś się odwrócić od jakiegoś bożka, któremu służysz? Nazwij go po imieniu, tak

<sup>32</sup> Z „efektem bumerangowym” mamy do czynienia wtedy, gdy zbyt intensywne, wręcz nachealne nakłanianie do zmiany postawy kończy się przyjęciem postawy przeciwnej do oczekiwanej.

<sup>33</sup> M. B r z o z o w s k i, *Kilka uwag o dobrym kazaniu*, „Materiały Problemowe” 1974, z. 1, s. 154–155.

<sup>34</sup> Z. G r z e g o r s k i, *Posługa słowa w schemacie teorii komunikacji*, „Studia Theologica Varsoviensia” 1970, z. 8, s. 499.

<sup>35</sup> Tak na temat zadań homilii wypowiada się konstytucja o liturgii świętej *Sacrosanctum Concilium* Soboru Watykańskiego II (KL 52).



prosto i bezkompromisowo, byś wiedział, co chcesz zmienić w swoim życiu, w jakim kierunku ma iść nawrócenie” (1)<sup>36</sup>.

„W tym miejscu głęboki ukłon w kierunku tych wszystkich, dla który zwyczajem jest uczestniczenie we Mszy św. za drzwiami kościoła. Kochani, nie uspakajajcie swoich sumień, nie okłamujcie swoich sumień, nie okłamujcie samych siebie – to nie jest uczestniczenie we Mszy św.” (5).

„Jakże to jest ważne, na nowo odkryć Jezusa jako »Nauczyciela Dobrego«, który znając człowieka, znając każdego z nas, ma odpowiedzi na wszystkie nasze pytania, który chętnie udziela rady we wszystkich naszych problemach i trudnościach” (9).

„Bo Kościół to nie spółka akcyjna dla księży i biskupów z Ojcem Świętym na czele. Kościół to jesteś Ty, to jest twoja żona, to jest twoje dziecko, to jest twój proboszcz, to jestem ja, my wszyscy stanowimy jeden Kościół” (16).

„Uświadamiajmy sobie powagę naszej kondycji, tym bardziej że żyjemy w coraz bardziej pogańskim świecie... Trzeba nam się nawracać..., żyjąc w prawdzie, która wyzwala” (19).

„By zostać uczniem Chrystusa, nie wystarczy weń wierzyć, nie wystarczy Go znać teoretycznie, nie wystarczy nawet towarzyszyć Mu na górę Przemienienia i być świadkiem Jego cudów. Trzeba przede wszystkim razem z Nim nieść krzyż swój aż na Kalwarię, aż do śmierci i zbawienia” (25).

#### Zachęty dotyczyły także zmiany sposobu postępowania:

„Nie może to być praca obliczona na doczesne zyski, na zaspokojenie jakichś egoistycznych pragnień” (3).

„Trzeba zniwelować góry pychy i wyniosłości, trzeba wyrównać doliny małoduśności, przygnębienia, apatii, znieczulicy i braku zaufania do Boga i wartości wiecznych, ponadczasowych” (4).

„Jakże wiele potrzeba tutaj cierpliwości i opanowania ze strony ludzi wierzących, by nie dać się ponieść emocjom, lecz dać świadectwo prawdzie” (13).

„Umiejmy docenić to oddanie Jezusowi. I przestańmy zdradzać Boga w naszym codziennym życiu” (17).

„[...] aby mieć możliwość wybierania największego dobra w naszym życiu, powinniśmy wsłuchiwać się w głos naszego sumienia. Stale je kształtować przez modlitwę do Ducha Świętego, rozważanie Słowa Bożego, poznawanie nauki moralnej Kościoła, dobrą spowiedź” (21).

„Niech słońce nie zachodzi nad waszym gniewem, ani nie dawajcie miejsca diabłu. Kończmy każdy dzień pojednaniem z sobą, nikt nie wie, ilu z nas otrzyma łaskę powtórnego powstania ze snu” (26).

#### Zachęcano także do podjęcia określonych czynów:

„Uklęknij i ty, i powiedz Chrystusowi o swoich słabościach, grzechach, namiętnościach. Powiedz Mu, że tak bardzo chcesz odwrócić się od fałszywych bożków, którym poświęciłeś dotychczas tyle czasu” (1).

„Ten trudny czas wolności wymaga z naszej strony świadectwa – odważnego i zdecydowanego przyznania się do Chrystusa i Jego Kościoła” (8).

