

Retoryka i hybrydyczność

Rhetoric and Hybrydity

3/2015

REDAKTOR NUMERU: KATARZYNA MOLEK-KOZAKOWSKA, UNIwersYTET OPOLSKI

BARBARA TECLAW

WYDZIAŁ PRAWA I ADMINISTRACJI, UNIwersYTET GDAŃSKI

TECLAW.B@GMAIL.COM

Retoryka pytań w dyskursie sądowym

The rhetoric of questions in judicial discourse

Abstract

Artykuł podejmuje temat retoryki pytań w toku przesłuchiwanie świadków na sali sądowej w kontekście polskiego prawodawstwa i praktyki postępowania sądowego. W szczególności przedmiotem analizy jest zastosowanie zabiegów retorycznych, za pomocą których pytania mają mieć walor perswazyjny, a nie tylko informacyjny. Takie pytania ze strony przesłuchującego mają np. zasugerować treści, które potwierdzałyby jego tezę.

This study investigates the issue of lawyers' rhetorical proficiency, which is revealed in a situation of examination of witnesses and defendants in a Polish model of lawsuit. At this stage of trial the hybridity of rhetoric can be observed and it discloses in a specific technique of posing questions that aim to persuade while they pretend to inform. The discussed method of examination is performed to elicit evidence in support of facts which will satisfy a required element of a party's claim or defense.

Key words

retoryka, perswazja, przesłuchanie, świadek, pytanie
rhetoric, persuasion, examination, witness, question

License

This work is licensed under a Creative Commons Attribution 3.0 Poland. The content of the license is available at <http://creativecommons.org/licenses/by/3.0/pl/>

Retoryka pytań w dyskursie sądowym

Podstawą postępowania sądowego jest spór toczony między stronami według pewnych reguł. Jedną z nich – zasadą o niebagatelnym znaczeniu dla wymiaru sprawiedliwości – jest zasada kontradiktoryjności występująca w Polsce w sprawach cywilnych oraz w procesie karnym. Oparta jest ona na innej zasadzie, idei równości stron w sensie formalnym, która znajduje wyraz w paremii *audiatur et altera pars*. Przygotowanie, gromadzenie i dostarczanie materiału procesowego należy do stron procesu, a sąd jedynie ocenia ten materiał i wydaje rozstrzygnięcie, występując w roli niezależnego i bezstronnego arbitra, w przeciwieństwie do procesu opartego na zasadzie inkwizycyjności, w którym ciężar wskazywania faktów i dowodów spoczywa na sędzi (Cioch i Studzińska 2014, 54). Zasada kontradiktoryjności¹ gwarantuje prawidłowe podejście do faktów i relacji między twierdzeniami stron i innych uczestników postępowania oraz, w szerszym aspekcie, pozwala na realizację zasady rzetelnego, sprawiedliwego procesu, a w rezultacie – umożliwia dojście do prawdy².

Jednak prawidłowa subsumcja, czyli przyporządkowanie stanu faktycznego odpowiedniej normie prawnej nie zawsze oznacza wykrycie prawdy w sprawie, bowiem ostateczny wynik procesu jest w pewnym stopniu następstwem swoistej „giełdy”, na której określa się wartość poszczególnych dowodów. Podczas gdy sędziowie dążą do wykrycia prawdy obiektywnej (w granicach, w jakich ustalenie obiektywnej prawdy materialnej jest możliwe), pełnomocnicy procesowi wykorzystują swoje kompetencje – jurydyczne oraz retoryczne – aby sprawdzać, a następnie obalać dowody i kontrolować sposób, w jaki się one pojawiają w procesie. Tam, gdzie różne zespoły dowodów sugerują różną końcową ocenę sporu,

1. W procesie cywilnym dopuszczalne w wyjątkowych wypadkach jest odstępstwo od zasady kontradiktoryjności i działanie sądu z urzędu w przypadku przeprowadzania dowodu niewskazanego przez stronę (art. 232 Kodeksu postępowania cywilnego). Natomiast w znowelizowanym Kodeksie postępowania karnego jest to art. 167 § 1 *in fine*, według którego w wyjątkowych wypadkach, uzasadnionych szczególnymi okolicznościami, sąd może dopuścić i przeprowadzić dowód z urzędu – jest to jeden z nielicznych wyjątków od zasady kontradiktoryjności, która w procedurze karnej jest realizowana w pełnym wymiarze od dnia wejścia w życie nowelizacji (1 lipca 2015 r.).

2. Rozumianej jako odzwierciedlenie stanu faktycznego w obiektywnym orzeczeniu sądu. Według klasycznej definicji, prawda oznacza zgodność wyobrażenia (sądu) z rzeczywistością. W doktrynie prawniczej przyjmuje się, że prawda ma jedną postać, co pozwoliło wyróżnić kolejną naczelną zasadę procesową – zasadę prawdy materialnej, zgodnie z którą wszelkie rozstrzygnięcia powinny opierać się na ustaleniach zgodnych ze stanem faktycznym (Marszał 1992, 63).

w zasadzie wygrywa ta ze stron, która w lepszym świetle przedstawi dowody potwierdzające jej stanowisko, więc to właśnie w tym momencie postępowania tworzy się miejsce dla wykorzystania perswazyjnej siły retoryki, a nawet na stosowanie rozmaitych taktyk manipulacji³.

