

Retoryka zreinterpretowana

Rhetoric reinterpreted

13 (1) 2026

ISSUE EDITOR: EWA MODRZEJEWSKA

JOANNA KIEREŚ-ŁACH

KATOLICKI UNIWERSYTET LUBELSKI JANA PAWŁA II, POLSKA

<https://orcid.org/0000-0002-4716-8674>joanna.kieres-lach@kul.pl

Rola uśmiechu w *actio*: między ekspresją niewerbalną a perswazją retoryczną

The role of the smile in *actio*: Between nonverbal expression and rhetorical persuasion

Abstract

W artykule podejmuje się problem uśmiechu jako perswazyjnego składnika komunikacji niewerbalnej. Problem usytuowany jest między klasyczną teorią retoryczną a współczesnymi badaniami nad emocjami i interakcją społeczną. Wskazuje się miejsce uśmiechu i jego rolę w konstruowaniu *ethosu*, *pathosu* oraz *captatio benevolentiae*, odwołując się do ujęć Arystotelesa, Cyncerona i Kwintyliana, a także do studiów nad mimiką i ekspresją emocjonalną (m.in. Duchenne, Knapp). Autorka argumentuje, że uśmiech – tradycyjnie postrzegany jako gest spontaniczny – może być również świadomie wykorzystywanym narzędziem retorycznym, które wzmacnia wiarygodność mówcy, rezonans emocjonalny oraz poczucie relacyjnej bliskości z odbiorcą. Interdyscyplinarne ujęcie łączy perspektywy retoryczne, psychologiczne i neurobiologiczne, ukazując uśmiech jako mikro-strategię perswazji zakorzenioną zarówno w kategoriach etycznych, jak i afektywnych.

The article examines the smile as a persuasive element of nonverbal communication situated at the intersection of classical rhetorical theory and contemporary research on emotion and social interaction. It explores the role of the smile in constructing *ethos*, *pathos*, and *captatio benevolentiae*, drawing on the works of Aristotle, Cicero, and Quintilian, as well as studies of facial expression (including Duchenne and Knapp). The paper argues that the smile – traditionally regarded as a spontaneous gesture – can also function as a deliberately employed rhetorical device that enhances speaker credibility, emotional resonance, and relational closeness with the audience. Integrating rhetorical, psychological, and neuroscientific perspectives, the article conceptualizes the smile as a micro-strategy of persuasion rooted in both ethical and affective dimensions.

Key words

uśmiech, retoryka, perswazja, *ethos*, komunikacja niewerbalna, uśmiech Duchenne'a, *captatio benevolentiae*, *actio*
smile, rhetoric, persuasion, *ethos*, nonverbal communication, Duchenne smile, *captatio benevolentiae*, *actio*

License

This work is licensed under a Creative Commons Attribution 4.0 international (CC BY 4.0).

The content of the license is available at <http://creativecommons.org/licenses/by/4.0/>

Received: 7 January 2026 | Accepted: 9 March 2026

DOI: <https://doi.org/10.29107/rr2026.1.1>

JOANNA KIEREŚ-ŁACH

KATOLICKI UNIWERSYTET LUBELSKI JANA PAWŁA II, POLSKA

<https://orcid.org/0000-0002-4716-8674>

joanna.kieres-lach@kul.pl

Rola uśmiechu w *actio*: między ekspresją niewerbalną a perswazją retoryczną

1. Wprowadzenie

Uśmiech należy do najbardziej rozpoznawalnych sygnałów niewerbalnych, a zarazem do tych, których funkcje komunikacyjne pozostają silnie kontekstowe i zależne od relacji między uczestnikami interakcji. W literaturze przedmiotu opisywany jest on jako gest pełniący równocześnie funkcję ekspresyjną (wyrażanie stanów emocjonalnych), relacyjną (regulowanie dystansu i bliskości) oraz pragmatyczną (wpływ na przebieg i interpretację aktu komunikacyjnego). Ta wielofunkcyjność sprawia, że uśmiech stanowi szczególnie interesujący, choć metodologicznie wymagający, przedmiot analizy w perspektywie retorycznej.

Klasyczna retoryka, mimo że nie operowała aparatem pojęciowym współczesnej psychologii emocji, dostrzegała znaczenie mimiki jako integralnego składnika *actio*. Ekspresja twarzy mówcy była rozumiana nie tylko jako odzwierciedlenie stanów wewnętrznych, lecz także jako środek kształtowania nastawienia audytoryum. W tym kontekście uśmiech pełni szczególną rolę w budowaniu *ethosu* oraz w inicjowaniu *captatio benevolentiae*, czyli pozyskiwaniu życzliwości odbiorców na wstępnym etapie aktu perswazyjnego¹.

Celem niniejszego artykułu jest interdyscyplinarna analiza uśmiechu jako narzędzia perswazji retorycznej, łącząca intuicje klasycznej teorii retorycznej z ustaleniami współczesnej psychologii społecznej, neuronauki oraz badań nad komunikacją niewerbalną. W analizie uwzględniono zarówno podstawowe kategorie retoryki antycznej i jej współczesnych rozwinięć, jak i wnioski płynące z nauk o komunikacji i psychologii emocji. Perspektywa artykułu ma charakter wielodyscyplinarny, przy zachowaniu retoryki jako dominującej ramy interpretacyjnej.

1. W niniejszym artykule termin „perswazja” rozumiany jest szeroko jako wszelkie działania komunikacyjne zmierzające do kształtowania postaw, nastawień i gotowości do przyjęcia określonych treści, a nie wyłącznie jako formalne argumentowanie w sytuacjach publicznych.

Oparciem dla rozważań są czołowe, szeroko cytowane publikacje naukowe, umożliwiające odpowiedzialne powiązanie refleksji retorycznej z aktualnym stanem wiedzy empirycznej².

Punktem wyjścia analizy jest założenie, że uśmiech pełni w komunikacji retorycznej trzy podstawowe funkcje, które porządkują dalsze rozważania.

1. gest inicjujący *captatio benevolentiae*,
2. element konstytuujący *ethos* mówcy w strukturze *actio*,
3. mechanizm regulujący emocjonalną dynamikę relacji nadawca-odbiorca.

Dotychczasowe badania nad uśmiechem koncentrują się przede wszystkim na jego funkcjach psychologicznych i społecznych: od klasycznych analiz ekspresji mimicznej (Duchenne 1990; Ekman 2006) po współczesne ujęcia neuropsychologiczne i komunikacyjne (Knapp, Hall, Horgan 2014; Burgoon, Guerrero, Manusov 2016). W polskim piśmiennictwie retorycznym istotny wkład w badania nad niewerbalnością wnosi Barbara Sobczak (2009), omawiając pozajęzykowe środki wyrazu jako integralny element *actio*³.

Zagadnienia komunikacji niewerbalnej i multimodalności były także szeroko analizowane w ramach badań prowadzonych m.in. przez badaczy związanych ze środowiskiem poznańskim (Karpiński et al. 2018) oraz krakowskim (Winiarska, Załazińska 2018; Winiarska, Załazińska 2023⁴) gdzie podkreślano ściśle powiązania zachowań niewerbalnych z tokiem wypowiedzi werbalnej, strukturą interakcji oraz kontekstem sytuacyjnym. Badania te ukazują komunikację jako proces zintegrowany, w którym poszczególne tryby ekspresji wzajemnie się dopełniają i warunkują. W polskich badaniach psychologicznych ważnym punktem odniesienia pozostaje ponadto monografia Piotra Szaroty (2006), w której uśmiech analizowany jest jako zjawisko osadzone kulturowo, regulowane normami społecznymi i powiązane z mechanizmami autoprezentacji, afiliacji oraz zarządzania wrażeniem w kontaktach interpersonalnych. Autor pokazuje, że ekspresja mimiczna nie ma

2. Należy zaznaczyć, że kategorie psychologiczne i neurobiologiczne nie są tu traktowane jako odpowiedniki klasycznej retoryki, lecz jako kontekst wspierający ich interpretację. Odniesienie do współczesnych badań służy wyłącznie pogłębieniu zrozumienia funkcjonowania uśmiechu jako elementu *actio*, a nie reinterpretacji antycznych teorii.