<sup>36</sup> W nawiasie numer homilii. Spis analizowanych homilii znajduje się na końcu artykułu.

„Zdaję sobie przecież sprawę z tego, że nigdy tu na ziemi nie osiągnę stanu doskonałej miłości. Trzeba jednak, abym ją rozwijał tak, jak rozwijam swoje zdolności i umiejętności” (10).

„Mimo to praktyki, które proponuję, oraz ich regularność przez cały wielki post stanowią drogę do szczęścia i radości. Praktykami, o których myślę, są: regularna modlitwa myślna, czytanie Pisma Świętego z pytaniem »jaka jest dzisiaj Twoja wola Panie wobec mnie?«, wspólna rodzinna modlitwa w domu (choćby jedno »Ojcze nasz« przy posiłku czy wieczorem), spowiedź na początku wielkiego postu i przed świętami Wielkanocnymi, poza modlitwą poranną i wieczorną – 5 minut modlitwy w ciągu dnia” (28).

„Jednak to szczere wyznanie musi pokrywać się z treścią mojego życia. Nie wystarczy samo przekonanie, sama świadomość, że jest Bóg. Konieczne jest, by moja wiara potwierdzona była czynami miłości” (30).

„Pozwól przemówić Temu z krzyża. Może ma ci wiele do powiedzenia. Może ci powie: synu, córko, okaż się lepszym dla swoich domowników, przestań poniżać swoją godność przez pijaństwo, nie czyni drugiemu, co tobie niemiłe. A może ci powie: dlaczego zapomniałeś o Mnie, gdy trzeba było dać świadectwo???” (33).

Styl perswazyjny tekstu charakteryzuje się ukierunkowaniem odbioru wypowiedzi; sprawia, iż ma ona jasno sprecyzowany cel. Z danych zawartych w tabeli 1 wynika, iż w analizowanych homiliach występują liczne cechy stylu perswazyjnego.

**Tabela 1. Cel wypowiedzi perswazyjnej**

Cel wypowiedzi	Numer homilii
Utwierdzenie słuchaczy w wierzeniach lub przekonaniach	wszystkie homilie
Zmiana wierzeń lub przekonań	1, 5, 9, 16, 19, 20, 25
Zmiana postawy słuchaczy	3, 4, 13, 17, 21, 26
Zachęcenie słuchaczy do podjęcia określonych zadań	1, 2, 5, 7, 8, 10, 11, 12, 18, 30, 32, 33

## 5. LEKSYKALNE ŚRODKI PERSWAZJI W WYBRANYCH HOMILIACH

Działania perswazyjne uwzględniają świat wartości odbiorców i jednocześnie go formują<sup>37</sup>. J. Puzynina, zajmując się zagadnieniami aksjologicznymi w językoznawstwie i proponując typologię wartości, dokonuje m.in. rozróżnienia wartości na absolutne i służebne. Wartości absolutne

<sup>37</sup> Zagadnienie styku problematyki lingwistyczno-aksjologicznej, zwłaszcza rozważania nad semantyką i pragmatyką wyrażen wartościujących, przekształciły się dopiero niedawno w osobny nurt badawczy. Zob. J. P u z y n i n a, *Problematyka aksjologiczna w językoznawstwie*, [w:] *Problematyka aksjologiczna w nauce o literaturze*, red. S. Sawicki, A. Tyszczyk, Lublin 1992, s. 59–71.

stanowią ostateczny cel ludzkiego postępowania, instrumentalne zaś służą do ich osiągnięcia. Inne rozróżnienie specyfikuje wartości pozytywne i negatywne (antywartości). Ze względu na problematykę niniejszego artykułu nie będzie się podawało dalszego podziału wartości<sup>38</sup>.

Wyrazy wartościujące występują w omawianych homiliach bardzo licznie. Najczęściej reprezentowane są wyrazy związane z wartościami moralnymi: dobro, miłość i wiara (tab. 2).

„Powraca więc pytanie, jak w tak bogatej rzeczywistości rozpoznać, co dobre, jak wybrać największe dobro, tak by Bóg był na pierwszym miejscu” (21).

„Konkretny czas poświęcony komuś jest sprawdzianem miłości” (5).

„Konieczne jest, by moja wiara potwierdzona była czynami miłości” (30).