Podczas występowania na sali sądowej niebagatelne znaczenie dla oratora ma opanowanie przez niego sztuki przekonywania. Potrzeby zawodów prawniczych, jak i społeczne oczekiwania w tej sferze sprawiają, że „dobre mówienie” jest immanentnie wpisane w profesję prawniczą (Panasiuk 2013, 28). Warunkiem koniecznym efektywnej komunikacji sądu i stron procesu jest posługiwanie się jednakowym językiem, co pozwala na osiągnięcie na sali rozpraw swoistej wspólnoty komunikacyjnej. Jak zauważa Jacek Wasilewski, „prawnicy są stworzeni do mówienia: to język, a nie kodeks jest ich podstawowym narzędziem pracy” (2014). Rodzaj sądowy wymowy wyróżnił już Arystoteles (Retoryka 1358b), który wskazał, że jej przedmiotem jest oskarżenie albo obrona, zatem już w starożytności dostrzegano specyfikę korzystania z retoryki przy wyrokowaniu o winie i ewentualnej karze. Związki między dziedzinami prawoznawstwa i retoryki kształtowały się na przestrzeni wieków i nadal ulegają przeobrażeniom, co zaowocowało powstaniem nowej specyficznej dyscypliny, nazwanej wprost retoryką prawniczą.

Współcześnie retoryka prawnicza może być rozumiana jako szczególna odmiana retoryki praktycznej, obejmuje ona bowiem bazujący na retoryce zespół narzędzi wykorzystywany w praktyce prawniczej; traktować ją można także jako pewną koncepcję teoretyczno- i filozoficzno-prawną. Umieszczenie retoryki prawniczej w ramach teorii i filozofii prawa podkreśla jej niepozytywistyczny charakter (a nawet krytyczny wobec pozytywizmu prawniczego) i sytuuje ją w kręgu koncepcji argumentacyjnych (Zajadło 2007, 304-307).

Wyodrębnienie retoryki prawniczej stało się możliwe również dzięki specyficznie ukształtowanej warstwie językowej w dyskursie sądowym, a mianowicie – wyróżnieniu języka prawnego i prawniczego, zgodnie z powszechnie aprobowaną propozycją Bronisława Wróblewskiego. Język prawny służy do formułowania tekstów aktów normatywnych, nazywany jest zatem idiolektem prawodawczym, zaś język prawniczy to język, w którym sporządzane są orzeczenia sądowe; służy on do wypowiadania się o prawie i interpretowania norm prawnych. Co więcej, Andrzej Ruszer w pracy *Mowa sądowa jako retoryczny gatunek tekstu* wykazuje, że język prawny i prawniczy to profesjolekty, stanowiące specjalistyczne odmiany języka używanego w dyskursie sądowym. W zbiorze tych dwóch odmian autor wyróżnia profesjolekt praktyki orzeczniczej i sędziów, profesjolekt obrońcy i profesjolekt prokuratora. Równolegle do odmian specjalistycznych języka,

3. Ograniczenia w korzystaniu z perswazyjnej siły retoryki i erystyki w dyskursie sądowym to kolejny znaczący problem praktyki prawniczej (por. Niesiołowski i Zeidler 2011, 149-164).

w dyskursie sądowym funkcjonują jego odmiany niespecjalistyczne: artystyczna i retoryczna (typowa dla mów końcowych) oraz odmiana o charakterze mniej oficjalnym, która używana jest przez osoby niebędące specjalistami, np. przez oskarżonych czy świadków. Granice retoryki w przestrzeni sądowej są wyznaczone właśnie przez język prawniczy w jego potocznej odmianie, rozumianej jako język praktyki i doktryny prawniczej.

Kompetencje retoryczne prawników, czyli biegłość w sztuce przekonywania, znajdują zastosowanie podczas całego toku postępowania sądowego – przede wszystkim przy wygłaszaniu mów końcowych – jednak w niniejszym artykule zostanie poddany analizie jedynie „wycinek” procesu – czas przesłuchiwania świadków oraz stron poprzez zadawanie tym podmiotom pytań. Na tym etapie rozprawy dostrzec bowiem można hybrydyczność retoryki, ujawniającą się w swoistej dwuwymiarowości pytań, które z pozoru mają przybliżyć wiedzę o zaistniałym zdarzeniu i pomóc sądowi czy przedstawicielom procesowym stron w ustaleniu stanu faktycznego, a w rzeczywistości działają perswazyjnie – zadawane są przez pełnomocników procesowych w celu zdemaskowania przed organem orzekającym działań podjętych przez przeciwnika i ich dyskredytacji lub do wzmacniania własnych twierdzeń, często bez względu na ich słusność. Zadawanie pytań jest także narzędziem przerzucania ciężaru dowodu na drugą stronę w sprawie (Jabłońska-Bonca 2002, 294).

„Teoria pytań”

Waga pytań w procesie stosowania prawa została dostrzeżona przez samego prawodawcę, który uregulował to zagadnienie przede wszystkim w Kodeksie postępowania cywilnego oraz Kodeksie postępowania karnego. Przepisy wskazują, jakie pytania mogą być zadawane stronom, świadkom czy biegłym, gdyż jest to jeden z najważniejszych sposobów stwierdzenia, czy określony fakt zaistniał, pozwalający na wynajdywanie i gromadzenie argumentów – zatem, z punktu widzenia retoryki, jest to element retorycznej inwencji (Lewandowski 2013, 217). Ze stanowiska logiki (a ściślej – semiotyki) pytaniem jest wypowiedź zbudowana z partykuły pytanej, takiej jak np. „co”, „kto”, „czy”, „kogo”, „czego”, „gdzie”, „kiedy” itp., oraz występującego po tej partykule zdania w sensie logicznym albo jego fragmentu. Pytania są zdaniami w sensie gramatycznym, jednak nie w sensie logicznym, gdyż nie można nadawać im semiotycznej roli opisowej, nie pełnią bowiem funkcji stwierdzenia. Brak wartości logicznej pytań znaczy, że nie można ich rozpatrywać w kategoriach prawdy albo fałszu (Lewandowski 2013, 207-208).

