

Agata Marciniak

Uniwersytet Łódzki

ORCID 0000-0003-4464-5612

Wprowadzenie do erystyki dla pedagogów – *Logos*¹. Poprawność formalna argumentu

Wstęp

Komunikacja międzyludzka stanowi niezwykle złożoną przestrzeń. Nie ogranicza się bowiem wyłącznie do transferu informacji między jednostkami czy grupami osób, lecz zachodzą w niej również mechanizmy szeroko pojętego wpływu, w tym emocjonalnego. Poprzez komunikaty werbalne i/lub niewerbalne, chcąc nie chcąc, oddziałujemy na sferę intelektualną, emocjonalną i wolicjonalną słuchaczy, a jako odbiorcy, sami tego typu oddziaływaniom podlegamy. Wypowiedzi perswazyjne mogą być formułowane w sposób zupełnie świadomy, celem zmiany emocjonalnego nastawienia, poglądu czy zachowania jednostki, z którą dyskutujemy, modelując je w taki sposób, jaki nam odpowiada. Często jednak perswazję stosujemy zupełnie intuicyjnie i w dużej mierze nieświadomie.

Praca pedagoga – bez względu na to, w jakim obszarze nie byłaby realizowana – zawsze ma postać relacji z drugim człowiekiem. W związku z tym relacyjnym charakterem, z jednej strony, wychowując, nauczając, wspierając, animując, resocjalizując czy towarzysząc, pozostawiamy ślad w cudzej egzystencji, z drugiej strony, jako wychowawcy, nauczyciele, terapeuci, animatorzy, specjaliści z zakresu resocjalizacji, opiekunowie, doznajemy zmian we własnym życiu. Odpowiedzialność, jaka wiąże się z zawodem pedagoga, z konieczności nakłada na nas obowiązek zdobycia wiedzy i umiejętności

¹ Niniejszy artykuł powstał na bazie mojej rozprawy doktorskiej (A. Marciniak., *Analiza chwytów erystycznych w trzech Dialogach Platona: Protagorasie, Gorgiaszu i Teajtecie*, promotor: prof. zw. dr hab. Andrzej Indrzejczak, data obrony: 05. 2019 r.) i zawiera obszernie fragmenty wspomnianego tekstu naukowego.

z zakresu rozpoznawania, formułowania i odpierania komunikatów perswazyjnych. Odpowiednich narzędzi dostarcza tutaj erystyka.

Erystyka sama w sobie nie posiada negatywnych czy pozytywnych konotacji. Pełni funkcję organonu, ujmuje w całość szereg technik, które są użyteczne podczas prowadzenia dyskusji. Wyłącznie od intencji jednostki sięgającej po te narzędzia zależy czy wysunięta przez nią argumentacja będzie dla odbiorcy szkodliwa, czy też korzystna.

Biorąc to wszystko pod uwagę, chciałabym, aby niniejszy artykuł stanowił pierwszą część cyklu, w ramach którego przybliżę pedagogom treści kluczowe z punktu widzenia erystyki. Nawiązując do myśli Arystotelesa, w niniejszym tekście skoncentruję się na tych technikach z dominantą *logosu*, które związane są ściśle z formalną strukturą argumentu.

Ustalenia terminologiczne

Zarówno w stworzonych przez wybitnych myślicieli filozofii starożytnej Grecji – takich jak Prodikos z Keos, Gorgiasz, Koraks, Tezjasz, Platon czy Arystoteles – dziełach odnoszących się do problematyki dobrej, poprawnej czy też przekonującej argumentacji, jak i w kluczowych pracach uczonych zajmujących się psychologią społeczną, logiką nieformalną, teorią argumentacji czy teorią manipulacji, przytaczanych jest zwykle pięć pojęć: „perswazja”, „dialektyka”, „retoryka”, „erystyka” oraz „sofistyka”. Problem w tym, że brak jest precyzyjnych ustaleń definicyjnych, w związku z czym, różni autorzy różnie owe terminy pojmują, czasem decydując się na dość nieczytelne wyjaśnienia, czasami zaś traktując niektóre z nich niemalże synonimicznie, jak chociażby retorykę i erystykę. Na potrzeby niniejszego artykułu konieczne jest natomiast przyjęcie pewnych rozstrzygnięć terminologicznych. Stąd, opierając się o analizę poglądów Platona² i Arystotelesa³ oraz biorąc pod uwagę ujęcia zaproponowane przez Jana I. M. Bocheńskiego oraz Krzysztofa Szymanka, postrzegając je jako najpełniejsze i najtrafniejsze podejścia do interesującej nas problematyki, zdecydowałam się w toku swoich rozważań przyjąć poniższe definicje.