3. Chodzi zwłaszcza o artykuł pt. *Retoryka a niejęzykowe środki komunikacji* (2009), w którym Autorka analizuje znaczenie niejęzykowych elementów w komunikacji z perspektywy retoryki rozumianej jako sztuka przemawiania ukierunkowana na perswazję. Zwraca uwagę, że potencjał perswazyjny mówcy, który ujawnia się w fazie *actio*, zależy m.in. od jego wiarygodności, kompetencji, podobieństwa do odbiorcy, sympatii oraz charyzmy – a wszystkie te czynniki w różnym stopniu kształtowane są przez elementy pozajęzykowe. B. Sobczak omawia gesty, mimikę, ruchy i postawy ciała, dystans fizyczny, wygląd i ubiór, a także aspekty paralingwistyczne, podkreślając przy tym, że skuteczne wykorzystanie tych środków wymaga przestrzegania zasad adekwatności, funkcjonalności i wiarygodności, które należy dopasować do charakteru i potrzeb odbiorcy oraz celu wypowiedzi. W moim artykule zdecydowałam się zawęzić punkt ciężkości do jednej, szczególnej formy ekspresji – uśmiechu – co pozwala na dokładniejszą analizę jego roli w interakcji perswazyjnej, przy jednoczesnym osadzeniu rozważań w szerszym kontekście omawianym przez B. Sobczak.

4. Są to opracowania zbiorowe prezentujące wyniki badań nad multimodalnością komunikacji oraz współdziałaniem środków werbalnych i niewerbalnych w interakcji. Zawarte w nich studia ukazują różnorodne perspektywy badawcze – lingwistyczne, pragmatyczne i komunikologiczne – oraz analizują rolę gestu, mimiki, prozodii i przestrzeni komunikacyjnej w tworzeniu znaczenia.

charakteru uniwersalnie „naturalnego”, lecz podlega historycznym i kulturowym konwencjom, co ma istotne znaczenie także dla jej funkcjonowania w perswazji (Szarota 2006).

Ze względu na rozległość problematyki uśmiechu w komunikacji społecznej tekst ma charakter analityczno-porządkujący. Uwzględniono przede wszystkim te aspekty, które pozostają bezpośrednio związane z działaniem uśmiechu w ramach retorycznej *actio* oraz jego funkcją w budowaniu *ethosu* i otwartości audytorium. W artykule wykorzystano także przykłady zaczerpnięte z praktyki komunikacyjnej i współczesnego dyskursu publicznego, które pełnią funkcję ilustracyjną i służą zobrazowaniu omawianych mechanizmów w realnych sytuacjach interakcyjnych.

Zestawienie refleksji klasycznych teoretyków retoryki z wynikami współczesnych badań nad emocjami i komunikacją niewerbalną pozwala ukazać uśmiech jako gest o wysokim potencjale perswazyjnym, którego skuteczność zależy od kontekstu, stosowności oraz relacyjnego wymiaru aktu retorycznego.

2. Uśmiech w perspektywie badań nad ekspresją mimiczną

Zanim uśmiech zostanie osadzony w klasycznych ramach retorycznych, konieczne jest krótkie przedstawienie jego podstawowych właściwości ekspresyjnych i psychologicznych, które stanowią punkt odniesienia dla dalszej analizy.

2.1. Czym jest „uśmiech Duchenne’a”?

Choć antyczni mówcy i nauczyciele retoryki wydawali się doskonale rozumieć rolę mimiki, to tak naprawdę dopiero rozwój neurologii XIX wieku umożliwił precyzyjne opisanie mechanizmów powstawania uśmiechu. Kluczową rolę odegrał Guillaume Duchenne de Boulogne, francuski neurolog i pionier badań nad ekspresją twarzy, który jako pierwszy odróżnił uśmiech spontaniczny od uśmiechu intencjonalnego, wskazując, że są w nie zaangażowane inne mięśnie (Duchenne 1990, 9–12). Choć jego badania mają dziś przede wszystkim znaczenie historyczne, pozostają one punktem odniesienia dla współczesnych analiz autentyczności ekspresji mimicznej.

Duchenne prowadził eksperymenty z użyciem impulsów elektrycznych pobudzających mięśnie twarzy, które następnie fotografował. Jego celem było znalezienie mięśniowej podstawy emocji – czyli odpowiedzi na pytanie: „czy można rozpoznać autentyczne uczucia po mimice?”.

Wyniki były zaskakujące:

- Uśmiech prawdziwy angażuje dwa obszary:

- *musculus zygomaticus major*, czyli mięsień jarzmowy większy (związany z unoszeniem kącików ust),
- *musculus orbicularis oculi*, czyli mięsień okrężny oka (naturalne przykurcze wokół oczu, tzw. „kurze łapki”).

- Uśmiech „społeczny” lub wyuczony aktywuje tylko pierwszy z tych mięśni – jarzmowy. Brakuje w nim ekspresji oczu. To uśmiech grzecznościowy, kurtuazyjny, często używany w perswazji lub manipulacji.

Co ważne, Duchenne zauważył, że ludzie intuicyjnie odróżniają te dwa rodzaje uśmiechów, nawet jeśli nie umieją tego nazwać. Dzisiaj wiemy, że reakcja na uśmiech prawdziwy uruchamia w mózgu ośrodek nagrody⁵ – dotyczy to zarówno osoby uśmiechającej się, jak i tej, która patrzy. To właśnie ta różnica pozwoliła Duchenne’owi opisać zjawisko, które dziś określamy mianem „uśmiechu Duchenne’a” – ekspresji uchodzącej za najbardziej autentyczny, emocjonalnie „głęboki” rodzaj uśmiechu (Duchenne 1990, 12–16).

2.2. Uśmiech jako wskaźnik autentyczności emocji

Te przełomowe odkrycia Duchenne’a znalazły potwierdzenie w badaniach przeprowadzonych dużo później przez Paula Ekmana i Erikę Rosenberg, którzy dowiedli, że uśmiech prawdziwy (autentyczny) jest trudny do sfalszowania, aktywizuje automatycznie pozytywne reakcje emocjonalne u odbiorców, a co więcej, pełni funkcję sygnalizatora autentyczności. W swoich badaniach wykorzystali tzw. system FACS (Facial Action Coding System), który pozwolił im sformułować wniosek, zgodnie z którym uśmiech autentyczny różni się zarówno w zakresie dynamiki, jak i czasowej koordynacji mięśniowej od uśmiechu sztucznego, a więc wymuszonego, zawodowego – ang. *surface acting* (Ekman, Rosenberg 1997).

Współczesna psychologia wskazuje, że uśmiech pojawia się nie tylko jako odbicie emocji, ale także jako mechanizm ich regulowania. Badania pokazują, że osoby uśmiechające się podczas wykonywania jakiegoś stresującego zadania szybciej wracają do równowagi (Fredrickson, Levenson 1998, 191–220). Dodatkowo – jak się okazuje – uśmiech, nawet jeśli jest wymuszony, obniża aktywność ciała migdałowatego, które odpowiada za reakcję strachu (Niedenthal 2007, 286–301)⁶. Warto przywołać także eksperymenty z tzw. *facial feedback hypothesis*, które wykazały,

5. W badaniu z użyciem fMRI wykazano, że poprawnie rozpoznawane autentyczne uśmiechy (w porównaniu z uśmiechami pozowanymi) aktywują obszary mózgu związane z przetwarzaniem nagrody, co sugeruje, że prawdziwy uśmiech aktywuje układ nagrody w mózgu i może pełnić funkcję sygnału o wartości społecznej, zob. więcej na ten temat: (Lee et al. 2023).

6. Należy pamiętać, że mechanizmy regulacji emocji poprzez mimikę mają charakter probabilistyczny, a nie deterministyczny. Oznacza to zatem, że wpływają na emocje, ale ich nie wywołują w sposób automatyczny.

że aktywizacja mięśni odpowiedzialnych za uśmiech zwiększa subiektywne poczucie spokoju (Ekman 2006).

