

ΜΙΚΡΕΣ ΕΙΣΑΓΩΓΕΣ

Γιώργος Αγγελετόπουλος

ΠΕΙΘΩ ΚΑΙ ΠΡΟΠΑΓΑΝΔΑ

ΕΚΔΟΣΕΙΣ ΠΑΠΑΔΟΠΟΥΛΟΣ

## ΠΕΙΘΩ ΚΑΙ ΠΡΟΠΑΓΑΝΔΑ

ΓΙΩΡΓΟΣ ΑΓΓΕΛΕΤΟΠΟΥΛΟΣ

# ΠΕΙΘΩ ΚΑΙ ΠΡΟΠΑΓΑΝΔΑ

ΜΙΚΡΕΣ ΕΙΣΑΓΩΓΕΣ

ΕΚΔΟΣΕΙΣ ΠΑΠΑΔΟΠΟΥΛΟΣ

ΜΙΚΡΕΣ ΕΙΣΑΓΩΓΕΣ Νο 26  
Διεύθυνση σειράς: Μπάμπης Παπαδημητρίου

## ΠΕΙΘΩ ΚΑΙ ΠΡΟΠΑΓΑΝΔΑ

Επιμέλεια-Διόρθωση: Δήμητρα Τουλάτου

© 2020, Εκδόσεις Κυριάκος Παπαδόπουλος Α.Ε., Γιώργος Αγγελετόπουλος

Η πνευματική ιδιοκτησία αποκτάται χωρίς καμιά διατύπωση και χωρίς την ανάγκη ρήτρας απαγορευτικής των προσβολών της. Κατά το Ν. 2387/20 (όπως έχει τροποποιηθεί με το Ν. 2121/93 και ισχύει σήμερα) και κατά τη Διεθνή Σύμβαση της Βέρνης (που έχει κυρωθεί με το Ν. 100/1975), απαγορεύεται η αναδημοσίευση, η αποθήκευση σε κάποιο σύστημα διάσωσης και γενικά η αναπαραγωγή του παρόντος έργου με οποιονδήποτε τρόπο ή μορφή, τμηματικά ή περιληπτικά, στο πρωτότυπο ή σε μετάφραση ή άλλη διασκευή, χωρίς γραπτή άδεια του εκδότη.

Πρώτη έκδοση: Σεπτέμβριος 2020



**ΕΚΔΟΣΕΙΣ ΠΑΠΑΔΟΠΟΥΛΟΣ**

[www.epbooks.gr](http://www.epbooks.gr)

Καποδιστρίου 9, 144 52 Μεταμόρφωση Αττικής

τηλ.: 210 2816134, e-mail: [info@epbooks.gr](mailto:info@epbooks.gr)

ΒΙΒΛΙΟΠΩΛΕΙΟ

Μασσαλίας 14, 106 80 Αθήνα, τηλ.: 210 3615334

ISBN 978-960-484-612-2

## ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΑ

Ευχαριστίες .....	11
Εισαγωγή.....	13
1. Πειθώ και προπαγάνδα στην ελληνορωμαϊκή αρχαιότητα και στον Μεσαίωνα .....	17
2. Πειθώ και προπαγάνδα στη νεωτερικότητα.....	31
α) Η κεντρική έννοια της «κουλτούρας» .....	31
β) Οι κοινωνικές επιστήμες στην πειθώ/προπαγάνδα ....	38
3. Πολιτική επικοινωνία και διαφήμιση στην πειθώ/ προπαγάνδα .....	49
α) Το «Κανάλι» (ΜΜΕ) .....	50
β) Το «Μήνυμα» και οι τεχνικές του.....	52
γ) Οι «Πομποί» και οι «Δέκτες».....	58
4. Η πειθώ/προπαγάνδα και η δημόσια διπλωματία.....	65
5. Η πειθώ/προπαγάνδα στις ψυχολογικές επιχειρήσεις.....	79
Επίλογος.....	93
Βιβλιογραφία.....	97

*The brilliant propagandist is the man who tells the truth,  
or that selection of the truth which is requisite for his purpose,  
and tells it in such a way that the recipient does not think  
that he is receiving any propaganda...*

Richard H.S. Crossman,  
British Deputy Director of the Political Warfare (PW) Executive,  
Assistant Chief of the Psychological Warfare Division of Supreme  
Headquarters Allied Expeditionary Forces in Europe (SHAEF)