Po pierwsze, **perswazję** (łac. *persuasio* – przekonanie) pojmować będziemy jako sztukę świadomego wpływania na zmianę przekonań, postaw,

² Zob. G. Reale, *Historia filozofii starożytnej, Tom II. Platon i Arystoteles*, E. I. Zieliński (przekł.), Redakcja Wydawnictwa Katolickiego Uniwersytetu Lubelskiego, Lublin 2001, s. 553-567.

³ Zob. Arystoteles, *Retoryka*, H. Podbielski (przekł.) w: Arystoteles, *Dzieła wszystkie*, t. 6, E. Głębińska, N. Szancer (red.), Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2001.

intencji, motywacji czy zachowań odbiorcy⁴ lub mówiąc prościej, jako sztukę przekonywania kogoś do określonych racji⁵. W swojej istocie perswazja jest neutralna. Dopiero od intencji nadawcy zależy jak ukierunkuje on akt perswazyjny - czy będzie dążył do zmiany zastanej sytuacji nadawcy na lepszą, czy gorszą (oczywiście realna zmiana nie zawsze pokrywa się ze zmianą zaplanowaną przez twórcę komunikatu).⁶ Innymi słowy, perswazja jest niczym innym, jak zbiorem językowych i pozajęzykowych technik odwołujących się do sfery intelektualnej, emocjonalnej lub/i wolicjonalnej człowieka (bądź grupy osób), bazujących na określonych irracjonalnych mechanizmach, którym podlega ludzki umysł, stosowanych w celu wywarcia określonego wpływu na odbiorcę komunikatu. Przeważnie (choć nie zawsze) wywieranie wpływu na jednostkę przy użyciu techniki (bądź technik) perswazyjnych jest skomplikowanym procesem, na który składa się ciąg werbalnych i/lub pozawerbalnych aktów komunikacyjnych, pozwalających zmienić początkową sytuację odbiorcy na zupełnie inną, taką, która jest pożądana przez nadawcę⁷.

Po drugie, **dialektykę** (gr. *διαλεκτική τέχνη*) traktować będziemy jako naukę, która opierając się na prawidłach logiki, zajmuje się zasadami właściwego formułowania oraz sprawdzania poprawności tych argumentacji i refutacji, które osadzone są w dyskursie potocznym. Stosowanie dialektyki jest uczciwe, gdyż kluczową rolę odgrywa tutaj niezawodność schematów rozumowań oraz wymóg prawdziwości głoszonych sądów⁸.

Po trzecie, **retorykę** (gr. *ρητορική τέχνη*) postrzegać będziemy jako obejmującą zarówno zagadnienia teoretyczne, jak i praktyczne zalecenia wiedzę z zakresu pięknego i sprawnego posługiwania się mową w celu wywarcia określonego wpływu na odbiorcę. Tym sposobem, retoryka kodyfikuje

⁴ Por. P. Łukowski, *Logika praktyczna z elementami wiedzy o manipulacji*, Wydawnictwo Wolters Kluwer Polska, Warszawa 2012, s. 275, R. H. Gass, J. S. Seiter, *Persuasion, social influence, and compliance gaining*, Allyn & Bacon, Boston 2010, s. 33; G. Dudek, *Perswazja w ujęciu polskich i rosyjskich językoznawców. Przegląd stanowisk*, „Zeszyty Naukowe Towarzystwa Doktorantów UJ, Nauki Humanistyczne” 2013 nr 6 (1), s. 156 (za:) W. Pisarek, *Perswazja – jak ją widzą, jak ją piszą*, w: K. Mosiołek-Kłosińska, T. Zgółka (red.), *Język perswazji publicznej*, Wydawnictwo Impuls, Poznań 2003, s. 15; M. Tokarz, *Argumentacja i perswazja*, „Filozofia nauki” 2002 nr 10/3/4, s. 27-30.