**Tabela 2. Występowanie słownictwa wartościującego (wartości)**

Wartość	Liczba homilii	Numery homilii
Bezpieczeństwo	2	4, 23
Dobro	18	1, 2, 3, 6, 8, 9, 10, 15, 16, 18, 19, 21, 23, 24, 26, 28, 29, 32
Godność	6	3, 8, 13, 16, 23, 33
Mądrość	4	9, 19, 29, 32
Miłosierdzie	4	18, 19, 27, 29
Miłość	19	1, 2, 3, 5, 7, 10, 11, 12, 15, 17, 18, 19, 20, 22, 25, 26, 27, 30
Nadzieja	2	10, 27
Piękno	4	5, 7, 15, 18
Pokój	5	2, 18, 20, 21, 32
Prawda	15	1, 5, 8, 10, 12, 13, 15, 16, 17, 19, 20, 22, 25, 26, 27
Radość	7	16, 23, 26, 27, 28, 31, 33
Szczęście	10	1, 4, 7, 10, 21, 22, 26, 28, 30, 33
Wiara	18	1, 3, 8, 10, 11, 13, 15, 16, 18, 19, 21, 22, 23, 25, 28, 29, 30, 31
Wiedza	5	1, 10, 15, 18, 32
Wolność	9	1, 3, 6, 8, 13, 14, 15, 26, 32
Zdrowie	5	6, 16, 20, 27, 32

<sup>38</sup> J. Puzyńska dokonuje jeszcze podziału wartości na transcendentne, poznawcze, estetyczne, moralne obyczajowe, witalne, odcuciowe. Zob. J. P u z y n i a, *Język wartości*, Warszawa 1992, s. 39–43.

W analizowanych homiliach występują także wyrazy ukazujące antywartości, lecz zdecydowanie rzadziej. Najczęściej jest mowa o grzechu i złu (tab. 3).

„Grzech jest nieposłuszeństwem człowieka, który nie uznaje aktem swej wolności panowania Boga w swym życiu, przynajmniej w określonym momencie, kiedy przekracza jego prawo” (14).

„Każda nasza zgoda na zło, kompromis ze złem – to zdrada Jezusa” (17).

**Tabela 3. Występowanie słownictwa wartościującego (antywartości)**

Antywartość	Liczba homilii	Numery homilii
Egoizm	5	1, 3, 18, 26, 32
Grzech	11	1, 5, 7, 14, 15, 26, 27, 28, 31, 32, 33
Kłamstwo	6	5, 13, 15, 17, 19, 32
Nienawiść	3	19, 20, 32
Niewiara	4	1, 7, 13, 16
Zło	10	1, 3, 10, 11, 16, 17, 19, 20, 28, 32

Styl perswazyjny osiąga się także przez nagromadzenie wyrazów zachęcających i nakazujących (tab. 4). Stanowią one tak zwane słownictwo normatywne.

„Kto kocha, ten musi mieć czas dla osoby kochanej” (5).

„Źródła mocy w znoszeniu trudności należy szukać w Bogu i dlatego trzeba nam powtórzyć słowa refrenu z dzisiejszego psalmu: „Panie, mój Boże, pośpiesz mi z pomocą” (23).

„Chrześcijanin powinien traktować jako służbę także wykonywanie każdego zawodu, każdej funkcji, bez względu na to, jaki ta funkcja ma zasięg i jakie w związku z tym daje stanowisko w społeczeństwie” (2).

„Trzeba zniwelować góry pychy i wyniosłości, trzeba wyrównać doliny małoduśności, przygnębienia, apatii, znieczulicy i braku zaufania do Boga i wartości wiecznych, ponadczasowych” (4).

**Tabela 4. Wyrazy zachęcające i nakazujące**

Wyrazy zachęcające i nakazujące	Numer homilii
Musieć	2, 5, 6, 9, 11, 15, 16, 19, 21, 23, 30, 32
Należy	4, 5, 20
Powinien	1, 2, 3, 8, 15, 18, 21, 26, 33
Trzeba	3, 4, 5, 6, 7, 8, 10, 12, 13, 14, 19, 20, 22, 23, 25, 27, 28, 31, 32, 33

Perswazyjny styl wypowiedzi charakteryzuje się także znaczną ilością superlatywów. Przez superlatyw rozumie się tutaj przymiotnik w stopniu

najwyższym. Najczęściej występującymi w omawianych homiliach superlatywami są przymiotniki „najlepszy” i „największy” (tab. 5).