Opisane zjawiska pozwalają sformułować wniosek, zgodnie z którym uśmiech stanowi narzędzie autoregulacji – zarówno na poziomie fizjologicznym, jak i komunikacyjnym⁷. Paradoksalnie jednak, ta sama mimika, która wspiera regulację emocji i ułatwia nawiązywanie kontaktu, może pełnić także funkcję maskowania uczuć niepożądanych w danej sytuacji społecznej. W kulturach, w których silnie promowana jest pozytywna ekspresja – na przykład w Stanach Zjednoczonych – obserwuje się zjawisko tzw. *masking smile*, czyli uśmiechu używanego w celu np. zachowania społecznej poprawności, redukcji napięcia w interakcjach, ukrycia smutku, frustracji lub lęku, podtrzymania wizerunku osoby emocjonalnie stabilnej. I rzeczywiście, badania nad regulacją emocji wskazują, że takie zastosowanie uśmiechu, choć społecznie funkcjonalne, może prowadzić do obniżenia subiektywnego dobrostanu (Brotheridge, Lee 2003, 365–379), wzrostu napięcia i lęku wewnętrznego oraz utrudnienia nawiązywania autentycznego kontaktu z odbiorcą.

3. Retoryczne ramy interpretacji uśmiechu

W tej części artykułu uśmiech zostaje osadzony w klasycznych ramach teorii retorycznej, ze szczególnym uwzględnieniem kategorii *ethosu*, *captatio benevolentiae* oraz *actio*.

3.1. Uśmiech w kontekście klasycznej teorii *ethosu*

W *Retoryce* Arystoteles wyróżnił trzy środki perswazji: *logos*, *ethos* i *pathos* (I, 2). Te trzy elementy wzajemnie się warunkują – racjonalny wywód nie wystarczy, jeśli mówca nie wzbudzi zaufania, a emocje odbiorców nie zostaną właściwie ukierunkowane bez etycznej podstawy argumentacji. Podobnie Ciceron w *De oratore* (II, 115) podkreślał, że mówca musi nie tylko dowodzić, ale również wzbudzać sympatię i zaufanie. Klasyczna triada *docere, movere, delectare* – uczyć, poruszać, zachwycać – zakłada, że nadawca dostosowuje emocjonalny ton wypowiedzi do odbiorcy, a zatem również do pierwszego wrażenia, jakie wywołuje. W tym kontekście uśmiech pełni funkcję wspierającą *ethos* i *captatio benevolentiae*. Stanowi sygnał życzliwości mówcy oraz jego kompetencji komunikacyjnej, co znajduje potwierdzenie zarówno w Arystotelesowskim ujęciu *ethosu* (*Retoryka*, II, 1–2), Ciceroniańskiej zasadzie *captatio benevolentiae* (*O mówcy*, I, 22–24),

7. Warto zauważyć, że choć rozpoznawalność ekspresji radości ma charakter międzykulturowy, funkcje uśmiechu nie są uniwersalne. Kultury proekspresyjne (np. amerykańska) wzmacniają jego rolę w kontaktach społecznych, podczas gdy kultury neutralne lub powściągliwe (m.in. japońska, skandynawska) ograniczają ekspresję mimiki, co wpływa na retoryczną interpretację gestu. W konsekwencji skuteczność uśmiechu może zależeć także od lokalnych norm emocjonalnych i wrażliwości kulturowej odbiorcy, zob. Ekman, Friesen, 1971.

jak i w Kwintylińskiej koncepcji *actio* (*Kształcenie mówcy*, XI, 3). Uśmiech jako element panowania nad emocjami i umiejętnego dostosowania się do sytuacji komunikacyjnej, ukazuje dobrą wolę mówcy oraz stabilność jego postawy.

Kwintylian rozwijał to podejście, łącząc aspekt moralny i estetyczny retoryki. Jego słynna definicja mówcy – *vir bonus dicendi peritus*, „mąż dobry, biegły w mówieniu” – podkreśla wymóg spójności między charakterem człowieka a jego sposobem przemawiania (*Kształcenie mówcy*, I, 9–11). Choć Kwintylian nie analizował uśmiechu bezpośrednio, jego koncepcja *actio* pozwala odczytać ten gest nie tylko jako narzędzie komunikacji, lecz również znak postawy etycznej – zewnętrzne odzwierciedlenie wewnętrznej harmonii między myślą, słowem i gestem. W niniejszym ujęciu jest to jednak interpretacja autorska, oparta na rekonstrukcji Kwintyliana koncepcji *actio*, a nie bezpośrednio stanowisko samego autora.

Gest i mimika od początku stanowiły zatem integralną część *actio*, czyli sposobu wygłoszenia mowy. Uśmiech pełni zatem funkcję zarówno ekspresyjną, jak i pragmatyczną – wyraża emocje, a jednocześnie kształtuje sposób odbioru komunikatu. Wzmacnia *ethos*, ponieważ – zgodnie z definicją Arystotelesa – wiarygodność mówcy jest kategorią percepcyjną, aktualizującą się w recepcji publiczności (*Retoryka*, II, 1, 1377 b 25). W tym sensie uśmiech komunikuje: „jestem przyjazny, otwarty, nie stanowią zagrożenia”.

Cycon akcentował, że zdobycie życzliwości słuchaczy (*captatio benevolentiae*) jest pierwszym krokiem skutecznej mowy (*O mówcy*, II, 182), a Kwintylian wskazywał na istotność pierwszego kontaktu poprzez *actio* (*Kształcenie mówcy*, XI, 3, 72–75). Klasyczna tradycja retoryczna zatem rozumie *ethos* jako sposób postrzegania mówcy przez publiczność (*Retoryka*, II, 1). Uśmiech – choć nie analizowany bezpośrednio – w oczywisty sposób wpisuje się w tę kategorię.

Współczesna refleksja retoryczna potwierdza te intuicje. Kenneth Burke (1969, rozdz. I–III, szczególnie fragmenty poświęcone pojęciu identyfikacji) czy Chaim Perelman i Lucie Olbrechts-Tyteca (1969, 65–66) wskazują, że skuteczność argumentacji zależy nie tylko od logiczności wywołu, lecz także od relacyjnego wymiaru komunikacji – budowania wspólnoty z audytorium opartej na zaufaniu i identyfikacji. Uśmiech staje się w tym ujęciu wstępem do niewerbalnego „dialogu”, poprzedzając merytoryczny przekaz. *Ethos* jest w związku z tym procesem – relacją konstruowaną w odbiorze (Herman, 107–126). Choć uśmiech może wzmocnić tę relację, nie zastąpi rzeczowej argumentacji ani nie ukryje braków merytorycznych lub kompozycyjnych.

W tym miejscu warto podkreślić, że klasyczna retoryka, choć nie traktowała uśmiechu jako osobnej kategorii, konsekwentnie wskazywała na wagę pierwszego wrażenia, spójności postawy i moralnego wymiaru komunikacji. Uśmiech może być zatem traktowany jako współczesna kategoria analityczna, umożliwiająca

reinterpretację antycznych intuicji dotyczących spójności między treścią mowy, charakterem mówcy i sposobem jej wykonania. W tym ujęciu pełni on funkcję sygnału relacyjnego, inicjującego kontakt z audytorium i współtworzącego warunki powodzenia aktu perswazji.

3.2. Uśmiech jako element *captatio benevolentiae*

Skoro – jak pokazano powyżej – *ethos* mówcy konstytuuje się nie tylko poprzez treść wypowiedzi, lecz także poprzez sposób jej odbioru, zatem naturalnym krokiem jest zbadanie środków budujących tę pierwotną formę wiarygodności. W retoryce klasycznej takim środkiem jest – wspomniane już powyżej – *captatio benevolentiae*, czyli pozyskiwanie życzliwości odbiorców jeszcze przed rozpoczęciem właściwego wywodu (Lausberg 2002, 147–148; Amossy 2001, 1–23). O ile *ethos* dotyczy całościowej postawy nadawcy, o tyle *captatio benevolentiae* odnosi się do momentu inicjalnego, w którym mówca „otwiera” relację i przygotowuje audytorium na przyjęcie argumentacji. Tradycja retoryczna wskazuje, że powodzenie tego etapu rozstrzyga się w ciągu pierwszych sekund lub minut kontaktu. Współczesne badania psychologiczne potwierdzają tę diagnozę – to właśnie pierwsze dwie minuty determinują emocjonalny stosunek odbiorców do osoby mówiącej (Willis, Todorov 2006, 592–598). Nie chodzi tu jedynie o wzbudzenie sympatii, lecz o stworzenie warunków, w których audytorium staje się podatne na przyjęcie argumentów, a więc przechodzi proces, który antyczni nazywali *docilem parare*.