*Amat victoria curam*

## ΕΥΧΑΡΙΣΤΙΕΣ

Το εισαγωγικό αυτό εγχειρίδιο αποτελεί καρπό διαβασμάτων και συζητήσεων που πηγαίνουν αρκετά πίσω στον χρόνο και συγκροτούν το υπόστρωμα επί του οποίου αυτό αναπτύχθηκε και έλαβε τη σημερινή μορφή του. Η εντατική μελέτη σχετικά με την πειθώ και την προπαγάνδα έλαβε χώρα τα τελευταία χρόνια, οπότε και αισθάνθηκα την ανάγκη να πραγματευτώ το θέμα. Σε αυτό συνέβαλε και η διαπίστωση του ελλείμματος που παρουσιάζει η ελληνική βιβλιογραφία για τα θέματα αυτά, σε αντίθεση με την αντίστοιχη ξενόγλωσση –κυρίως αγγλοσαξονική– που έχει να προσφέρει πληθώρα βιβλίων και αρθρογραφίας. Όπως είναι αναμενόμενο, η πραγμάτευση σε ένα εισαγωγικό εγχειρίδιο δεν μπορεί να είναι εκτενής, ούτε να περιλαμβάνει όλες τις παραμέτρους που υπεισέρχονται. Θα ήταν επομένως ευχής έργον αν η παρούσα προσπάθεια έδινε το έναυσμα σε ερευνητές, σε πανεπιστημιακούς και σε όσους μελετούν τις πρακτικές εφαρμογές των αναλυόμενων εννοιών να ασχοληθούν περαιτέρω, συμπληρώνοντας και εμπιθύνοντας στην όλη προβληματική.

Για την έκδοση του βιβλίου αυτού θα ήθελα κατ' αρχάς να ευχαριστήσω την Κρυστάλλη Γλυνιαδάκη για την ενθάρρυνση, τον φιλικό επαγγελματισμό και την πάντοτε άψογη συνεργασία μας, η οποία με τιμά ιδιαίτερος. Πολλές ευχαριστίες οφείλω στον καλό μου φίλο Βαγγέλη Αρεταίο, με τον

οποίο μοιραστήκαμε και αυτό το κείμενο, για τα σχόλια και τις προτάσεις του. Θέλω, επίσης, να ευχαριστήσω τους φίλους και καλούς συναδέλφους Αλέξανδρο Παπαϊωάννου, Δημήτρη Μουστακλή, Εύα Κωνσταντινίδου και Στέφανο Σπύρου, καθώς και τον φίλο Θεμιστοκλή Γιαλελή για τη συμβολή τους. Ιδιαίτερες ευχαριστίες θέλω να απευθύνω στη Δρ. Μαρία Χατζηαθανασίου για τη θερμή ανταπόκρισή της και τις καίριες επισημάνσεις της. Χάριτες οφείλω στον καθηγητή κ. Νικόλαο Δεμερτζή που είχε την καλοσύνη να διαβάσει ενδελεχώς το κείμενό μου και να μοιραστεί μαζί μου τα σχόλια και τις παρατηρήσεις του. Τέλος, θέλω να ευχαριστήσω τη σύζυγό μου Κατερίνα για την κοινωνιολογική της ματιά στο κείμενο. Εννοείται πως η τελική ευθύνη βαρύνει αποκλειστικά και μόνο εμένα.



## ΕΙΣΑΓΩΓΗ

Η επικοινωνία μεταξύ των ανθρώπων, είτε άμεση είτε διαμεσολαβημένη, διατομική ή συλλογική, είναι ένα από τα αρχαιότερα χαρακτηριστικά του είδους μας. Ιδιαίτερα η λεκτική επικοινωνία από την εποχή που αναπτύχθηκε –κατά μία εκτίμηση πριν από 500.000-2.000.000 χρόνια– αποτέλεσε μία από τις σημαντικότερες εξελίξεις που μας διαφοροποίησαν από τον ζωικό κόσμο, με τον οποίο εξακολουθούμε να μοιραζόμαστε εξωλεκτικές συναισθηματικές μορφές επικοινωνίας, όπως εκφράσεις προσώπου, στάσεις σώματος, ένταση φωνής κτλ. Η διαφορά είναι ότι, ιστορικά, στις ανθρώπινες κοινωνίες οι λεκτικές όσο και οι εξωλεκτικές μορφές επικοινωνίας εντάσσονται στο μοναδικό μόρφωμα που ονομάζεται «κουλτούρα» (culture). Αυτή διαφοροποιείται από εποχή σε εποχή λαμβάνοντας ποικίλες μορφές από τη μια ανθρώπινη συλλογικότητα στην άλλη. Συνιστά, ωστόσο, τη βασική ανθρώπινη κατάσταση, εντός της οποίας νοηματοδοτείται η ατομική και η συλλογική ύπαρξη και δράση.