Pytania, rozumiane jako wypowiedzi pozaopisowe, dzielą się na pytania zamknięte i otwarte. Te pierwsze wyznaczają schemat odpowiedzi, gdyż ich zbiór

jest ograniczony treścią informacji zawartych w pytaniu, np. na pytanie „Ilu pasażerów jechało tym samochodem zanim doszło do wypadku?” odpowiedź powinna wskazywać na „n” pasażerów, gdzie „n” oznacza liczbę naturalną. Pytania zamknięte podzielić można na pytania rozstrzygnięcia oraz pytania prostego dopełnienia (Jabłońska-Bonca 2002, 275-276). Pierwsze z nich zaczynają się od partykuły pytajnej „czy” i wyznaczają dwie możliwe odpowiedzi, które są względem siebie równoważne. Występują w postaci dwuczłonowej lub wieloczłonowej, w której tylko jeden człon zawiera elementy odpowiedzi prawdziwej. Pytania prostego dopełnienia definiowane są w sposób negatywny jako wszystkie pytania niebędące pytaniami rozstrzygnięcia; rozpoczynają się od zaimka (np. „kto”, „co”, „kiedy”), wyznaczając w ten sposób schemat odpowiedzi. Pytania otwarte nie kreują schematu odpowiedzi i wymagają wyjaśnienia. Rozpoczynają się od zwrotów „dlaczego”, „w jakim celu”, „jak to się stało” i podobnych sformułowań skłaniających adresata do prowadzenia narracji.

Figury retoryczne przybierające postać pytań

Doniosłość problematyki pytań dla przedstawicieli zawodów prawniczych jest niepodważalna i znajduje wyraz w istnieniu szerokiego wachlarza różnorodnych form pytań funkcjonujących w przestrzeni sądowej, a dzięki retoryce zbiór ten jest jeszcze powiększany. Sławomir Lewandowski (2013, 215) zauważa, że pojęcie pytania w retoryce ma zakres szerszy niż w semiotyce, definiując je jako wypowiedź, która w mowie będzie charakteryzować się intonacją pytającą, a w piśmie będzie zakończona znakiem zapytania. W rezultacie warunek, jakim jest stawianie pytań wyłącznie w celu uzyskania informacji nie musi być spełniony, zatem mianem pytania określić można także te figury retoryczne przybierające taką właśnie postać, którym jednak brak czynnika wolitywnego.

Spośród figur retorycznych, które odgrywają znaczącą rolę w dyskursie sądowym, na pierwszym miejscu stawia się pytanie retoryczne. Eroteza stanowi doskonały środek dialogizacji wypowiedzi w formie monologu, jednak jej zastosowanie nie ogranicza się tylko do mów obrończych czy oskarżycielskich, gdyż w momencie zadawania pytań świadkom również ujawnia się ich siła perswazyjna. Pytanie retoryczne w świetle retoryki klasycznej należy do typu zdań pytających, które wzmacniają, a nawet wymuszają pożądaną odpowiedź (Ziomek 2000, 225). Chwila milczenia po postawieniu tezy w postaci pytania retorycznego, podczas której adwokat nawiązuje kontakt wzrokowy ze składem sędziowskim, pozwala na osiągnięcie efektu perswazyjnego przez zaakcentowanie rangi wskazanego faktu. Celowa, przemyślana przez mówcę pauza daje audytorium (w tym przypadku – sądowi i stronie przeciwnej) możliwość zastanowienia się

nad niewypowiedzianym twierdzeniem, aktywizując słuchaczy. Eroteza może występować samodzielnie albo w szeregu następujących po sobie wypowiedzi – taka pozorna seria pytań i odpowiedzi nosi nazwę dialogizmu (Lichański 2000, 176).

Pytanie retoryczne należy do zbiorów pytań: sugestywnych, niewłaściwych i pozornych, których celem nie jest zapytywanie *sensu stricte*. Autor pytania retorycznego zakłada powszechną znajomość odpowiedzi, przyjmując, że pyta o rzeczy niepodważalne i oczywiste. Teoria retoryki wyróżnia trzy rodzaje pytań retorycznych (Rusinek, Załazińska 2010, 41): *dubitatio* – w którym autor wyraża pozorne wahanie co do wygłoszonej tezy, *interrogatio* – występuje, gdy pytanie jest pozostawione bez odpowiedzi, oraz *subiectio* – definiowane jako tzw. pytanie spójnościowe występujące w formie pozornego dialogu, w którym mówca zadaje pytanie jakby samemu sobie, a następnie na nie odpowiada (Ziomek 2000, 225). Inny podział proponuje Lewandowski, który w pracy *Retoryczne i logiczne podstawy argumentacji prawniczej* przedstawia katalog pytań retorycznych, wyodrębnionych według kryterium ich funkcji. Dla sytuacji procesowej najważniejsze znaczenie mają następujące:

- funkcja elenktyczna, która polega na użyciu pytania w celu obalenia twierdzeń oponenta (np. Dlaczego jest pan za podwyższeniem wymiaru kary pozbawienia wolności za popełnienie tego czynu, jeśli uważa się pan za przeciwnika stosowania tej kary?),
- amplifikująca, która wzmacnia argumentację i rozszerza temat na inny niż przedmiot sporu (np. Jakim prawem obrońca oskarżonego może domagać się uniewinnienia swego klienta, jeśli poza popełnionym czynem dopuścił się on również innych wykroczeń takich jak...?),
- replikująca, która występuje, gdy pytanie retoryczne jest odpowiedzią na tezę strony przeciwnej (np. Jak w ogóle powód może jeszcze podtrzymywać żądanie zawarte w pozwie, jeśli przedstawiono już dowody w całości oddalające powództwo?).

Do figur retorycznych, które przybierają postać pytania należy także erotema, która bywa traktowana jako szczególny przypadek pytania retorycznego, można bowiem na nie odpowiedzieć jedynie twierdząco albo przecząco. Adresat pytania może znaleźć się w niedogodnej dla niego sytuacji, jeśli np. występując w roli oskarżonego podczas przesłuchania będzie próbował udzielić wymijających i rozwlekłych odpowiedzi, na co osoba przesłuchująca zareaguje, zapytując: „Proszę jednym słowem odpowiedzieć, czy między godziną pierwszą a drugą przebywał pan tego dnia w domu?”