W tym kontekście uśmiech może pełnić funkcję szczególnie istotną. O ile w ramach *ethosu* stanowi sygnał spójności postawy mówcy, o tyle w strukturze *captatio benevolentiae* działa jako gest inicjalny – otwiera kanał komunikacji i obniża próg wejścia w relację retoryczną. Uśmiech redukuje dystans, komunikuje bezpieczeństwo oraz orientację na współobecność – elementy niezbędne do wytworzenia minimalnej wspólnoty komunikacyjnej, koniecznej, by realizować cele *docere, movere, delectare*.

Współczesne badania z zakresu psychologii społecznej i komunikacji niewerbalnej wskazują, że uśmiech może zwiększać poziom zaufania wobec nadawcy, wzmacniać skłonność do kooperacji, sprzyjać życzliwej interpretacji przekazu oraz obniżać percepcję zagrożenia w sytuacjach społecznych (Willis, Todorov 2006; Burgoon, Guerrero, Manusov 2016; Knapp, Hall, Horgan 2014). Mechanizmy te odpowiadają temu, co w retoryce klasycznej opisywano jako przygotowanie audytorium do odbioru mowy (*docilem parare*), jednak współczesna analiza pozwala uchwycić je na poziomie konkretnych, obserwowalnych zachowań niewerbalnych. Uśmiech nie jest zatem realizacją „intuicji” klasycznych autorów, lecz jednym z empirycznie opisanych środków, które pełnią funkcję inicjalną wobec dalszych

etapów perswazji, redukując dystans percepcyjny między mówcą a słuchaczami. Z tej perspektywy *captatio benevolentiae* nie jest dodatkiem do retorycznego aktu, lecz warunkiem jego zaistnienia. Nie zapewnia jeszcze skuteczności mowy, ale czyni ją możliwą – umożliwia przejście od obecności fizycznej mówcy do rzeczywistego dialogu retorycznego. Dlatego właśnie stanowi jeden z kluczowych elementów *actio*, rozumianej przez Kwintyliana jako sztuka nadania słowom właściwego wyrazu poprzez ciało, głos i mimikę (*Kształcenie mówcy*, XI 3, 72–75).

W rezultacie uśmiech – gest pozornie prosty – może realizować głęboką funkcję retoryczną: przekształca odbiorcę z biernego słuchacza w uczestnika relacji perswazyjnej. To właśnie w tym momencie rodzi się możliwość skutecznego argumentowania.

Dodajmy jeszcze, że w analizie uśmiechu pojawia się często pytanie o intencję mówcy, a zatem o to, czy uśmiech jest wyrazem rzeczywistego nastawienia czy jedynie strategią? Retoryka radzi sobie z tym dylematem, nie odwołując się do wewnętrznych motywacji, lecz do zadań mówcy i funkcji, jakie pełnią elementy *actio*. W tym sensie uśmiech nie jest autonomicznym sygnałem, ale częścią retorycznego wykonania, ocenianą zawsze w kontekście celu mowy, stylu, sytuacji oraz reakcji audytorium. Jego interpretacja nie zależy więc od przypisywanej nadawcy „szczerości”, lecz od spójności między jego działaniem a strukturą wypowiedzi. Tak rozumiany uśmiech wpisuje się w retoryczną koncepcję *ethosu* – nie jako cechy charakteru mówcy, lecz jako elementu budującego wiarygodność w sposób widoczny i interakcyjny.

3.3. Perswazja niewerbalna – ramy teoretyczne

Perswazja niewerbalna stanowi trzeci – obok werbalności i pozawerbalności – podstawowy filar retorycznego oddziaływania na odbiorcę. Podczas gdy dwa pierwsze obszary są bezpośrednio związane ze słowem (jego strukturą, brzmieniem i sposobem wypowiedzania), komunikacja niewerbalna funkcjonuje równolegle do treści, a niekiedy wręcz ją poprzedza i warunkuje. W retoryce klasycznej obszar ten był integralną częścią *actio*, czyli sposobu wygłaszania mowy.

W literaturze z zakresu retoryki i komunikacji wyróżnia się na ogół dwie klasy środków wyrazu. Są to: środki werbalne, które obejmują elementy językowego kształtu wypowiedzi, takie jak tropy, figury stylistyczne, konstrukcje składniowe czy kompozycję argumentacji, a także środki niewerbalne, które nie mają charakteru językowego, lecz funkcjonują w ścisłym powiązaniu z przekazem werbalnym i innymi trybami komunikacyjnymi – zalicza się do nich kontakt wzrokowy, mimikę, gestykulację, postawę ciała, sposób poruszania się, wygląd, użycie rekwizytów, a także fizjologiczne sygnały emocji, takie jak drżenie rąk czy napięcie mięśni (Knapp, Hall, Horgan 2014). W obrębie tej drugiej kategorii wyróżnia się

także aspekty głosowe – ton, tempo, rytm, akcent – określane w literaturze jako paralingwistyczne, które, mimo iż nie należą do języka samego w sobie, modulują znaczenie komunikatu. Należy przy tym podkreślić, że współczesne badania nad komunikacją multimodalną podkreślają, że zachowania niewerbalne nie funkcjonują autonomicznie, lecz są interpretowane w relacji do wypowiedzi werbalnej i kontekstu interakcyjnego (McNeill 2005; Kendon 2004).

Na podstawie analizy różnych ujęć proponuję zatem podział środków wyrazu na trzy klasy: werbalne, pozawerbalne oraz niewerbalne, który pozwala precyzyjniej opisać rolę poszczególnych sygnałów w procesie komunikowania i perswazji. Taki podział stanowi syntetyczne ujęcie różnych klasyfikacji i umożliwia szczegółową analizę funkcji retorycznych zarówno słowa, jak i sygnałów pozajęzykowych.

Warto w tym miejscu wyraźnie odróżnić także komunikację niewerbalną jako szeroką kategorię opisującą wszelkie sygnały pozajęzykowe – od *actio*, która w retoryce klasycznej obejmuje wyłącznie te elementy ekspresji, które są funkcjonalnie powiązane z wykonaniem mowy. *Actio* obejmuje sposób wykonania mowy, a więc świadome operowanie gestem, mimiką, głosem i postawą ciała. Niewerbalność opisuje zachowania, natomiast *actio* odnosi się do ich retorycznej funkcji. To rozróżnienie jest kluczowe z perspektywy perswazji, ponieważ elementy niewerbalne – spontaniczne lub nawykowe – mogą wspierać wypowiedź, ale również niezamierzenie ją osłabiać. Włączenie uśmiechu w ramy *actio* pozwala analizować go jako narzędzie powiązane z mową, a nie tylko jako spontaniczną ekspresję, i dzięki temu odróżnić jego funkcję perswazyjną od potencjalnie manipulacyjnej. Kwintyliusz, opisując *actio*, podkreślał, że tzw. mowa ciała często wyprzedza słowo, ponieważ najpierw widzimy mówcę, a dopiero potem słyszymy, co mówi (*Kształcenie mówcy*, XI). W konsekwencji środki niewerbalne nie stanowią jedynie dodatku do argumentacji, lecz równoległy kanał perswazji, który może ją wzmacniać lub – w przypadku niespójności – osłabiać.

Współczesne badania z zakresu teorii komunikacji oraz psychologii potwierdzają klasyczne rozróżnienia dotyczące roli środków niewerbalnych (Mehrabian 1980; Burgoon, Guerrero, Manusov 2016; Knapp, Hall, Horgan 2014). Środki te pełnią zróżnicowane funkcje, które można wyróżnić na trzech poziomach. Po pierwsze, mają funkcję ekspresyjną – ujawniają stany emocjonalne mówcy, zarówno te intencjonalnie przekazywane, jak i nieświadome. Po drugie, realizują funkcję pragmatyczną, regulując przebieg interakcji; wskazują momenty rozpoczęcia, kontynuacji i zakończenia wypowiedzi, nadając jej dynamikę. Wreszcie pełnią funkcję relacyjną, kształtując ramy kontaktu – budują lub redukują dystans, określają stopień zaufania, współobecności i poczucia bezpieczeństwa uczestników komunikacji.