Ο σκοπός της επικοινωνίας μπορεί να είναι χρηστικός ή διανοητικός, για να υιοθετήσουμε μία σχηματική διάκριση. Μέσω αυτής, οι προϊστορικοί πρόγονοί μας ανέπτυσαν τις δεξιότητες που ήταν απαραίτητες για την επιβίωσή τους ως κυνηγών και τροφосуλλεκτών, κατασκεύαζαν τα εργαλεία και αντιμετώπιζαν τα στοιχεία της φύσης. Η ίδια πρακτική συνεχίστηκε και στις ιστορικές περιόδους, όταν η επικοινωνία

νία συνέβαλε καθοριστικά και διευκόλυνε την ανάπτυξη της σκέψης και της τεχνικής, που οδήγησαν τον άνθρωπο στη δημιουργία κατασκευών-προεκτάσεων του εαυτού του (κτίρια, πολεμικές μηχανές, οχήματα, αεροσκάφη) και του επέτρεψαν να υπερβεί τα όρια που του επέβαλλε η φύση του. Η επικοινωνία, όμως, εξυπνήτησε παράλληλα και την ανταλλαγή απόψεων και αντιλήψεων, συνέβαλε στη ανάπτυξη συλλογικών ταυτοτήτων και πολιτευμάτων, καλλιέργησε τη σκέψη και τη φαντασία σε ένα σύνολο ανθρώπινων δραστηριοτήτων, από την ποίηση και τη μουσική μέχρι τη φιλοσοφία και... την επιστήμη της επικοινωνίας! Ταυτόχρονα αποτέλεσε το μέσο για να εκφράσουν οι άνθρωποι τη συναισθηματική τους κατάσταση, την ηρεμία, την ένταση, τον φόβο, την αγάπη κτλ.

Κοινός τόπος και στόχος, τόσο στη χρηστική-εργαλειώδη όσο και στη διανοητική-συμβολική μορφή επικοινωνίας –ιδιαιτέρως όμως στη δεύτερη–, είναι η άσκηση επιρροής. Στις καθημερινές μας δραστηριότητες, όταν επικοινωνούμε με φίλους και γνωστούς, με τα μέλη της οικογένειάς μας, καθώς και όταν απευθυνόμαστε σε μεγαλύτερα ακροατήρια στο πλαίσιο επαγγελματικών ή πολιτικών δραστηριοτήτων, επιδιώκουμε να επηρεάσουμε τον/τους συνομιλητές μας. Η συμπεριφορά αυτή μπορεί να εκδηλώνεται ενσυνείδητα και με τρόπο αποβλεπτικό, όπως όταν διακυβεύονται συμφέροντα προσωπικής, οικονομικής ή πολιτικής φύσης, αλλά και με ανεπίγνωστο και αυτοματοποιημένο τρόπο, π.χ. όταν επιχειρούμε να «γαλουχήσουμε» τα παιδιά με συγκεκριμένες αξίες, αντιλήψεις και στάσεις ζωής, σύμφωνα με το αξιακό σύστημα της κουλτούρας στην οποία εντασσόμαστε και τα πρότυπα της οποίας συχνότατα καθ' ἑξιν ακολουθούμε. Η προσπάθεια να ασκήσουμε επιρροή έχει ουσιαστικά δύο στόχους: είτε να πείσουμε έναν συνομιλητή/ακροατήριο να κάνει κάτι (να αλλάξει άποψη, στάση και συμπεριφορά, να δραστηριοποιηθεί προς μία συγκεκριμένη κατεύθυνση) είτε να τον/τους αποτρέψουμε από αυτό.

Στη μελέτη αλλά και στην πρακτική της διαπροσωπικής ή συλλογικής επικοινωνίας, η εμπρόθετη άσκηση επιρροής με συστηματικό τρόπο μπορεί να εκδηλωθεί με δύο μορφές: την *πειθώ* και την *προπαγάνδα*. Και οι δύο απαιτούν προηγούμενη οργάνωση των επιχειρημάτων και των μεθόδων δράσης, διαφέρουν ωστόσο μεταξύ τους στα ιδιαίτερα χαρακτηριστικά.