Figurą retoryczną w formie pytania jest również ajtiologia (Korolko 1990, 114),

zastosowanie której polega na zadaniu pytania skierowanego do siebie, a następnie odpowiedzeniu na nie, co wskazywać ma na oczywistość jedynej możliwej odpowiedzi, np. taką postać mogą przybrać wypowiedziane przez adwokata oskarżonego słowa: „Czy można uważać, że mój klient przyznał się w swoich wyjaśnieniach do winy? To oczywiste, że nie.”

Przedstawione wyżej formy pytań, które zidentyfikowano dzięki rozwojowi retoryki prawniczej, można uznać za należące do sfery retorycznej elokucji, wpływają one bowiem na efektywność i ozdobność wypowiedzi. Jednakże prawnicy będący pełnomocnikami stron – mimo znajomości zasad retoryki prawniczej oraz klasycznej, czy świadomości rezultatów, jakie można za ich pomocą osiągnąć – w toku dynamicznego procesu komunikacyjnego, jakim jest rozprawa, koncentrują się przede wszystkim na skutecznym uzyskaniu pożądanej informacji od osoby przesłuchiwanej, a w tym celu sięgają do mechanizmów wykształconych nie tylko przez retorykę, ale przede wszystkim – przez praktykę prawniczą.

Prawna regulacja przesłuchania i poglądy doktryny prawniczej

Przesłuchanie, co do zasady, jest czynnością, która ma za zadanie dostarczyć źródeł dowodowych w postaci wyjaśnień oskarżonego, zeznań świadka oraz opinii biegłego. Dla rozważanego zagadnienia pytań na sali sądowej najważniejsze znaczenie ma kodeksowa regulacja przesłuchania, w świetle której zadawanie pytań osobom przesłuchiwanym ma charakter subsydiarny wobec ich swobodnej wypowiedzi. Artykuł 171 § 1 Kodeksu postępowania karnego stanowi, że osobie przesłuchiwanej należy umożliwić swobodne wypowiedzenie się w granicach określonych celem danej czynności, a dopiero następnie można zadawać pytania zmierzające do uzupełnienia, wyjaśnienia lub kontroli wypowiedzi.

W podobny sposób zadawanie pytań zostało unormowane w Kodeksie postępowania cywilnego, na co wskazuje art. 271 § 1, według którego świadek składa zeznanie ustnie, zaczynając od odpowiedzi na pytania przewodniczącego, co i z jakiego źródła wiadomo mu w sprawie, po czym sędziowie i strony mogą w tymże przedmiocie zadawać mu pytania.

Pierwszy etap przesłuchania – swobodna wypowiedź – stanowi jego najważniejszą fazę, gdyż umożliwia przesłuchiwanemu prowadzenie monologu, który nie powinien być przerywany przez przesłuchującego. Rozpoczyna się od sformułowania ogólnego pytania otwartego np. „Co świadkowi wiadomo o tej sprawie?”. Na tym etapie ingerowanie w narrację osoby przesłuchiwanej jest niewskazane, aczkolwiek zezwala się na zwrócenie świadkowi uwagi, gdy posługuje się określeniami niezrozumiałymi, np. gwarą (Gruza 2009, 93-94). Spontaniczna relacja przesłuchiwanego nie powinna być protokołowana, gdyż (najczęściej)

dekoncentruje to świadka i nie sprzyja nabraniu przez niego pewności siebie, a swobodna wypowiedź zmienia się w dyktowanie zeznań protokolantowi, przez co przesłuchiwany ma więcej czasu na zastanowienie się nad treścią składanych zeznań. Najdogodniejszą sytuacją dla przesłuchującego jest stworzenie przyjaznej atmosfery, w której świadek poczuje się pewnie, dzięki czemu może być on bardziej skłonny do wyjawienia tych kwestii, które wolałby przemilczeć (Horoszowski 1958, 58-59).

Następnym etapem przesłuchania jest stawianie pytań, które mają doprecyzować wypowiedzi z pierwszej fazy i pozwolić na stworzenie spójnego ciągu wydarzeń, który tym razem zostaje spisany w protokole. Najpierw zadaje się pytania otwarte, a później stosuje się metodę pytań ukierunkowanych, w której kluczową funkcję pełnią pytania zamknięte, służące do weryfikowania informacji i uzyskiwania konkretnych odpowiedzi. Taki sposób przesłuchiwania nosi nazwę taktyki „odwróconej piramidy” (Jabłońska-Bonca 2002, 227). Taktyka „odwróconej piramidy”, zarówno w postępowaniu karnym jak i cywilnym, nie jest jednak niezawodna. Pierwsze pytania otwarte skierowane do osób bojaźliwych mogą wprawić je w onieśmienie, a w następnie wywołać u nich „wewnętrzny sprzeciw” wobec składania wyjaśnień czy zeznań. Z kolei pytania zamknięte i precyzyjne sugerują udzielenie równie precyzyjnej odpowiedzi. Gdy świadek nie jest pewien danego faktu, wymuszanie w ten sposób szczegółowych zeznań powoduje, że świadek odczuwa presję udzielenia odpowiedzi kategorycznej, która wcale nie musi być zgodna z prawdą. Dalsze wypowiedzi tej osoby mogą być zatem sprzeczne z wcześniejszymi, co nie pozwala ani na osiągnięcie celu informacyjnego, ani perswazyjnego. Inna wada tej taktyki może się ujawnić, gdy przesłuchiwanym jest osoba mająca skłonność do opowiadania w sposób rozwlekły, odchodząca od tematu czy „zbyt rozmowna” (Lewandowski 2013, 220). Pytanie otwarte może zachęcić ją bowiem do prowadzenia monologu odbiegającego od przedmiotu sprawy. W takim przypadku Sąd Najwyższy w wyroku z 8.02.1974 r. sformułował zalecenie, że „wypowiedź swobodna (...) nie oznacza wypowiedzi dowolnej, lecz wypowiedź mieszczącą się w granicach procesu i danej czynności procesowej” (OSNKW 1974, nr 6, poz. 115, LexisNexis nr 306636). Konsekwencją tej uwagi jest uprawnienie sędziego przewodniczącego do upomnienia przesłuchiwanego, aby wypowiadał się tylko co do meritum sprawy.