⁵ M. Grzesiak, *Podręcznik perswazji. Najskuteczniejsze metody przekonywania innych i świadomej ochrony przed manipulacją*, Wydawnictwo Helion, Gliwice 2018, s. 14.

⁶ Tamże.

⁷ Por. M. Tokarz, *Argumentacja i perswazja*, „Filozofia nauki” 2002 nr 10/3/4, s. 30-31 oraz G. Osika, *Ogólna charakterystyka procesu perswazji*, „Zeszyty Naukowe Politechniki Śląskiej”, seria Zarządzanie 1402 (2005), s. 1-16.

⁸ J. I. M. Bocheński, *Logika*, Wydawnictwo SALWATOR, Kraków 2016, s. 94.

zalecenia stylistyczne (mieszczące się w dziedzinie elokucji; na przykład stosowanie w zdaniu właściwych przypadków), techniczne (mieszczące się w dziedzinie kompozycji, każdorazowe dostosowywanie formy swojej wypowiedzi do tematu oraz sytuacji, w której ją wygłaszamy), odnoszące się do operowania głosem (mieszczące się w dziedzinie tego, co Arystoteles określał mianem *actio*; na przykład każdorazowe dostosowywanie intonacji do tematu wypowiedzi, umiejętne stosowanie pauz), sposoby ułatwiające przyswajanie przygotowanych uprzednio przemówień (mieszczące się w dziedzinie mnemoniki), jak również wskazówki odnośnie technik intensyfikujących siłę oddziaływania wypowiedzi na słuchaczy⁹.

Należy zaznaczyć, że błędnie jest mniemać jakoby jedynym celem wygłoszonej przez retora mowy było przeforsowanie swojego punktu widzenia. Niejednokrotnie wypowiedziane przez retora słowa miały wywołać u słuchaczy odpowiednie wrażenia natury estetycznej. Sprawni mówcy potrafili nie tylko skutecznie przekonywać innych do swych racji, ale również wzbudzić w odbiorcach prawdziwy zachwyty¹⁰. Byli artystami, którzy za pomocą słowa malowali w umysłach odbiorców prawdziwe dzieła sztuki. Nic więc dziwnego w tym, że w starożytności retoryka była filarem kultury (wystąpienia mówców uświetniały wiele uroczystości, zaś organizowane ku czci bogini Pejto turnieje oratorskie zawsze spotykały się z ogromnym zainteresowaniem), zaś w średniowieczu Marek Terencjusz Warron włączył ją w poczet siedmiu sztuk wyzwolonych, to jest w zakres tych umiejętności, które każdy wolny człowiek powinien posiadać.

W ujęciu Arystotelesowskim, retoryka nie posiada ani negatywnej, ani pozytywnej konotacji. Mylą się ci, którzy twierdzą, że służy ona jedynie tym, którzy chcą przechytrzyć odbiorców, ukrywając swoje prawdziwe cele pod płaszczykiem kwiecistej mowy. Nie mają racji ci, którzy utrzymują, że głoszący prawdę mówca ogranicza się do prostoty wypowiedzi, gdyż nie potrzebuje żadnych narzędzi retorycznych. Zdaniem Arystotelesa, nawet ci, którzy kierują się sprawiedliwością i dążą do ustalenia prawdy, potrzebują retoryki, gdy mają do czynienia ze zbiorowym odbiorcą (publicznością). Inaczej ich argumentacja nie przyniesie pożądanego efektu. Publiczność składa się bowiem przeważnie ze zwykłych ludzi, którzy często nie posiadając wiedzy specjalistycznej, nie są w stanie śledzić złożonego dowodu opartego

⁹ J. Z. Lichański, *Kultura i oralność. Przypomnienia*, „Quaestiones Oralitatis” 2006 II 1, s. 12-25.