Έτσι, η *προπαγάνδα* ορίζεται ως η εμπρόθετη και συστηματική προσπάθεια να διαμορφωθούν οι αντιλήψεις, να χειραγωγηθούν οι γνωστικές διεργασίες και να κατευθυνθεί η συμπεριφορά έτσι ώστε να επιτευχθεί μία ανταπόκριση που εξυπηρετεί τους επιθυμητούς σκοπούς του προπαγανδιστή. Εκτός από τη μεταβολή της συμπεριφοράς, στόχος της προπαγάνδας είναι να κινητοποιηθούν τα άτομα αναλαμβάνοντας έμπρακτα δράση, την οποία εξασφαλίζουν η οργάνωση και οι συντονισμένες ενέργειες συλλογικών φορέων (κομμάτων, κρατικών υπηρεσιών, εταιρειών κ.ο.κ.).

Από την άλλη πλευρά, η *πειθώ* ορίζεται ως μία σύνθετη, συνεχής διαδικασία αλληλεπίδρασης, στην οποία ο «πομπός» και ο «δέκτης» συνδέονται με λεκτικά και εξωλεκτικά σύμβολα, μέσω των οποίων ο πρώτος επιχειρεί να επηρεάσει τον δεύτερο να αλλάξει τη στάση ή/και τη συμπεριφορά του. Η διαδικασία αυτή είναι διαδραστική, νοηματοδοτείται από τους συμμετέχοντες, αποσκοπεί στην αμοιβαία ικανοποίηση των αναγκών τους και ο τελικός σκοπός της είναι φανερός από την αρχή, σε αντίθεση με την προπαγάνδα στην οποία τις περισσότερες φορές αποκρύπτεται (Jowett και O'Donnell: 2012).

Στο βιβλίο αυτό θα πραγματευθούμε την ιστορική περίπτωση της επικοινωνίας ως πειθούς και προπαγάνδας, τόσο στην προνεωτερική όσο και στη νεωτερική και μετανεωτερική πραγματικότητα. Η εξέταση δεν θα είναι εξαντλητική, ωστόσο θα επιδιωχθεί να καταδειχθούν οι τρόποι, οι μορφές και οι κατηγορίες μέσω των οποίων επιχειρήθηκε να ασκηθεί διστορικά επιρροή, να πειστούν δηλαδή οι άνθρωποι, ενθαρρυνόμενοι είτε αποτρεπόμενοι, καθώς και να χειραγωγηθούν προ-

κειμένου να ακολουθήσουν την επιθυμητή κατεύθυνση. Στο πλαίσιο αυτό, διευκρινίζουμε ότι η ανάλυση θα είναι περιγραφική αποφεύγοντας, κατά το δυνατόν, τις αξιολογικές κρίσεις. Η πειθώ και η προπαγάνδα είναι φαινόμενα της συλλογικής μας πραγματικότητας και ταυτόχρονα εργαλεία επικοινωνίας. Η κατανόηση της επίδρασής τους περνά μέσα από την εξοικείωσή μας με τις δομές και τις λειτουργίες τους.

## Κεφάλαιο Ι

# ΠΕΙΘΩ ΚΑΙ ΠΡΟΠΑΓΑΝΔΑ ΣΤΗΝ ΕΛΛΗΝΟΡΩΜΑΪΚΗ ΑΡΧΑΙΟΤΗΤΑ ΚΑΙ ΣΤΟΝ ΜΕΣΑΙΩΝΑ

Η έννοια της πειθούς μελετήθηκε και αναλύθηκε μεθοδικά στην αρχαία ελληνική, καθώς και στη ρωμαϊκή περίοδο. Ο δημόσιος χώρος της εποχής περιλάμβανε κυρίως τα ακροατήρια της εκκλησίας του δήμου και των δικαστηρίων. Στο πλαίσιο αυτό αναπτύχθηκε η τέχνη της ρητορικής, προκειμένου να οργανωθούν με τάξη και με καλλιέπεια τα επιχειρήματα που θα επηρέαζαν τους ακροατές και θα τους έπειθαν για την «αλήθεια» που παρούσαζαν οι αγορητές. Πρωτοστάτες της ρητορικής τέχνης ήταν οι σοφιστές (Γοργίας, Αγάθων, Πρωταγόρας κ.ά.), ορισμένοι από τους οποίους έγραψαν και σχετικά εγχειρίδια, επιχειρώντας να διδάξουν τους κανόνες του ρητορικού λόγου.