Formy pytań i sposoby ich zadawania

W sytuacji przesłuchania komunikacja nie jest jednokierunkowa, zatem organy procesowe są zobligowane do wysyłania komunikatu w postaci pytania w zrozumiałym dla jego adresata języku. Pełnomocnicy stron, mimo wymogu

wypowiadania się w sposób profesjonalny, podczas przesłuchania nie powinni używać prawniczego profesjolektu ani nadużywać zdań wielokrotnie złożonych, gdyż świadek na pytanie dla niego niejasne może udzielić odpowiedzi błędnej albo milczeć, nie okazując przy tym, że pytania nie zrozumiał.

Negatywny wpływ zadawania pytań zawiłych na pewność siebie świadków i dokładność ich zeznań został zbadany w eksperymencie przeprowadzonym przez Marka Kebbella i Davida Gilesa (por. Hock, 2003). Osobom badanym wyświetlono film ukazujący pewne zdarzenie, a następnie (tydzień po projekcji) zadawano im pytania: jedna grupa odpowiadała na krótkie pytania sformułowane w prostym języku, natomiast druga „zmierzyła się” z bardziej złożonymi konstrukcjami składowymi (np. Czyż nie jest prawdą, że...?). Badani odpowiadający na pytania sformułowane w skomplikowanym języku nie byli tak dokładni ani pewni swoich odpowiedzi jak osoby z pierwszej grupy.

Na tę zależność zwrócił uwagę również Iain Morley, znany brytyjski adwokat, w prawniczym poradniku: *Adwokat Diabła. Krótki traktat o tym, jak być naprawdę dobrym w sądzie*. Zauważa on, że świadkowie są zwykle onieśmieleni formalizmem panującym w sądzie, co utrudnia im skoncentrowanie się na zadawanych pytaniach, w związku z czym osobom przesłuchującym udziela następujących rad: „Zacznij od zadawania łatwych pytań. Zadbaj o to, by były formułowane prosto. Jedno pytanie za jednym razem. (...) Postępuj wolno, na jednakowym poziomie i uprzejmie, a świadek będzie czuł się pewnie. (...) świadek, nie czując się pewnie, może wydawać się sztuczny i nienaturalny, a w ten sposób jest bardziej prawdopodobne, że sąd (błędnie) nie oprze się na jego zeznaniach” (Morley 2014, 129-130).

W świetle powyższego konkluzja może być następująca: pytania powinny być dostosowane do poziomu intelektualnego przesłuchiwanego i ich zdolności percepcyjnych. Zadanie pytania głównego, po którym następuje tylko jedno zdanie poboczne, zmniejszenie tempa mówienia oraz przeformułowanie pytania złożonego na zdania pojedyncze może przynieść najlepsze rezultaty (Arntzen 1989, 28). Będzie to bardziej właściwe niż prezentowanie talentu oratorskiego przez adwokatów i oskarżycieli, wszak najodpowiedniejszym momentem na wykazanie się biegłością w *ars bene dicendi* jest chwila wygłaszania mów sądowych.

Wracając jednak do jeszcze innych aspektów opisywanej tu kwestii, perswazyjna siła pytań może zostać wykorzystana nie tylko dzięki kreowaniu odpowiedniej formy pytającej, lecz również poprzez dobór słów. Na pytanie „Jak wysoki był sprawca?” świadek wykaże w odpowiedzi tendencję do zawyżania wzrostu sprawcy, natomiast pytanie „Jak niski był sprawca?” może sprowokować odpowiedź, w której świadek niżej oceni tę cechę (Loftus 1996, 94). W praktyce kryminalistycznej zwraca się również uwagę na to, by sama forma pytań nie zdradzała

zakresu wiedzy przesłuchującego o sprawie. Pytania szczególnie ważne powinny być zadawane w taki sposób, aby osoba przesłuchiwana miała wrażenie, że jest pytana o sprawy mało istotne (por. Gutekunst 1974), więc intencje osoby przesłuchującej pozostają ukryte. W tym celu stosuje się metodę kamuflażu w postaci pozornego niedosłyszenia lub niezrozumienia odpowiedzi, co wymusza na osobie przesłuchiwanej powtórzenie czy dokładniejsze opisanie poszczególnych faktów.

Ryszard Makarowski (2006, 51) wskazuje, że przed przesłuchaniem podejrzanego albo świadka należy przygotować zestaw najważniejszych pytań: uzupełniających, precyzujących i kontrolnych. Jako pierwsze zadaje się pytania dotyczące okoliczności poprzedzających zdarzenie, następnie należy pytać o chwilę jego wystąpienia, a na końcu – związane z sytuacją po zdarzeniu. Zachowanie chronologii ułatwi osobie przesłuchiwanej prawidłowe odtworzenie faktów. Na inne rodzaje pytań zadawanych podczas przesłuchania wskazuje Hornowski (Lubelski *et al.* 1986, 196), który wyróżnia pytania:

- 1) sprawozdawcze ogólne – skłaniające do opisu zdarzenia (np. „Co pan zobaczył?”),
- 2) żądające określenia sytuacji – zaczynające się na ogół od słów: jaki?, gdzie?, który?,
- 3) rozdzielcze – uwzględniające wszystkie możliwości odpowiedzi (np. „Czy tego dnia świadek przebywał w domu czy w pracy?”),
- 4) rozstrzygające (np. Czy w dniu zdarzenia padał śnieg?),
- 5) wyczekujące, które dzieli się dalej na:
 - a) twierdzące (np. „Czy oskarżony nie był wtedy przypadkiem na miejscu zdarzenia?”),
 - b) przeczące, które są bardzo sugestywne (np. „Czy oskarżony może potwierdzić, że podczas spotkania z panią X rozmowa dotyczyła jedynie realizacji projektu i nie przekazał jej pan kluczy do swojego pokoju?”);
- 6) nierozdzielcze – pytania najbardziej sugestywne (np. „Czy oskarżony popełnił zabójstwo przy użyciu broni palnej czy noża?”).