To właśnie funkcja relacyjna tworzy teoretyczne zaplecze dla – omówionego powyżej – *captatio benevolentiae*. Uśmiech zajmuje tu szczególne miejsce, ponieważ badania nad zachowaniami społecznymi wskazują, że jest to sygnał najczęściej rozpoznawalny i odwzajemniany w kontaktach interpersonalnych, co znajduje odzwierciedlenie w naturalnych interakcjach, gdzie uśmiech jednej osoby zwiększa prawdopodobieństwo uśmiechu drugiej osoby i sprzyja pozytywnym reakcjom prospołecznym. Ponadto różne typy uśmiechów wpływają na percepcję intencji i afiliacji w zależności od kontekstu sytuacyjnego, co podkreśla ich rolę jako aktywnych sygnałów społecznych. Co więcej, intensywność i jakość uśmiechu wiążą się z ocenami cech rozmówcy takimi jak ciepło czy kompetencja, które są kluczowe dla jego wiarygodności w oczach odbiorcy. Wreszcie uśmiech jest uznawany za uniwersalny sygnał emocjonalny, rozpoznawalny w wielu kulturach, co pozwala mu pełnić funkcję budowania bezpieczeństwa i redukcji dystansu nawet w kontaktach międzykulturowych (Heerey et al. 2024). Jego skuteczność nie polega na zastąpieniu merytorycznej argumentacji, lecz na stworzeniu warunków, w których argumenty mogą zostać przyjęte z większą otwartością i przychylnością. Uśmiech pełni funkcję sygnału komunikacyjnego, który integruje treść argumentacyjną z dynamiką relacji interpersonalnych. W rezultacie wspiera efektywność perswazyjną przekazu niewerbalnego i stanowi istotny czynnik w osiągnięciu retorycznych celów.

Podsumowując, klasyczna tradycja retoryczna dostarcza niezwykle cennego kontekstu do analizy uśmiechu we współczesnej komunikacji. Po pierwsze, wpisuje ten gest w szeroką kategorię działań performatywnych, od wieków uznawanych za kluczowy składnik skutecznego wystąpienia. Po drugie – pokazuje, że ekspresja mimiczna, choć z natury ulotna, funkcjonuje jako stabilny i znany wszystkim uczestnikom kultury kod, którego właściwe użycie wzmacnia zarówno *ethos* mówcy, jak i relację z audytorium. Wreszcie, retoryka klasyczna uczy, że mimika – w tym uśmiech – powinna być podporządkowana zasadzie *aptum*, czyli stosowności: gest staje się perswazyjny tylko wtedy, gdy harmonizuje z tematem, charakterem mówcy i oczekiwaniami słuchaczy.

3.4. Uśmiech w strukturze *actio*: granice i warunki skuteczności

Choć uśmiech posiada znaczący potencjał retoryczny, jego działanie nie jest ani uniwersalne, ani nieograniczone. W perspektywie klasycznej retoryki – szczególnie w odniesieniu do *actio* i zasady stosowności – skuteczność uśmiechu zależy od zgodności między gestem, sytuacją komunikacyjną, rolą mówcy oraz charakterem tematu. Wyróżnić można zarówno obszary, w których uśmiech wzmacnia przekaz, jak i takie, w których staje się nieadekwatny lub wręcz szkodliwy dla *ethosu*.

A. Sytuacje, w których uśmiech wzmacnia perswazję

Uśmiech pełni szczególną funkcję w trzech typowych kontekstach retorycznych. Po pierwsze – we wstępie (*exordium*), gdzie może realizować *captatio benevolentiae* (*O mówcy*, II, 182-184; *Retoryka*, II, 1–2). Po drugie – w sytuacjach podwyższonego napięcia, działając jako regulator emocjonalny i obniżając percepcję zagrożenia (Ekman 2006; Fredrickson, Levenson 1998). Po trzecie – w warunkach negocjacyjnych, sygnalizując gotowość do współpracy i sprzyjając budowaniu zaufania (Mehrabian 1980; Burgoon, Guerrero, Manusov 2016).

B. Sytuacje, w których uśmiech traci funkcjonalność

Uśmiech staje się nieadekwatny tam, gdzie obowiązuje normatywna powaga stylu lub emocjonalna powściągliwość. Dotyczy to kontekstów, takich jak: żaloba, gniew, ceremoniał i sytuacje wysokiej powagi instytucjonalnej, w których ekspresyjność narusza konwencje stosowności (Ziomek 2000, 57, 78; *Kształcenie mówcy*, XI); wypowiedzi dotyczące cierpienia, krzywdy lub konfliktu moralnego, gdzie uśmiech może zostać odczytany jako wyraz braku empatii (Nussbaum 2010, 47–78).

C. Sytuacje, w których uśmiech może osłabiać lub niszczyć *ethos*

Z perspektywy teorii *ethosu* uśmiech staje się problematyczny, gdy: narusza zasadę stosowności i jest nieadekwatny do charakteru wypowiedzi (*Retoryka*, II, 1–2)⁸, osłabia warstwę racjonalną, przesuwając punkt ciężkości na emocjonalność w sposób nieuzasadniony względem treści (Eemeren, Grootendorst 2004, 1–5⁹) jest odbierany jako nieszczerzy, co badania nad ekspresją mimiczną wiążą z obniżeniem wiarygodności mówcy (Ekman 2022, 294–295).

D. Warunki skuteczności uśmiechu

Aby uśmiech pełnił funkcję wzmacniającą, musi być osadzony w ramach stosowności retorycznej. Oznacza to zgodność z czterema wymiarami:

- a) rola mówcy – gest musi odpowiadać pozycji komunikacyjnej nadawcy (*Kształcenie mówcy*, XI),
- b) treść wypowiedzi – uśmiech nie może kolidować z emocjonalnym ładunkiem komunikatu,

8. Zasada stosowności, omawiana w *Retoryce*, wyznacza ramy oceny adekwatności środków *actio*, w tym mimiki. Choć Arystoteles nie omawia zagadnienia uśmiechu wprost, to jego postulat harmonii między treścią, emocjonalnością i sposobem wykonania mowy pozwala analizować współczesne zjawiska niewerbalne w perspektywie retorycznej stosowności.

9. Odniesienie do Eemeren i Grootendorsta ma tutaj charakter analogiczny – autorzy nie odnoszą się do mimiki ani uśmiechu, lecz ich ujęcie dotyczące zasad krytycznej dyskusji i ich ewentualnych naruszeń pozwala interpretować nadmierną ekspresję jako czynnik, który może przesłaniać racjonalny charakter argumentacji.

- c) normy sytuacyjne – skuteczność zależy od oczekiwań kulturowych i gatunkowych (Burgoon, Guerrero, Manusov 2016),
- d) minimalny poziom autentyczności, ponieważ odbiorcy potrafią rozróżnić ekspresję spontaniczną od wyuczonej, co wpływa na poziom zaufania (Ekman 2022).

Ujęcie to pozwala wpisać uśmiech w strukturę *actio* jako środek nieautonomiczny – działający jedynie wówczas, gdy pozostaje zgodny z zasadą stosowności, wspiera *ethos* i harmonizuje z treścią wypowiedzi, zamiast ją przesłaniać.

4. Uśmiech jako narzędzie perswazyjne: między oddziaływaniem a manipulacją

Po omówieniu teoretycznych ram perswazji niewerbalnej, warto przejść do egzemplifikacji sytuacji, w których uśmiech pełni funkcję regulacyjną lub problematyczną.