„Jeżeli jedynym twoim motywem jest tylko zachowanie Bożego przykazania, bo inaczej będę miał grzech, jeśli będziesz traktował niedzielę jako pewien zwyczaj, »bo tak zawsze było« albo atrakcję, to jest pewne, że prędzej czy później nie przyjdiesz, bo przecież Chrystus, to co miał najlepszego, najcenniejszego, nie wyłączając swego życia, zostawił w Eucharystii” (4).

„Bóg nie chce, On prosi. On jako największy, schyla się i chce byśmy pozwolili się kochać” (15).

**Tabela 5. Występowanie superlatywów**

Superlatywy	Numer homilii
Najlepszy	5, 9, 21, 23, 27, 32
Najważniejszy	3, 6, 9, 10
Największy	4, 10, 14, 15, 20, 21, 25, 29, 31
Najwyższy	6, 20

Kolejnym elementem tekstu nacechowanego perswazją jest uprzedzenie zarzutów przez potwierdzenia (tab. 6). Niekiedy potwierdzenia te są świadectwem wątpliwości, jakie ma mówiący odnośnie do właściwego stanu rzeczy.

„W tej grupie milionów ludzi ochrzczonych jest jeszcze Boska tajemnica, że prawdziwy katolik i żywy członek Kościoła żyje tym samym życiem, co Chrystus” (16).

„Bóg jest jedynym dobrem, a w konsekwencji wszystko, co stworzył, jest dobre” (6).

**Tabela 6. Uprzedzenie zarzutów przez potwierdzenia**

Potwierdzenia	Numer homilii
Prawdziwy	1, 15, 16, 19, 20, 24, 25, 26
Jedyny	2, 5, 6, 24

Do leksykalnych środków perswazji można zaliczyć także wybieg polegający na ucieczce od szczegółów do ogólników. Słowa: prawda, wolność, miłość tak często występujące w analizowanych homiliach, mają wiele znaczeń i konieczne jest ich doprecyzowanie. Pozostawione bez uszczegółowienia pełnią rolę środka perswazji.

Skuteczność głoszonych treści w dużej mierze zależy od umiejętnego zespolenia głoszonych treści z odpowiednim ich sposobem wyrażania. Sztuka kaznodziejska jest jedną z form komunikacji interpersonalnej. Do istotnych wyznaczników relacji zachodzącej między odbiorcą a nadawcą

komunikatu jest językowy znak zwrotu do adresata, czyli forma adresatywna. Funkcja adresatywna należy do typów wypowiedzi performatywnych, których prymarna funkcja sprowadza się do wytwarzania określonego rodzaju związku między odbiorcą i nadawcą<sup>39</sup>.

W analizowanych homiliach najczęściej występuje forma adresatywna: „bracia i siostry”. Celem tej formy jest tworzenie poczucia więzi wspólnotowej. Formy „najmilsi”, „kochani”, „umiłowani”, „drodzy” wskazują na chęć nawiązania bliskiego kontaktu emocjonalnego.

## 6. MORFOLOGICZNE ŚRODKI PERSWAZJI W WYBRANYCH HOMILIACH

Wypowiedź nabiera cechy perswazyjne także przez użycie słów o pewnych właściwościach morfologicznych. Ogromną rolę odgrywa zwłaszcza czasownikowa kategoria osoby. W niniejszym opracowaniu szczególną uwagę poświęca się użyciu zaimków osobowych w analizowanych homiliach.

Kaznodzieje często stosują zmiany zaimków osobowych. Niektóre kierują do poszczególnych osób, inne do całej zgromadzonej grupy. Najczęściej występuje forma „my” (tab. 7). Zaimki „ja” i „my” sprzyjają nawiązaniu bezpośredniego kontaktu mówiącego ze słuchaczami. Forma „ja” kształtuje u słuchaczy poczucie bliskości, wspólnoty z wiernymi. Forma „my” sugeruje, iż system wyznawanych poglądów jest wspólny nadawcy i odbiorcom.

„Czy ja również tak jak młodzieniec z Ewangelii dostrzegam w Jezusie Dobrego Nauczyciela?”(9).