Pytania nieetyczne z natury

Dwa ostatnie rodzaje z wymienionych pytań niosą ze sobą największy ładunek perswazyjny, a ich częste występowanie podczas przesłuchania zostało dostrzeżone również przez prawodawcę. Artykuł 171 § 4 k.p.k. stanowi, że nie wolno zadawać pytań sugerujących osobie przesłuchiwanej treść odpowiedzi. Paragraf 6 tego artykułu zawiera związaną z tym normę kompetencyjną wskazującą, że organ przesłuchujący uchyla pytania określone w § 4, jak również pytania nieistotne. Pytania sugestywne stanowią szczególne zagrożenie dla efektywności

przesłuchania, gdyż nawet natychmiastowe uchylenie takiego pytania nie restytuuje stanu, jaki był w umyśle przesłuchiwanego przed usłyszeniem komunikatu, świadek (czy oskarżony) wie już bowiem, co sugeruje zadające pytanie. Ponadto, podążanie świadka tokiem pierwszej sugestii sprawia, że staje się on podatny na kolejne sugestywne pytania. I przeciwnie, odrzucenie pierwszej sugestii wzmacnia opór świadka w stosunku do następnych (Augustynek 2008, 23). Przykładem pytania, które zawiera w sobie zaplanowaną przez przesłuchującego odpowiedź, może być następująca wypowiedź: „Który z oskarżonych: X czy Y pasł zwierzęta gospodarskie na gruncie należącym do pokrzywdzonego?”. Świadek będzie wówczas skłonny wskazać jedną z wymienionych osób, mimo iż w ogóle nie był pewien, że w miejscu zdarzenia znajdował się X albo Y. W ten sposób przesłuchujący ujawnił odpowiadającemu nieznane przez niego informacje i uzyskał potwierdzenie pożądanego przez siebie kształtu wydarzeń (Stefaniak 1974, 65-66). Pytania sugestywne występują najczęściej w postaci twierdzącej czy zdań modalnych, a większą siłę oddziaływania mają pytania obiektywne i sformułowane negatywnie (Burt 1965, 238-239).

Kolejnym rodzajem pytania, które nastręcza wielu trudności osobom poddanym przesłuchaniu, jest pytanie podchwytliwe. Mimo że jego wykorzystanie nie jest *explicite* zabronione przez ustawy, to jednak ze względu na swój charakter dopuszczalność jego stosowania w warunkach procesu jest kwestią dyskusyjną. Pytający posługuje się takim pytaniem, aby uzyskać zeznanie niezgodne z przekonaniem odpowiadającego poprzez wprowadzenie go w błąd lub wytrącenie z równowagi psychicznej. Perswazyjną siłę pytania podchwytliwego pozwoli zobrazować następujący przykład: w sprawie o zapłatę 500 zł zapytano pozwanego: „Czy pozwany zgodzi się zapłacić kwotę 200 zł na pokrycie wyrządzonej szkody?”. Jeśli pozwany udzieli odpowiedzi twierdzącej, poniekąd uzna on żądanie w części, potwierdzając tym samym gotowość do poniesienia odpowiedzialności odszkodowawczej, mimo iż wcześniej wnosił o oddalenie powództwa, nie przyznając się do winy (Stefaniak 1974, 68). Pytanie podchwytliwe jest zatem pułapką i ma na celu udzielenie przez pytanego odpowiedzi dla niego niekorzystnej – co jednak nie oznacza „niesprawiedliwej”. Sławomir Lewandowski opowiada się za dopuszczalnością stosowania takich pytań, wskazując na funkcję kontrolną, jaką pełnią one podczas przesłuchania, gdyż mogą one posłużyć do zbadania wiarygodności zeznań świadka.

Pytaniami nakłaniającymi do przyjęcia określonych poglądów są także tzw. pytania presupozycyjne, które z góry implikują jedyną pożądaną odpowiedź. Presupozycje pytania, czyli sądy zawarte w pytaniu, a także te, które można z nich wywnioskować, przekazują przesłuchiwanemu określone informacje wprost lub w sposób dorozumiany. Formalnie są to zazwyczaj pytania o rozstrzygnięcie, mogą także występować w postaci szczegółowej.

Pytania służące odkrywaniu prawdy

Analizując perswazyjną rolę pytań dla przesłuchania w postępowaniu sądowym podkreślić należy, że nie służą one jedynie wpływaniu na stanowisko oponenta, lecz także za ich pomocą możliwe jest weryfikowanie prawdziwości zeznań oskarżonych i wyjaśnień świadków. Odkrycie obiektywnej prawdy czy nieścisłości w zeznaniach może być dokonane dzięki zastosowaniu kryminalistycznej metody pytań szczegółowych, polegającej na przygotowaniu dużej liczby pytań i „zasypaniu” nimi oskarżonego. Metoda ta zawdzięcza swoją skuteczność ograniczonej możliwości skoncentrowania się przesłuchiwanego, gdyż wśród wielu szczegółów powtarzanych w formie odpowiedzi na pytanie o ten sam fakt nietrudno o pomyłkę, a zarazem – ujawnienie świadomego przekształcania wersji zdarzenia. Szczegółowe pytania wykorzystuje się także w sytuacji, gdy podejrzany uzgodnił swoje zeznania z innymi osobami mającymi wpływ na wynik sprawy: innymi podejrzanymi czy świadkami. Mechanizm działania tej metody opiera się na założeniu, że można uzgodnić jedynie zasadnicze kwestie, lecz niemożliwym jest osiągnięcie porozumienia co do wszystkich najdrobniejszych aspektów i szczegółów sprawy (Makarowski 2006, 55).