4.1. Przykłady *masking smile*

Zjawisko tzw. *masking smile* ilustruje retoryczny problem niespójności między wewnętrznym stanem emocjonalnym a wymogami sytuacji komunikacyjnej, czyli naruszenie zasady *aptum*. W codziennym życiu pojawia się ono w różnych kontekstach: nauczyciel może uśmiechać się do klasy mimo wewnętrznej frustracji po trudnym dniu, a dziecko stara się ukryć smutek przed rówieśnikami, aby uniknąć drwin. Funkcję *masking smile* w bliskich relacjach pokazuje także przykład rodzica, który po kłótni z dzieckiem, wciąż odczuwa złość. Dziecko domaga się natychmiastowego „pogodzenia” i manifestuje potrzebę, aby wszystko było już dobrze. Rodzic, świadomy emocji dziecka i chcąc chronić je przed poczuciem winy lub napięciem, uśmiecha się, zachowując pozorną pogodę ducha. Taki uśmiech nie odzwierciedla autentycznych emocji rodzica, stając się narzędziem regulacji interakcji społecznej: pozwala utrzymać poczucie bezpieczeństwa u dziecka, a jednocześnie daje dorosłemu czas, aby jego własne emocje mogły stopniowo opaść. W tym sensie uśmiech działa jako gest ochronny – chroni wrażliwość dziecka i umożliwia dorosłemu autoregulację, pokazując, że mimika nie zawsze jest odzwierciedleniem prawdziwych przeżyć, lecz bywa świadomie stosowanym narzędziem społecznej i emocjonalnej autoregulacji.

Symboliczny przykład przynosi także występ znanej piosenkarki Adele podczas jednego z koncertów, kiedy będąc w trudnym stanie psychicznym, wyraźnie powstrzymywała łzy, a jednocześnie próbowała uśmiechnąć się do publiczności. Ten uśmiech nie był nieszczerą w sensie etycznym – nie miał na celu dezinformowania odbiorców ani ukrywania intencji. Wręcz przeciwnie, był wysiłkiem, aby okazać wdzięczność i sympatię, mimo że własne emocje temu nie sprzyjały.

Publiczność natychmiast to odczytała i odpowiedziała śpiewem, dodając artystce otuchy. Ten moment pokazuje, że uśmiech może być aktem relacyjnej odpowiedzialności – formą komunikatu: „jestem tu dla was, mimo że wewnątrz jest mi ciężko”. Nie jest to manipulacja, lecz przykład etycznego użycia uśmiechu, który nie fałszuje relacji, lecz ją podtrzymuje. W tym sensie uśmiech Adele nie był maską ani próbą manipulacji, lecz aktem troski o drugiego, mimo własnej kruchości, wpisującym się w etyczne rozumienie perswazji: wzmacnia więź, wyraża życzliwość i chroni relację przed załamaniem w trudnym momencie.

Z perspektywy retorycznej zjawisko *masking smile* można interpretować jako formę regulacji *actio*, w której mówca zarządza konfliktem między stanem wewnętrznym a wymogami sytuacji komunikacyjnej. Uśmiech – choć powszechnie postrzegany jako gest pozytywny i „bezinteresowny” – pełni również funkcję perswazyjną, a jego oddziaływanie bywa dwuznaczne. Sam w sobie jest etycznie neutralny; to sposób jego użycia decyduje, czy jego rola będzie wspierająca, czy manipulacyjna. W retoryce klasycznej forma argumentacji i *actio* powinny być zgodne z treścią, a niewerbalne sygnały, w tym uśmiech, działają podobnie jak język: mogą torować odbiorcę lub uruchamiać ramy interpretacyjne, wpływając na percepcję argumentów poza jego świadomą kontrolą. Nadużycie *actio* ujawnia dysonans między treścią a formą, osłabiając *ethos* mówcy. Uśmiech stosowany świadomie, ale w sprzeczności z przekazem, może być odbierany jako manipulacyjny; natomiast autentyczny buduje trwałe relacje i wzmacnia współpracę (*Retoryka*, I.1; Cialdini 2007, 31–52; Sobczak 2009, 66–69).

Z perspektywy retoryki również istnieje możliwość nadużycia *actio*. Jeżeli niewerbalny sygnał – w tym uśmiech – pozostaje w sprzeczności z argumentacją lub z sytuacją komunikacyjną, może zostać odczytany jako manipulacyjny. Nauczyciele retoryki od starożytności podkreślali, że forma wykonania mowy musi być zgodna z jej treścią oraz z zadaniem mówcy w danej sytuacji. Uśmiech, stosowany nieadekwatnie, nie wzmacnia *ethosu*, lecz go osłabia, ujawniając dysonans między treścią wypowiedzi a jej wykonaniem. Właśnie na tym styku – między spontaniczną niewerbalnością a świadomie kształtowaną *actio* – rodzi się pytanie o etyczny wymiar zastosowania uśmiechu (Sobczak 2009, 66–69).

4.2. Czy uśmiech może być manipulacją?

Pytanie o moralność uśmiechu pojawia się przede wszystkim w kontekście sytuacji, w których jest on używany intencjonalnie i wbrew aktualnym emocjom nadawcy. Manipulacja zachodzi zatem wówczas, gdy uśmiech staje się narzędziem ukrywania rzeczywistych emocji, zdobywania niezasłużonego zaufania,

maskowania intencji czy osłabienia czujności odbiorcy, aby pod jego niewagę zrealizować cel, któremu jest przeciwny (Jaroszyński 2006, 779–780)¹⁰.

Badania psychologii społecznej wskazują, że uśmiech wywołuje tzw. efekt aury – odbiorcy automatycznie przypisują osobie uśmiechniętej więcej pozytywnych cech, nawet jeśli brak ku temu racjonalnych podstaw (Forgas 2008, 94–101; Cialdini 2007, 184–88). Co więcej, uśmiech wzmacnia skłonność do podejmowania decyzji korzystnych dla nadawcy, nawet w sytuacjach, w których sygnały sytuacyjne powinny wzbudzać ostrożność. Przykłady manipulacyjnego użycia uśmiechu można mnożyć: sprzedawca uśmiechający się, by wzbudzić sympatię i skłonić klienta do zakupu zbędnego produktu; polityk maskujący wrogość lub lekceważenie uśmiechem skierowanym w stronę kamer; osoba prosząca o przysługę, która uśmiecha się szerzej niż zwykle, by „zmiękczyć” odbiorcę i zwiększyć szansę na uzyskanie zgody; ktoś, kto spóźnił się na spotkanie, wita się z wyraźnie przepraszającym, przesadnym uśmiechem, aby rozbroić irytację drugiej strony bez realnego uznania winy; koleżanka, która uśmiecha się, gdy słyszemy od niej złośliwy komentarz, próbując zaklasyfikować go jako „żart”, choć w rzeczywistości przekazuje niechęć lub ukrytą rywalizację; uczestnik rodzinnego spotkania, który uśmiecha się sztucznie, by ukryć zmęczenie lub rozdrażnienie toksycznym komentarzem krewnego – uśmiech staje się narzędziem przetrwania, a nie autentycznej relacji.

W takich przypadkach uśmiech pełni funkcję narzędzia wpływu symbolicznego: nie buduje relacji, lecz ją instrumentalizuje; nie komunikuje życzliwości, lecz ją naśladuje. Tym samym przestaje być gestem wspólnotowym, a staje się elementem strategii komunikacyjnej – subtelnym, ale skutecznym środkiem oddziaływania na percepcję i zachowanie odbiorcy. Uśmiech, pozornie niewinny i kulturowo kojarzony z aktem dobroci, może zarówno ułatwiać współpracę, jak i zniekształcać relację poprzez tworzenie fałszywego poczucia bezpieczeństwa, osłabienie krytycznego odbioru komunikatu czy wywołanie nieuzasadnionego zaufania (staje się zatem ambiwalentny). W efekcie odbiorca nie reaguje już na rzeczywiste intencje nadawcy, lecz na ich społecznie „upiększoną” reprezentację, co otwiera przestrzeń dla manipulacji i narusza etyczny wymiar interakcji (Knapp, Hall, Horgan 2014, 214–219).