„Gospodarzem winnicy jest sam Bóg, my zaś – ludzie – jesteśmy robotnikami w tej winnicy”(3)

**Tabela 7. Występowanie zaimków osobowych w homiliach**

Zaimki	Liczba homilii	Numer homilii
„ja”	8	9, 10, 16, 19, 20, 22, 30, 33
„ty”	11	1, 2, 3, 5, 9, 16, 17, 28, 30, 31, 33
„my”	28	1, 2, 3, 4, 5, 7, 9, 10, 11, 12, 13, 14, 15, 16, 17, 18, 19, 20, 21, 22, 23, 24, 25, 26, 28, 29, 31, 32, 33
„wy”	11	1, 5, 7, 8, 9, 13, 16, 26, 27, 28, 29

<sup>39</sup> S. Koziora, *Status i funkcja form adresatywnych w języku współczesnych kazań*, [w:] *Fenomen kazania*, red. W. Przyczyna, Kraków 1994, s. 137.

Forma „ty” aktualizuje określone normy i wartości, których punktem odniesienia jest poszczególny człowiek. Forma „wy” tworzy wyraźny podział między mówiącym i słuchaczami. Forma ta nie dopuszcza identyfikacji kaznodziei z adresatami homilii i może być interpretowana jako przejaw postawy paternalizmu<sup>40</sup>.

„Uklękni i ty, i powiedz Chrystusowi o swoich słabościach, grzechach, namietnościach” (10).

„Kiedy czytałem wywiad ze znaną piosenkarką muzyki rockowej [...], uświadomiłem sobie istnienie bożka, któremu i wy często oddajecie cześć” (1).

„Wy natomiast – Drodzy Bracia i Siostry – obraliście ich sobie jako patronów waszej świątyni” (13).

## 7. SKŁADNIOWE ŚRODKI PERSWAZJI W WYBRANYCH HOMILIACH

Bardzo istotną rolę w perswazji językowej odgrywają pytania. W wypowiedziach tych pytania nie spełniają swojej podstawowej funkcji. Jest to raczej pytanie pozornie pytające. Jednym z najczęściej spotykanych pytań pozornych jest tzw. pytanie retoryczne – nie jest ono zadawane w celu uzyskania odpowiedzi.

„Jaka jest moja miłość? Czy wystarczy jej, bym się zbawił? Jeżeli już jej nie wystarczy, to może nie muszę już jej rozwijać?” (10).

„Czy potrafimy poznać prawdziwe oblicze miłości, jeśli nie doświadczyliśmy nigdy jej wcielonego kształtu w swych rodzicach i wychowawcach?” (15).

„Czy wypowiadając jednym tchem te wszystkie sądy – ci ludzie mają pojęcie kim jest Kościół?” (16).

„Kochani! Bóg jest miłosierny, to prawda, ale zapytajmy czy może istnieć miłość bez prawdy?” (19).

„Czy dzisiejsza Liturgia Słowa nie jest zapowiedzią cierpień, trudu, a nawet śmierci dla tych, którzy staną przy Chrystusie?” (22).

„Czyż to nauczanie Jana Pawła II nie jest najlepszym komentarzem do Słowa Bożego, któreśmy przed chwilą usłyszeli?” (23).

Oddzielną grupą pytań są pytania medytatywne. Dotyczą one wyboru drogi życiowej, hierarchii wartości, światopoglądu. Ich celem jest wzbudzenie zainteresowania u słuchacza oraz zachęta do podjęcia próby odpowiedzi na stawiane pytania.

„Może w tym momencie stawiasz sobie pytanie: »Jak ja mogę zabijać sługi i Jęgo Syna?« (3).

„Przygotujcie drogę Panu, prostujcie ścieżki dla Niego! Każda dolina niech będzie wypełniona, każda góra i pagórek zrównane, drogi kręte niech staną się prostymi, a wyboiste – gładkimi« (Łk 3,4–5). O jakie to drogi chodzi, które należy wyprostować? Które to góry trzeba wyrównać, a doliny wypełnić?” (4).

<sup>40</sup> D. Zdunkiewicz - Jedynak, *Językowe środki...*, s. 74.

„Co to znaczy być powołanym na ucznia Chrystusa? Jakim jestem uczniem? Czy nawet moja mowa zdradza mnie, że jestem Jego uczniem? Czy postawiłem już pytanie Panu – »Gdzie mieszkasz?«. A może po chwilowym przebudzeniu poszedłem dalej spać? Czy i ty jesteś jednym z Jego uczniów?» (12).