Na wychwycenie sprzeczności w odpowiedziach pozwala również celowe zakłócenie chronologii zdarzeń poprzez przeskakowanie z jednego zagadnienia do innego i rzucanie pytań w sposób pozornie chaotyczny. Taktyka ta jednak wymaga odpowiedniego przygotowania listy pytań, które muszą być nie tylko właściwie dobrane, ale i postawione w odpowiedniej kolejności, w przeciwnym wypadku przesłuchujący może utracić kontrolę nad sytuacją (Stefaniak 1974, 60).

Ukazanie zaistniałych w zeznaniach rozbieżności możliwe jest także dzięki zastosowaniu metody sokratycznej. Jest ona definiowana jako technika prowadzenia przesłuchania poprzez zadawanie pytań i wykorzystywanie udzielonych przez oponenta odpowiedzi jako kolejnych przesłanek zmierzających do udowodnienia własnej tezy (Rybiński i Zeidler 2010, 158). Metoda sokratyczna składa się z dwóch etapów: metody elenktycznej – destruktywnej oraz majeutycznej – pozytywnej, jednak szczególnie ważny dla sytuacji przesłuchiwania świadka jest etap pierwszy. Pytający demaskuje fałszywość twierdzeń rozmówcy poprzez pozorowanie swojej niewiedzy i zadawanie pytań, którymi pragnie okazać zainteresowanie tezą przeciwnika, co zmniejsza jego czujność. Takie pozorne dzielenie tezy oponenta nosi nazwę ironii sokratycznej (por. Zeidler 2008). W końcu następuje doprowadzenie tezy przeciwnika do absurdu poprzez nakłonienie go do udzielenia odpowiedzi sprzecznej z pierwotnie przyjmowanymi przez niego założeniami. Takie efektowne ukazanie logicznej nieścisłości w rozumowaniu świadka czy oskarżonego podważa zaufanie do odpowiadającego w zakresie wiarygodności jego zeznań czy wyjaśnień i dyskredytuje wobec sądu i strony przeciwnej.

Wybór adekwatnych rodzajów pytań stawianych świadkom podczas przesłuchania jest determinowany przez wiele czynników, takich jak wiek osoby przesłuchiwanej, stosunek do innych stron postępowania, stopień rozwoju intelektualnego czy biegłość komunikacyjna, jednak kluczowe dla efektywnego przesłuchania okazuje się rozróżnienie sposobu zadawania pytań świadkom własnym i świadkom strony przeciwnej. W systemie *common law* każda z tych sytuacji charakteryzuje się odmiennymi regułami (dla *examination-in-chief* i *cross-examination*), jednak w prawie polskim takie rozróżnienie nie występuje, co prowadzić może do zniekształcenia ustaleń sądu. W celu uzyskania możliwie najbardziej obiektywnego obrazu zdarzenia sąd powinien znać, oprócz samej treści odpowiedzi świadków, także kontekst – wiedzieć, kto i w jaki sposób zadał pytanie oraz jak wyglądała fizyczna reakcja osoby przesłuchiwanej. Podczas protokołowania często zdarza się jednak, że do protokołu sąd dyktuje jedynie odpowiedzi, w dodatku za pomocą innych słów niż wypowiedziane przez świadka, więc następcza ocena takich dowodów może być nieprecyzyjna. Co więcej, brak uwzględnienia kontekstu w protokole może przysporzyć trudności przy kwestionowaniu ustaleń faktycznych w postępowaniu przed sądem drugiej instancji. Podczas przygotowania do przesłuchania świadków pełnomocnik procesowy powinien sporządzić listę pytań, uwzględniając podział na pytania dla „swojego” świadka i strony przeciwnej (por. Morley 2014). Podstawową różnicą wpływającą na sposób zadawania pytań jest możliwość zapoznania się z treścią zeznań własnych świadków jeszcze przed rozprawą, zatem pełnomocnik strony jest poniekąd zobligowany do skorzystania z tej sposobności. W przeciwnym razie świadek mógłby ujawnić sądowi okoliczności nieprzychylne dla stanowiska strony reprezentowanej bądź nieznane jej adwokatowi, przez co ten miałby mniej czasu na reakcję i obalenie argumentu. Również w przypadku przesłuchiwania świadków strony przeciwnej pełnomocnik procesowy musi zachować rozwagę i jeszcze większą ostrożność, gdyż prawie zawsze zapoznaje się z tymi zeznaniami dopiero podczas rozprawy. Zadanie to wymaga od prawnika przyjęcia pewnej taktyki, opierającej się głównie na zadawaniu pytań zamkniętych – niewskazane jest natomiast proszenie świadka, aby daną kwestię wyjaśnił, odpowiadając na pytania „Co się stało?” czy „Dlaczego...?”, aby nie dopuścić do sytuacji, w której świadek w efekcie podejmie polemikę np. ze stanowiskiem osoby wcześniej składającej zeznania. Z tego samego powodu wskazane jest zadawanie prostych pytań rozstrzygnięcia, ponieważ w zamieszaniu spowodowanym przez pytanie o wiele szczegółów sprawy jednocześnie, świadek może rozpocząć niepożądane przez przesłuchującego wyjaśnianie, zamiast udzielić twierdzącej albo przeczącej odpowiedzi. Można zatem stwierdzić, że sam schemat ułożenia pytań i ich rodzaj ma niepodważalne znaczenie dla procesu również w przedstawionej sytuacji.