4.3. Etyka retoryczna a świadome używanie uśmiechu

Intencjonalne używanie uśmiechu nie musi prowadzić do manipulacji – kluczowe staje się bowiem nie samo narzędzie, lecz intencja i relacyjny kontekst

10. Dodajmy, że chodzi o znaczenie komunikacyjne manipulacji, a nie rozumienie jej w kategoriach moralnej oceny jednostki.

jego użycia. W klasycznej teorii retorycznej podstawą oceny wszelkich działań perswazyjnych jest etos mówcy, rozumiany jako rozsądek (*phronesis*), szlachetność (*arete*) oraz życzliwość wobec słuchacza (*eunoia*). Arystoteles podkreślał, że skuteczna i etyczna perswazja nie może abstrahować od dobra odbiorcy, a działania mówcy muszą być zakorzenione w jego dobrej woli (*Retoryka*, II.1). Z tej perspektywy uśmiech – jako element ekspresji niewerbalnej – może być „moralnie pozytywny”, o ile spełnia kilka warunków: wyraża autentyczną życzliwość, ułatwia odbiór treści, redukuje napięcie komunikacyjne, buduje atmosferę bezpieczeństwa i pozostaje adekwatny do charakteru sytuacji. Tak rozumiany uśmiech działa nie jako forma nacisku, lecz jako narzędzie wspierania relacji, które wpisuje się w etyczną koncepcję perswazji.

I znowu, przykłady etycznego zastosowania uśmiechu odnajdujemy w licznych sytuacjach życia codziennego. Nauczyciel, który wchodzi do klasy i obdarza uczniów spokojnym, serdecznym uśmiechem, tworzy przestrzeń sprzyjającą pytaniom, dyskusji i uczniowskiej odwadze – potwierdzając, że środowisko edukacyjne jest miejscem bezpiecznym (por. Noddings 2013, 32–47). Lekarz rozpoczynający trudną rozmowę delikatnym, uspokajającym uśmiechem obniża fizjologiczny poziom lęku pacjenta, ułatwia przyswajanie informacji i buduje klimat zaufania, który – jak pokazują badania – sam w sobie pełni rolę terapeutyczną (Di Blasi et al. 2001, 757–762). Mówca publiczny, uśmiechając się podczas rozpoczęcia wystąpienia, redukuje dystans, potwierdza szacunek wobec audytorium i wprowadza słuchaczy w stan otwartości (*Kształcenie mówcy*, XI.1). Podobnie rodzic, który odpowiada uśmiechem na niepokój dziecka, nie manipuluje nim, lecz wzmacnia jego poczucie bezpieczeństwa (Campos, Frankel, Camras 2004, 223–247)¹¹.

Etyczny uśmiech można zatem opisać za pomocą trzech kluczowych właściwości. Po pierwsze, cechuje go intencjonalna dobroć: nadawca używa go, by ułatwić odbiorcy zrozumienie, obniżyć napięcie lub zadbać o jakość relacji, a nie zdobyć przewagę czy wymusić określone zachowanie. Po drugie, charakteryzuje się proporcjonalnością: nie udaje radości tam, gdzie jej nie ma, nie bagatelizuje powagi sytuacji ani nie zakrywa treści komunikatu. Po trzecie, zachowuje transparentność – odbiorca nie ma poczucia, że jego emocje są wykorzystywane, a uśmiech jest odczytywany jako czytelny, uczciwy sygnał intencji.

W tym sensie uśmiech może być postrzegany jako element etycznego modelu perswazji, zgodnego z zasadą wzajemnego szacunku, współodczuwania i troski o relację między nadawcą a odbiorcą. Ten sposób rozumienia komunikacji akcentuje m.in. Martha Nussbaum, wskazując, że etyczne działanie w sferze publicznej wymaga wrażliwości na emocjonalną kondycję drugiego człowieka i unikania

11. Przywoływane przykłady nie mają charakteru dowodowego, lecz ilustracyjny, co oznacza, że ich funkcją jest konceptualne zobrazowanie omawianych mechanizmów, a nie generalizacja empiryczna.

działań, które mogłyby instrumentalizować jego wrażliwość (Nussbaum 2010, 53–71).

Należy przy tym zaznaczyć, że kulturowa presja „obowiązkowego uśmiechu” może sama w sobie stać się źródłem napięcia komunikacyjnego, a nawet narzędziem wykluczenia tych podmiotów, które nie dysponują równymi możliwościami ekspresji mimicznej.

5. Zakończenie

Przeprowadzona analiza pokazuje, że perswazyjna funkcja uśmiechu znajduje swoje potwierdzenie w wielu obszarach praktyki komunikacyjnej – od edukacji i medycyny, przez politykę, po relacje rodzinne. Uśmiech nie jest w nich wyłącznie sygnałem afektywnym, lecz pełni rolę narzędzia regulacji relacji, kształtowania klimatu emocjonalnego oraz wzmacniania wiarygodności i autorytetu nadawcy. Wgląd w mechanizmy jego działania ujawnia, że zakres i znaczenie uśmiechu w perswazji są znacznie bardziej złożone, niż sugerowałby potoczny odbiór tego gestu.

W perspektywie retorycznej uśmiech lokuje się w obrębie *actio* i może być analizowany jako środek wspierający *captatio benevolentiae*, czyli wzbudzanie życzliwości audytorium wobec mówcy. Arystoteles, Ciceron i Kwintylijan – choć nie wyodrębniali uśmiechu jako autonomicznej kategorii analitycznej – konsekwentnie podkreślali znaczenie mimiki, tonu głosu i gestów jako elementów wpływających na odbiór mowy (*Retoryka*, I.1; *O mówcy*, II.3). Współczesne badania empiryczne pozwalają doprecyzować te klasyczne ustalenia, wskazując, że uśmiech w określonych warunkach zwiększa prawdopodobieństwo pozytywnego przyjęcia wypowiedzi i sprzyja otwarciu odbiorców na dalszą argumentację. Ustalenia psychologii społecznej i neuronauki pokazują ponadto, że uśmiech – zarówno jako akt ekspresji, jak i bodziec percepcyjny – może aktywizować mechanizmy empatii i współodczuwania, obniżać poziom stresu oraz sprzyjać życzliwej interpretacji komunikatu. W kontekście perswazji czyni to z uśmiechu narzędzie szczególnie wartościowe: nie zastępuje ono argumentów, lecz może tworzyć warunki sprzyjające ich skuteczności (Heerey et al. 2024).

Jednocześnie uśmiech posiada wyraźny wymiar etyczny. Jako gest relacyjny może wyrażać troskę, otwartość i gotowość do dialogu, ale może też służyć instrumentalizacji odbiorcy i maskowaniu intencji nadawcy. Z tego względu zarówno klasyczna, jak i współczesna etyka retoryczna akcentuje konieczność odpowiedzialności komunikacyjnej. Uśmiech pozostaje etycznie uprawniony jedynie wówczas, gdy wzmacnia relację i służy dobru odbiorcy, a nie jego podporządkowaniu.

Analiza uśmiechu jako elementu *actio* wymaga również uwzględnienia ograniczeń podmiotowych. Skuteczność tego środka nie wynika z samej ekspresji mimicznej, lecz z jej funkcjonalnego osadzenia w strukturze wypowiedzi oraz relacji nadawczo-odbiorczej. Nie wszyscy mówcy dysponują jednak porównywalnymi możliwościami ekspresji mimicznej – indywidualne różnice temperamentu, uwarunkowania neuropsychologiczne czy zaburzenia takie jak spektrum autyzmu, depresja czy dystonia mogą ograniczać dostępność tego środka. Z perspektywy retorycznej brak uśmiechu nie stanowi więc deficytu perswazyjnego; skuteczność mowy może realizować się również poprzez stabilność głosu, klarowność argumentacji czy powściągliwość emocjonalną. Takie ujęcie pozostaje zgodne z zasadą *aptum*, która nakazuje dostosowanie środków wyrazu do możliwości mówcy i kontekstu sytuacyjnego.