Αναμφισβήτητα, όμως, εκείνος που πραγματεύτηκε εκτενώς και με θαυμαστή μεθοδικότητα τις αρχές της ρητορικής πειθούς ήταν ο Αριστοτέλης. Πριν από τον Σταγειρίτη, με το θέμα είχε ασχοληθεί και ο δάσκαλός του Πλάτων, με τρόπο ωστόσο που πρόδιδε τη βαθιά δυσπιστία του ίδιου αλλά και του δασκάλου του, του Σωκράτη, για το κατά πόσο η ρητο-

ρική αποτελεί «τέχνη». Πράγματι, στον πλατωνικό *Γοργία*, ο σοφιστής οδηγείται μέσα από τον διάλογο με τον Σωκράτη να παραδεχθεί ότι η ρητορική είναι *πειθούς δημιουργός*, διευκρινίζοντας ότι λειτουργεί έτσι στον χώρο της δικαιοσύνης και της αδικίας. Αν και ο Σωκράτης καταλήγει διαλεκτικά ότι η ρητορική δεν αποτελεί «τέχνη», υπό την έννοια ότι δεν θεραπεύει το άρρωστο σώμα, ούτε παραμυθία στην άρρωστη ψυχή, ο συγκεκριμένος διάλογος θέτει για πρώτη φορά το ζήτημα της ηθικής υπόστασης και λειτουργίας της ρητορικής τέχνης της πειθούς για τον άνθρωπο ως κοινωνικό ον (Λυπουρλής: 2002).

Παρομοίως, στον άλλο πλατωνικό διάλογο που ασχολείται με τη ρητορική, τον *Φαίδρο*, ο Σωκράτης ετοιμάζεται να φύγει από την ομήγυρη έπειτα από μία απογοητευτική για τον ίδιο προφορική πραγματεία περί έρωτος. Επιστρέφει όμως αμέσως, παρακινημένος από το «δαιμόνιό» του, για να εκφωνήσει έναν εκπληκτικό λόγο, εξυμνώντας τον έρωτα ως «θεϊκή τρέλα» και κάνοντας χρήση του σχήματος της παρομοίωσής του με τον ηνίοχο που παλεύει να χαλιναγωγήσει δύο άλογα, ένα που τον τραβά προς τη γη και ένα που τον παρασύρει στα ουράνια. Στη συνέχεια του διαλόγου η κουβέντα στρέφεται προς την ουσία της ρητορικής τέχνης και τίθενται οι θεμελιώδεις προϋποθέσεις που ο Πλάτων συμεριζόταν για την άσκησή της, σε μία μερική αναδίπλωσή του από τις απόλυτες θέσεις που εξέφρασε στον *Γοργία*. Έτσι, αναφέρεται πως ο ρήτορας οφείλει να γνωρίζει με σαφήνεια τα πράγματα για τα οποία μιλάει, να κατέχει τη διαδικασία της λογικής απόδειξης και να έχει γνώση της ανθρώπινης ψυχολογίας (Λυπουρλής: 2002). Με βάση όσα θα εξετάσουμε στη συνέχεια, είναι φανερό πως βρισκόμαστε στα θεμέλια της τέχνης της πειθούς.

Σε αντίθεση με τον Πλάτωνα, ο Αριστοτέλης όχι μόνο ασχολήθηκε εξονυχιστικά με τη ρητορική, μελετώντας και συγγράφοντας για τα μέρη, τις κατηγορίες και τη λειτουργία της, αλλά δίδαξε και ο ίδιος επί σειρά ετών τους τρόπους της.

Το απαύγασμα των διδαχών του βρίσκεται αποθησαυρισμένο κυρίως στο έργο του *Τέχνη Ρητορική* ή απλώς *Ρητορική*, το οποίο έφτασε σε εμάς ως τρία επιμέρους βιβλία. Σε αυτό ο Αριστοτέλης δίνει σαφώς τον ορισμό της ρητορικής ως τέχνης επιρροής: Πρόκειται για την ικανότητα να πείθουμε το ακροατήριό μας για οποιοδήποτε θέμα. Για να το επιτύχουμε αυτό, αναφέρει, χρησιμοποιούμε δύο ειδών μέσα (*αποδείξεις*), τα *άτεχνα* και τα *έντεχνα*. Τα πρώτα είναι ουδέτερα, δεν απαιτούν την ανάπτυξη κάποιας τεχνικής και προϋπάρχουν του ομιλητή. Πρόκειται για τους νόμους, τα συμβόλαια, τους μάρτυρες, τις ομολογίες και τους όρκους. Τα δεύτερα, που από την ετυμολογία τους τεκμαίρεται ότι εμπεριέχουν «τέχνη», συνιστούν την ουσία της ρητορικής και διακρίνονται από τον Αριστοτέλη σε τρεις κατηγορίες που έμειναν στο εξής κλασικές: *ήθος, πάθος, λόγος*.