„Co to znaczy kochać ?” (15).

„Kościół – to idący przez wieki w ludziach Chrystus: nauczający i uświęcający, przebaczący i karmiący. To jest istota Kościoła. Nie ma Kościoła bez Chrystusa. A jednak znowu pytam: Co sądzisz o Kościele?» (16).

„Co się właściwie z nami stało? Dlaczego jesteśmy coraz bardziej podzieleni? Gdzie należy szukać przyczyny, że w tak wulgarny sposób odnosimy się do siebie; że jeden drugiemu pomiata, jeden drugiego wykorzystuje, poniża i obraża? Skąd się bierze to pogłębiające się zdziwienie obyczajów, tak jakbyśmy żyli w czasach starożytności, kiedy obowiązywała zasada: »człowiek człowiekowi wilkiem«?» (20).

„I wówczas Chrystus zadaje drugie pytanie, które jakby echem odbija się przez wieki i domaga się odpowiedzi z naszej strony: A wy za kogo mnie uważacie?» (30).

Częstotliwość występowania pytań retorycznych i medytatywnych podano w tabeli 8.

**Tabela 8. Występowanie pytań retorycznych i medytatywnych**

Pytania	Numer homilii
Retoryczne	1, 2, 3, 4, 5, 7, 9, 15, 17, 19, 22, 24, 29
Medytatywne	3, 4, 9, 11, 12, 15, 16, 17, 20, 21, 22, 29, 31, 32, 33

W Uchwałach I Synodu Diecezji Katowickiej (1972–1975) w części mówiącej o przepowiadaniu słowa znajdują się zdania: „Lud śląski zawsze chętnie, uważnie i krytycznie słuchał słowa Bożego. Nie imponowały mu »piękne słowa i kwieciste frazesy«”<sup>41</sup>. Z pewnością te słowa są aktualne do dziś dnia.

Język przepowiadania kaznodziejskiego powinien się cechować precyzją wypowiedzi, powinien być konkretny, ale daleki od „teologicznego żargonu”, dostosowany do możliwości percepcyjnych słuchaczy.

W czasach, kiedy wielu ludzi zadaje sobie pytanie: „jak współczesnemu człowiekowi mówić o Bogu i jego nauce?”, trzeba odpowiadać: „o Bogu trzeba mówić pięknie”. Piękne mówienie nie oznacza „pustosłowia”. Mówić pięknie o Bogu, oczywiście owo „piękno” rozważając na płaszczyźnie filologicznej, to znaczy umiejętnie korzystać z form języka, które poruszają słuchacza oraz zachęcą do działania. Słowa kaznodziejskie, rozważane jako słowo ludzkie, będzie poruszało oraz zachęcało do działania, jeśli będzie perswazyjne.

Sumując, należy stwierdzić, że kapłani archidiecezji katowickiej w swoim przepowiadaniu homilijnym wykorzystują środki perswazji. Natomiast

<sup>41</sup> Uchwały I Synodu Diecezji Katowickiej, *Wiara, modlitwa i życie w Kościele katowickim 1972–1975*, Katowice–Rzym 1976, s. 18.



odpowiedź w jakim stopniu czynią to świadomie, z premedytacją korzystając z prawideł sztuki retorycznej, wymagałyby przeprowadzenia badań dotyczących recepcji wiadomości retorycznych u wyżej wymienionych księży. Badania takie ani opracowywanie ich wyników nie było celem niniejszego artykułu. Jednak rozważania nad problematyką zawartą w niniejszym artykule można by kontynuować.