Niniejszy artykuł wnosi do dyskusji retorycznej dwa zasadnicze wątki. Po pierwsze, ukazuje uśmiech jako element *actio*, który – w określonych warunkach – wspiera budowanie *ethosu* poprzez wzbudzanie życzliwości wobec mówcy, zarówno w interakcjach codziennych, jak i w sytuacjach publicznych. Po drugie, wskazuje granice i warunki skuteczności tego środka niewerbalnego, odwołując się do analizy jego funkcji ekspresyjnych, relacyjnych i pragmatycznych oraz do wyników badań psychologicznych i neurobiologicznych. Tekst nie rozstrzyga wszystkich problemów związanych z perswazyjną rolą uśmiechu, lecz porządkuje istniejące ustalenia i proponuje ramy interpretacyjne, które mogą stanowić punkt wyjścia do dalszych badań empirycznych.

Bibliografia

- Amossy, Ruth.** 2001. "Ethos at the Crossroads of Disciplines: Rhetoric, Pragmatics, Sociology". *Poetics Today* 22(1): 1–23. <https://doi.org/10.1215/03335372-22-1-1>.
- Arystoteles.** 1988. *Retoryka. Poetyka*. Tłum. Henryk Podbielski. Warszawa: Państwowe Wydawnictwo Naukowe.
- Brotheridge, Celeste M. i Raymond T. Lee.** 2003. "Development and validation of the Emotional Labour Scale". *Journal of Occupational Health Psychology* 76(3): 365–379. <https://doi.org/10.1348/096317903769647229>.
- Burgoon, Judee K., Laura K. Guerrero i Valerie Manusov.** 2016. *Nonverbal Communication*. New York: Routledge.
- Burke, Kenneth.** 1969. *A Rhetoric of Motives*. Berkeley and Los Angeles: University of California Press.
- Campos, Joseph J., Carl B. Frankel, i Linda Camras.** 2004. "On the Nature of Emotion Regulation". *Child Development* 75(2): 377–394. <https://doi.org/10.1111/j.1467-8624.2004.00681.x>.
- Cialdini, Robert B.** 2007. *Influence: The Psychology of Persuasion*. New York: Harper Business.
- Cycon, Marek T.** 2010. *O mówcy*. Tłum. Bartosz Awianowicz. Kęty: Wydawnictwo Marek Derewiecki.

- Di Blasi, Zeld, Elaine Harkness, Edzard Ernst, Amanda Georgiou, i Jos Kleijnen.** 2001. "Influence of Context Effects on Health Outcomes: A Systematic Review". *The Lancet* 357 (9258): 757–762. [https://doi.org/10.1016/S0140-6736\(00\)04169-6](https://doi.org/10.1016/S0140-6736(00)04169-6).
- Duchenne, Guillaume-Benjamin.** 1990. *The Mechanism of Human Facial Expression*. Tłum. R. Andrew Cuthbertson. Cambridge: Cambridge University Press.
- Ekman, Paul,** red. 2006. *Darwin and Facial Expression: A Century of Research in Review*. San Jose: Malor Books.
- Ekman, Paul.** 2022. *Kłamstwo i jego wykrywanie w biznesie, polityce i małżeństwie*. Tłum. Szymon E. Draheim i Marek Kowalczyk. Warszawa: PWN.
- Ekman, Paul i Erika L. Rosenberg.** 1997. *What the Face Reveals: Basic and Applied Studies of Spontaneous Expression Using the Facial Action Coding System (FACS)*. New York: Oxford University Press.
- Ekman, Paul i Wallace V. Friesen.** 1971. "Constants across cultures in the face and emotion". *Journal of Personality and Social Psychology* 17(2): 124–129. <https://doi.org/10.1037/h0030377>.
- Eemeren, van Frans H., i Rob Grootendorst.** 2004. *A Systematic Theory of Argumentation: The Pragma-Dialectical Approach*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Forgas, Joseph P.** 2008. "Affect and Cognition". *Perspective on Psychological Science* 3(2): 94–101. <http://www.jstor.org/stable/40212235>.
- Fredrickson, Barbara L. i Robert W. Levenson.** 1998. "Positive Emotions Speed Recovery from Cardiovascular Sequelae of Negative Emotions". *Cognition and Emotion* 12(2): 191–220. <https://doi.org/10.1080/026999398379718>.
- Herman, Marek.** 2010. „Ethos i pathos w antycznej sztuce wymowy”. *Perspektywy Kultury* 2: 107–126.
- Heerey, Erin A., Alexa S. Clerke, Nathaniel J. Johnson, i Joshua Patenaude.** 2024. "The subjective value of genuine smiles guides real world social behaviour". *PLoS ONE* 19(6): e0304726. <https://doi.org/10.1371/journal.pone.0304726>.
- Jaroszyński, Piotr** 2006. „Manipulacja”. *Powszechna Encyklopedia Filozofii*, t. 6, 779–780. Lublin: Polskie Towarzystwo Tomasza z Akwinu.
- Karpiński, Maciej, Agnieszka Czoska, Ewa Jarmołowicz-Nowikow, Konrad Juszczyk, Konrad i Katarzyna Klessa.** 2018. „Aspects of gestural alignment in task-oriented dialogues”. *Cognitive Studies*. 2018(18). <https://doi.org/10.11649/cs.1640>.
- Kendon, Adam.** 2004. *Gesture: Visible Action as Utterance*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Knapp, Mark L., Judith A. Hall, i Terrence G. Horgan.** 2014. *Nonverbal Communication in Human Interaction*. Boston: Wadsworth.
- Kwintylian, Marek F.** 1951. *Kształcenie mówcy: księgi I, II i X*. Tłum. Mieczysław Brożek. Wrocław: Ossolineum.
- Kwintylian, Marek F.** 2012. *Kształcenie mówcy: księgi VIII 6-XII*. Tłum. Stanisław Śnieżewski. Kraków: Księgarnia Akademicka.
- Lausberg, Heinrich.** 2002. *Retoryka literacka. Podstawy wiedzy o literaturze*. Przeł., oprac. i wstęp Albert Gorkowski. Bydgoszcz: Homini.
- Lee, Minwoo, Adriana Lori, Nicole A. Langford, i James K. Rilling.** 2023. "The neural basis of smile authenticity judgments and the potential modulatory role of the oxytocin receptor gene (OXTR)". *Behavioural Brain Research* 437:114–144. <https://doi.org/10.1016/j.bbr.2022.114144>.
- McNeill, David.** 2005. *Gesture and Thought*. Chicago: University of Chicago Press.
- Mehrabian, Albert.** 1980. *Silent Messages: Implicit Communication of Emotions and Attitudes*. 2nd edition. Belmont: Wadsworth.

- Niedenthal, Paul M.** 2007. "Embodying Emotion". *Science* 316(5827): 1002–1005. <https://doi.org/10.1126/science.1136930>.
- Noddings, Nel.** 2013. *Caring: A Relational Approach to Ethics and Moral Education*. Berkeley: University of California Press.
- Nussbaum, Martha.** 2010. *Not for Profit: Why Democracy Needs the Humanities*. Princeton: Princeton University Press.
- Perelman, Chaim, i Lucie Olbrechts-Tyteca.** 1969. *The New Rhetoric: A Treatise on Argumentation*. Notre Dame: University of Notre Dame Press.
- Sobczak, Barbara.** 2009. „Retoryka a niejęzykowe środki komunikacji”. *Poznańskie Studia Polonistyczne* 15: 57–76. <https://doi.org/10.14746/pspsj.2009.15.4>.
- Szarota, Piotr.** 2006. *Psychologia uśmiechu*. Analiza kulturowa. Gdańsk: GWP.
- Willis, Janine, i Alexander Todorov.** 2006. "First Impressions: Making up Your Mind after a 100-ms Exposure to a Face." *Psychological Science* 17(7): 592–598. <https://doi.org/10.1111/j.1467-9280.2006.01750.x>.
- Winiarska, Justyna, i Aneta Załazińska,** red. 2018. *Multimodalność komunikacji*. Kraków: Księgarnia Akademicka.
- Winiarska, Justyna, i Aneta Załazińska,** red. 2023. *Przestrzenie komunikacji. Tom jubileuszowy dedykowany Profesor Jolancie Antas*. Kraków: Księgarnia Akademicka.
- Ziomek, Jerzy.** 2000. *Retoryka opisowa*. Wrocław, Warszawa, Kraków: Zakład Narodowy im. Ossolińskich.