Με τη διάκριση αυτή ο Σταγειρίτης χτίζει τον σκελετό του οικοδομήματος της ρητορικής τέχνης και ταυτόχρονα όλης της επικοινωνίας ως πειθούς μέχρι τις ημέρες μας. Ξεκινώντας από το *ήθος*, δηλαδή τον χαρακτήρα, μελετά τα χαρακτηριστικά που πρέπει να έχει ένας αγορητής όταν απευθύνεται στο ακροατήριό του, όπως και ορισμένα από τα χαρακτηριστικά του ίδιου του ακροατηρίου. Καθώς αυτό επρόκειτο να εκφέρει την κρίση του, ο ομιλητής έπρεπε να γνωρίζει την ανθρώπινη ψυχή ώστε να βρει τα μέσα και τους τρόπους για να την επηρεάσει. Έτσι, έπρεπε: α) να παρουσιάσει τον εαυτό του κατά τρόπο συμβατό με τη διάθεση του ακροατηρίου, και β) να φέρει το ακροατήριο στην επιδιωκόμενη ψυχική κατάσταση (*Επί δε ένεκα κρίσεώς εστιν η ρητορική [...] ανάγκη [...] και αυτόν ποιόν τινα και τον κριτήν κατασκευάζειν*). Οι ποιότητες που συνάδουν με την προδιάθεση των ακροατών είναι η φρόνηση, η αρετή και η καλή διάθεση, γι' αυτό και ο ρήτορας πρέπει να τις αναδεικνύει συστηματικά σε σχέση με το πρόσωπό του. Αντίστοιχο *ήθος* έχουν και τα μέλη του ακροατηρίου, και ο Αριστοτέλης το αναλύει διεξοδικά, αφού το κατηγοριο-

ποιήσει: Ο χαρακτήρας των νέων, των ηλικιωμένων και των ανθρώπων μέσης ηλικίας, των ατόμων ευγενικής καταγωγής, των πλουσίων και των ισχυρών. Η σύγχρονη τεχνική της πειθούς-προπαγάνδας μιλά για την ανάγκη «να γνωρίζουμε το ακροατήριό μας» (know your audience)· ο Αριστοτέλης έγραψε γι' αυτή την αναγκαιότητα ήδη 2.500 χρόνια πριν.

Περνώντας στο *πάθος*, ο φιλόσοφος καταπιάστηκε περισσότερο με τα χαρακτηριστικά των ακροατηρίων, μελετώντας την επίδραση που ασκεί στις συνειδήσεις όχι τόσο ο λογικός αποδεικτικός λόγος όσο η αναμόχλευση των συναισθημάτων. Η έγκαιρη και μεθοδική τους επίκληση, την οποία καλείται ο ρήτορας με μαεστρία να εκτελέσει, αποτελεί κομβικό σημείο στην τελική έκβαση μιας υπόθεσης. Από αυτήν εξαρτάται σε μεγάλο βαθμό κατά πόσο οι κρίνοντες ακροατές θα συμμετέχουν, όχι μόνο με τη λογική, αλλά επιπροσθέτως με το θυμικό, στην «αλήθεια» που τους παρουσιάζει. Γι' αυτό και αναλύονται εκτενώς, ως προς τα είδη και τη λειτουργία τους, οι έννοιες: οργή και πραότητα, αγάπη και μίσος, φόβος και θάρρος, ντροπή και αδιαντροπιά, ευσπλαχνία, οίκτος, αγανάκτηση, φθόνος και ζηλοτυπία. Μιλώντας για καθεμία από αυτές τις έννοιες, ο Αριστοτέλης εμβαθύνει αναλύοντας επίσης, α) τη γενικότερη κατάσταση των ανθρώπων που κατέχονται από το συγκεκριμένο *πάθος*, β) εναντίον ποιων στρέφεται αυτό, και γ) ποιες είναι οι συνθήκες που το προκαλούν. Την εικόνα της «ανάγνωσης» του ακροατηρίου συμπληρώνει η έννοια των *έξεων*, των συνηθειών δηλαδή που οι άνθρωποι έχουν επιλέξει στην αρετή και στην κακία, καθώς και οι συνακόλουθες πράξεις τους (Λυπουρλής: 2002).