### Homilie wykorzystane w niniejszym artykule:

1. PB 140. *Nawracajcie się i wierźcie w Ewangelię*<sup>42</sup>.
2. PC 63. *Wszystkim dla wszystkich*.
3. PD 57. *Czy jesteśmy dobrymi dzierżawcami, oddającymi plony Panu we właściwym czasie?*
4. PF 38. *Przygotujcie drogę Panu, prostujcie ścieżki dla Niego*.
5. PG 110. *Boże Narodzenie*
6. PG 125. *Msza święta holdem Bogu*.
7. PG 127. *Nie możecie służyć Bogu i mamoni*.
8. PJ 76. *Chrześcijańskie świadectwo*.
9. PK 212. *Prawdziwe oblicze miłości*.
10. PK 232. *Nasze powołanie*.
11. PK 237. *Święto Męczenników Jana i Pawła*.
12. PK 238. *Oczyść nas z grzechów*.
13. PK 253. *Pytanie i troska o przyszłość (wieczność)*.
14. PK 254. *Przykazanie miłości*.
15. PK 261. *Powołanie*.
16. PM 152. *Wieczernik*.
17. PM 169. *W rocznicę poświęcenia kościoła własnego*.
18. PN 51. *Uroczystość Najświętszego Serca Pana Jezusa*.
19. PN 52. *Uroczystość Wszystkich Świętych*.
20. PP 154. *Tydzień Modlitw o Jedność Chrześcijan*.
21. PP 158. *Wytrwałość cnotą wypróbowaną*.
22. PP 160. *Wybierać dobro*.
23. PP 166. *Królestwo moje nie jest z tego świata*.
24. PR 62. *Droga ludzkiego życia drogą krzyża*.
25. PR 68. *Żaden prorok nie jest mile widziany w swojej ojczyźnie*.
26. PS 213. *Boże Narodzenie*.
27. PS 230. *W Kanie Galilejskiej odbywało się wesele...*
28. PS 239. *Jezus dzisiaj leczy nasze choroby i słabości*.
29. PS 245. *Wielki post czasem nawracania*.
30. PW 140. *Święto Chrztu Pańskiego*.

<sup>42</sup> W celu oznaczenia poszczególnych autorów analizowanych homilii, autor wykorzystał sygnatury ich akt personalnych znajdujących się w Archiwum Archidiecezjalnym w Katowicach.

31. PW 142. *Za kogo Mnie uważasz?*  
 32. PW 143. *Bóg jest naszym Królem i Panem.*  
 33. PW 149. *Znak krzyża.*

## SPRACHLICHE PERSUASION IN AUSGEWÄHLTEN HOMILIEN DER PRIESTER KATTOWITZER ERZBISTUMS

### Z u s a m m e n f a s s u n g

Der Begriff „Persuasion“ stammt vom lateinischen „persuadere“; er bedeutet Überreden, Zureden und erfuhr viele Definitionsversuche. Polnische Wörterbücher der Nachkriegszeit erklären diesen Begriff mit der funktionellen Wortbedeutung; französische und englische Wörterbücher dagegen zeigen den Zusammenhang des Begriffes „Persuasion“ mit dem Glauben, mit den Systemen der Überzeugung.

Den Stil einer Überredung kennzeichnen die Intensität typischer Ausdrücke und auch die stilistischen Bemühungen, welche sich als Ziel den Empfang der Aussage setzen. Meistens sind das abschätzende, schematisierende, ermutigende und befehlende Worte, sowie eine inhaltliche Tendenz der Worte in dieser Richtung oder gemeinsam vorkommende Worte ähnlicher Funktion.

Der Wortschatz ist sicher das am meisten verbreitete Mittel zur Bildung der Anschauung und in Konsequenz auch zur Bildung der Einstellung der Hörer. Die geeignete Auswahl der Worte in jeder Art der Kommunikation, auch in der verkündigten Predigt, hat große Bedeutung; unter anderem kann sie die Funktion der Überredung erfüllen, welche die meistverbreitete Form ist, eine Einstellung und die Ansicht der Empfänger zu beeinflussen.

Morphologische Mittel können der Aussage einen überredenden Charakter geben. Ein besonders charakteristisches Beispiel für die Beeinflussung durch Überredung ist die geeignet benutzte zeitwörtliche Kategorie der Person und die Benutzung der Zukunftsform. Auch syntaktischen Strukturen kann man persuasorischen Wert beimessen. Syntaktische Konstruktionen, welche persuasorischen Wert enthalten, haben meistens die Form eines Umstandssatzes mit Zweck und Bedingung. Eine große persuasorische Bedeutung haben auch Fragen. Im vorliegenden Artikel werden 33 Homilien von Priestern des Erzbistums Kattowitz analysiert. Diese Priester nutzten in ihren Predigten die Mittel der Persuasion. Eine Antwort darauf, in welchem Ausmaße sie bewusst handelten und ob sie absichtlich die Vorschriften der rhetorischen Kunst ausnutzten, erfordert die Durchführung einer Forschung im Bereich der Rezeption rhetorischen Kenntnisse der oben erwähnten Priester.