Podsumowanie

Perswazyjne wykorzystanie pytań w procesie podlega ograniczeniom płynącym z uregulowań kodeksowych, lecz nie prowadzi to bynajmniej do pomniejszenia znaczenia wypowiedzi pytajnych dla całego dyskursu sądowego. Hybrydyczność retoryki, która ujawnia się w dwuwymiarowej naturze pytań, sprawia, że dzięki sformułowaniu pytania w odpowiedniej formie możliwe jest nie tylko uzyskanie od osoby przesłuchiwanej informacji o stanie sprawy – co jest podstawowym celem w procesie komunikacji – ale także przekonanie jej do podążania schematem rozumowania osoby zadającej pytanie, a nawet – poprzez wykazanie sprzeczności w zeznaniach – do zmiany swojego stanowiska. W pytaniach będących przedmiotem niniejszego artykułu (m.in. pytaniach presupozycyjnych czy retorycznych) dostrzec zatem można ich dwie „strony”: informacyjną, stanowiącą swoistą „otoczkę” pytania i zapobiegającą jego uchyleniu przez sąd w razie ujawnienia się tej drugiej (zasadniczej) „strony” pytania – o naturze perswazyjnej i sugestywnej.

Co więcej, pytania zadawane przez pełnomocników procesowych świadkom pozwalają na skonfrontowanie wizji czy też wersji zaistniałego zdarzenia przedstawionej przez świadków z kształtującym się poglądem sądu. Rozbieżność tych dwóch stanowisk w odniesieniu do stanu faktycznego skłania sąd do dokonania rewizji i krytycznej analizy materiału dowodowego, co może nawet spowodować, że opinia sądu zmieni się przed samym etapem wyrokowania. Zatem, zarówno w przypadku, gdy sąd wyrobił już sobie pogląd na sprawę, jak i wtedy, gdy nie nabrał jeszcze takiego przekonania, strony mają realną możliwość skutecznego i efektownego przedstawienia swego rozumowania.

Bibliografia

- Arntzen, F.** 1989. *Psychologia zeznań świadków*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Arystoteles.** *Retoryka. Retoryka dla Aleksandra. Poetyka*. [przekład] H. Podbielski. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN, 2014.
- Augustynek, A.** 2008. *Sugestia, manipulacja, hipnoza*. Warszawa: Difin.
- Burt, H.E.** 1965. *Psychologia stosowana*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Cioch P., Studzińska S.** 2014. *Postępowanie cywilne*. Warszawa: Wydawnictwo C.H. Beck.
- Gruza, E.** 2009. *Psychologia sądowa dla prawników*. Warszawa: Wolters Kluwer Polska.
- Gutekunst, W.** 1974. *Kryminalistyka. Zarys systematycznego wykładu*. Warszawa: Wydawnictwa Prawnicze PWN.
- Hock, R.R.** 2003. *40 prac badawczych, które zmieniły oblicze psychologii*. Gdańsk: Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne.
- Horoszowski, P.** 1958. *Kryminalistyka*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Jabłońska-Bonca, J.** 2002. *Prawnik a sztuka negocjacji i retoryki*. Warszawa: LexisNexis.
- Korolko, M.** 1990. *Sztuka retoryki. Przewodnik encyklopedyczny*. Warszawa: Wydawnictwo Wiedza Powszechna.

- Lewandowski, S.** 2013. *Retoryczne i logiczne podstawy argumentacji prawniczej*. Warszawa: LexisNexis.
- Lichański, J.Z.** 2000. *Retoryka. Od renesansu do współczesności – tradycja i innowacja*. Warszawa: DiG.
- Loftus, E.F.** 1996. *Eyewitness testimony*. Harvard University Press.
- Lubelski M.J., Stanik J.M., Tyszkiewicz L.** 1986. *Wybrane zagadnienia psychologii dla prawników*. Warszawa: Wydawnictwo Prawnicze PWN.
- Makarowski, R.** 2006. *Manipulacje w postępowaniu karnym*. Kraków: Oficyna wydawnicza „Impuls”.
- Marszał K.** 1992. *Proces karny*. Katowice: Wydawnictwo Volumen.
- Morley, I.** 2014. *Adwokat Diabła. Krótki traktat o tym, jak być naprawdę dobrym w sądzie*. Warszawa: Kancelaria Radcy Prawnego Piotr Staroń.
- Niesiołowski J., Zeidler K.** 2011. *Granice retoryki i erystyki z perspektywy kodeksów etyki zawodowej adwokata i radcy prawnego* [w:] H. Izdebski i P. Skuczyński (red.). *Etyka prawnicza. Stanowiska i perspektywy 2*. Warszawa: LexisNexis.
- Panasiuk, J.** 2013. „Anatomia mówienia”. *Na wokandzie*, nr 4.
- Rusinek M., Załazińska A.** 2010. *Retoryka podręczna, czyli jak wnikliwie słuchać i przekonująco mówić*. Kraków: Znak
- Ruszer, A.** 2008. *Mowa sądowa jako retoryczny gatunek tekstu*. Praca doktorska. Archiwum UJ, Dokt. 2008/101.
- Rybiński P. i Zeidler K.** (red.). 2010. *Leksykon retoryki prawniczej. 100 podstawowych pojęć*. Warszawa: Wydawnictwo C.H. Beck.
- Stefaniak, A.** 1974. *Erystyka i retoryka (poradnik zawodowy dla stosujących prawo)*. Lublin: Studium organizacji pracy.
- Wasilewski, J.** 2014. *Czarne dziury w komunikacji prawników* [w:] J. Bralczyk et alii, *Wymowa prawnicza*. Warszawa: Wydawnictwo C.H. Beck.
- Wróblewski, B.** 1948. *Język prawny a prawniczy*. Kraków: Polska Akademia Umiejętności.
- Zajadło, J.** 2007. *Leksykon współczesnej teorii i filozofii prawa. 100 podstawowych pojęć*. Warszawa: Wydawnictwo C.H. Beck.
- Zeidler K.** 2008. „Metoda sokratyczna, czyli sposób erystyczny siódmy”. *Edukacja Prawnicza*, nr 6 (99).
- Ziomek, J.** 2000. *Retoryka opisowa*. Wrocław: Ossolineum.