Εξετάζοντας τώρα τον *λόγο*, ο Σταγειρίτης πραγματεύτηκε διεξοδικά τις κατηγορίες και το περιεχόμενο του ρητορικού λόγου ως μέσου απόδειξης των όσων εκθέτει ο αγορητής ενώπιον του ακροατηρίου. Διέκρινε κατ' αρχήν τρία είδη, που σχετίζονται με το ακροατήριο στο οποίο απευθύνεται: τον συμβουλευτικό, τον δικανικό και τον επιδεικτικό λόγο. Ο



πρώτος εμπίπτει στην κατηγορία που προαναφέραμε, επιχειρεί δηλαδή να προτρέψει τον ακροατή σε μία απόφαση/δράση ή να τον αποτρέψει από αυτήν. Ο δικανικός λόγος, που αναπτύσσεται στα δικαστήρια, αποσκοπεί στο να στηρίξει μία κατηγορία ή να συμβάλει στην υπεράσπιση/απολογία του κατηγορουμένου. Ο επιδεικτικός λόγος επικεντρώνει στον έπαινο ή στον ψόγο για πρόσωπα και καταστάσεις του παρόντος είτε του παρελθόντος και του μέλλοντος. Αντιστοίχως με τους λόγους αναπτύσσονται και τα μέσα της λογικής απόδειξης: το *παράδειγμα* (η επαγωγή της ρητορικής διαδικασίας) και το *ενθύμημα* (ο συλλογισμός, που εξετάζει τα πράγματα και από τις δύο πλευρές). Ιδιαίτερη θέση στον επιδεικτικό λόγο κατέχει η τεχνική της *αύξησης*, της μεγέθυνσης δηλαδή των πράξεων ενός προσώπου μέσω της σύγκρισής τους με τις πράξεις γνωστών ατόμων.

Δεν μπορεί να μην αναλογιστεί κανείς πόσο μοιάζουν όλα αυτά με τη σύγχρονη τεχνική της προπαγάνδας που ονομάζεται «μαρτυρία» (testimony), καθώς και με τις «στρατηγικές αποκατάστασης της εικόνας» (image repair strategies), όπως θα δούμε στο οικείο κεφάλαιο.

Τέλος, ο Αριστοτέλης εξέτασε διά μακρών, στο τρίτο βιβλίο της *Ρητορικής*, τη λέξι, με άλλα λόγια το ύφος του ρητορικού λόγου, τονίζοντας όλα τα στοιχεία που πρέπει αυτός να διαθέτει για να πείσει, από την καθαρότητα της γλώσσας μέχρι την κομψότητα του ύφους (Λυπουρλής: 2002). Κατ' αυτόν τον τρόπο, υπογραμμίζει μία από τις βασικότερες προϋποθέσεις της σύγχρονης τέχνης της πειθούς: Δεν είναι μόνο το τι λες, έχει σημασία και πώς το λες.

Τη σκυτάλη από τον Έλληνα Αριστοτέλη, ως προς την έκταση της γνώσης και της πραγμάτευσης του θέματος «ρητορική της πειθούς», πήρε τέσσερις αιώνες αργότερα ο Ρωμαίος Μάρκος Τύλλιος Κικέρων. Έχοντας περάσει δύο χρόνια σε νεαρή ηλικία στην Ελλάδα, όπου γνώρισε τα διδάγματα και τις μεθόδους της ρητορικής τέχνης, επέστρεψε στη Ρώμη,

ώριμος πλέον, να συμμετάσχει δυναμικά στον δικανικό και πολιτικό βίο. Ο θαυμασμός του, όμως, για τους Έλληνες δασκάλους του δεν έπαψε ποτέ και αποτέλεσε πάντα σταθερό σημείο της δημιουργικής του πορείας. Το γεγονός αυτό μαρτυρείται και από την επιλογή του να ονομάσει «Φιλιππικούς» τους λόγους του εναντίον του Μάρκου Αντώνιου, όπως ακριβώς ο Δημοσθένης τους δικούς του εναντίον του Φιλίππου τριακόσια χρόνια νωρίτερα.

Ο Κικέρων πραγματεύτηκε αναλυτικά την τέχνη της πειθούς στον δικανικό λόγο σχολιάζοντας τα έργα του ρήτορα, την παρουσίαση δηλαδή που αυτός έκανε οργανώνοντας τον λόγο του πάνω σε πέντε άξονες: *Εύρεσις* (inventio), *τάξις* (dispositio), *λέξις* (elocutio), *μνήμη* (memoria), *υπόκρισις* (actio/pronuntiatio). Η *εύρεσις* περιγράφει την πρώτη προϋπόθεση στην οργάνωση ενός επίδικου θέματος και αφορά τον προσδιορισμό καθώς και την ταξινόμηση του υλικού. Αυτή γίνεται ανάλογα με τις *στάσεις* (status/constitutio), τη θέση δηλαδή που λαμβάνει η υπεράσπιση στην εξέταση μιας συγκεκριμένης υπόθεσης. Οι *στάσεις* είναι τέσσερις: η «στοχαστική» (εικασίες ή συμπεράσματα, «εσύ το έκανες», «όχι δεν το έκανα»), η «προσδιοριστική» («εσύ το έκανες», «ναι αλλά δεν ήταν κλοπή»), η «ποιοτική» («εσύ το έκανες», «ναι αλλά δεν το ήθελα, αναγκάστηκα») και η «μεταληπτική» που αφορά τις λεπτομέρειες «επί της διαδικασίας», όπως θα λέγαμε σήμερα (τρόπος υποβολής μιας υπόθεσης στο δικαστήριο, αρμοδιότητα ή όχι του τελευταίου κτλ.). Εξετάζοντας την *εύρεσις*, ο Κικέρων χρησιμοποιεί τις αριστοτελικές κατηγορίες του *ήθους*, του *πάθους* και του *λόγου*, καθώς και τους αριστοτελικούς *κοινούς τόπους* (loci communes), που είναι η «δεξαμενή» των συλλογιστικών βάσεων, πάνω στις οποίες ο αγορητής θα δομήσει λογικά τα επιχειρήματά του. Χρησιμοποιεί, επίσης, τα *παραδείγματα* και τα *ενθυμήματα*, ενώ στο πλαίσιο της αποτελεσματικής προβολής του χαρακτήρα του ομιλητή επικεντρώνει και στην αρνητική παρουσίαση του αντιπάλου.

## ΓΙΩΡΓΟΣ ΑΓΓΕΛΕΤΟΠΟΥΛΟΣ

### ΠΕΙΘΩ ΚΑΙ ΠΡΟΠΑΓΑΝΔΑ

Σε ένα συνεχώς μεταβαλλόμενο περιβάλλον επικοινωνίας και τεχνολογίας, βρισκόμαστε (ως άτομα αλλά και ως κράτη) μονίμως αντιμέτωποι με νέες μορφές προπαγάνδας. Πώς όμως εξελίχθηκαν οι έννοιες και οι τεχνικές της πειθούς και της προπαγάνδας μέχρι να φτάσουμε στην εποχή της μαζικής επικοινωνίας; Πώς συμβάλλουν οι επιστήμες της κοινωνιολογίας, της ψυχολογίας, της ιστορίας και της ανθρωπολογίας στη διαμόρφωση προπαγανδιστικού λόγου; Ποιες είναι οι μέθοδοι και οι τεχνικές που εφαρμόζονται στα στοχευμένα ακροατήρια για να επιτευχθεί το επιδιωκόμενο αποτέλεσμα, δηλαδή η μεταβολή των στάσεων και των συμπεριφορών των ανθρώπων; Ποιες είναι οι επτά αρχές της προπαγάνδας, ποιες οι χρήσεις της σε καιρούς ειρήνης και σε καιρούς πολέμου και ποιες οι μέθοδοι μέτρησης της επιρροής της;

Από την αρχαία τέχνη της ρητορικής μέχρι τις ψυχολογικές στρατιωτικές επιχειρήσεις (psyops) και τον κυβερνοπόλεμο, ο Γιώργος Αγγελετόπουλος μας παραδίδει μια εμπειρισταωμένη, συνοπτική και ιστορικά θεμελιωμένη περιγραφή των δυνατοτήτων αλλά και των απειλών που προκύπτουν από τη χρήση της πειθούς και της προπαγάνδας στον δημόσιο λόγο.

Η σειρά ΜΙΚΡΕΣ ΕΙΣΑΓΩΓΕΣ περιλαμβάνει βιβλία αναφοράς, γραμμένα από ειδικούς, τα οποία δίνουν έγκυρη και σε βάθος πληροφόρηση για θέματα άμεσου ενδιαφέροντος. Απλή αλλά όχι απλουστευτική, επιστημονική αλλά όχι απροσπέλαστη, σύντομη αλλά και πλήρης, η σειρά προσφέρει στον σύγχρονο αναγνώστη τα κλειδιά ώστε να κατανοήσει σε βάθος τον πολύπλοκο και μεταβαλλόμενο κόσμο μας.

ISBN 978-960-484-612-2



9 789604 846122

Κωδ. μηχ/σης 25.326

[www.epbooks.gr](http://www.epbooks.gr)