¹⁰ K. Szymanek, *Szuka argumentacji. Słownik terminologiczny*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2001, s. 286-289.

o prawidła jakiejś nauki, na których stosunkowo łatwo wpłynąć pozaretorycznymi środkami przekazu, wykorzystując znane z psychologii społecznej mechanizmy. W związku z tym, z retoryki mogą korzystać zarówno jednostki cnotliwe, jak i zdeprawowane, może ona służyć szlachetnym bądź złym celom, a efekty jej zastosowania mogą być korzystne lub szkodliwe. To, czy sztuka ta będzie służyć dobru, czy złu, jest zatem w dużej mierze kwestią intencji sięgającej po nią jednostki¹¹.

Należy pamiętać, że stosowanie retoryki jest uczciwe, jeśli tylko spełnia wymóg prawdopodobieństwa i czyni zadość idei sprawiedliwości¹². Ponadto, sam Arystoteles podkreślał, że łatwiej jest przekonywać o sprawach słusznych i dobrych, niż o tych, które stanowią ich przeciwieństwo¹³.

Pisząc o dialektyce i retoryce, nie sposób jest nie wspomnieć o relacjach, jakie między nimi zachodzą. Arystoteles postrzegał bowiem retorykę jako odpowiednik (antystrofę) dialektyki, wskazując na ich cechy wspólne: fakt, że obie dotyczą kwestii znanym wszystkim ludziom; to, że zarówno z jednej, jak i z drugiej sztuki do pewnego stopnia korzysta każdy człowiek; to, że zarówno jedna, jak i druga nie posiada jednego, ściśle określonego przedmiotu (odnosząc się do różnych dziedzin życia i nauki); fakt, że ani jedna, ani druga, nie stanowi przedmiotu żadnej nauki; to, że obie opierają się na przyjętych zdaniach (gr. *ἔνδοξα*); fakt, że każda z nich koncentruje się na obu stronach dyskusji; to, że obie opierają się na teorii indukcji i dedukcji; fakt, że obie korzystają z toposów (gr. *τόποι*), to jest z gotowych schematów argumentacji/przekonywania¹⁴. Retorykę natomiast odróżnia od dialektyki to, że: pierwsza z nich ma zastosowanie głównie w kwestiach praktycznych i publicznych, podczas gdy drugą można zastosować w odniesieniu do każdego przedmiotu; to, że pierwsza przyjmuje zwykle formę obszernych wypowiedzi, podczas gdy druga sprowadza się do pytań i odpowiedzi; fakt, iż pierwsza dotyczy przeważnie mocno sprecyzowanych treści, podczas gdy druga koncentruje się na kwestiach ogólnych; to, że pierwsza bazuje na тезach, które są prawdopodobne, zaś druga na tych, które są prawdziwe; fakt, iż pierwsza musi uwzględniać intelektualne możliwości odbiorcy komunikatu,

¹¹ Zob. E. M. Cope, *An Introduction to Aristotle's Rhetoric*, Olms, Hildesheim 1867; J. H. Freese, *Aristotle, The 'Art' of Rhetoric*, Harvard University Press, London i Cambridge 1926, R. Kassel, *Aristotelis Ars Rhetorica*, De Gruyter, Berlin i New York 1976.

¹² G. Reale, *Historia filozofii starożytnej, Tom II. Platon i Arystoteles*, E. I. Zieliński (przekł.) Redakcja Wydawnictw Katolickiego Uniwersytetu Lubelskiego, Lublin 2001, 553-537.

¹³ Arystoteles, *Retoryka*, H. Podbielski (przekł.) w: Arystoteles, *Dzieła wszystkie, t. 6*, E. Głębicka, N. Szancer (red.), Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2001, 1355a 19-20.

¹⁴ Tamże, 1354a-1355b27.

podczas gdy druga może tę kwestię zupełnie ignorować; to, że pierwsza dąży do wywarcia określonego wpływu na odbiorcę, podczas gdy druga ma na celu sprawdzenie spójności zbioru zdań oraz fakt, że pierwsza może wykorzystywać techniki pozaargumentacyjne, podczas gdy w przypadku drugiej nie może być o tym mowy¹⁵.

Po czwarte, **erystykę** (gr. εριστική τέχνη) utożsamiać będziemy z metodyką skutecznego prowadzenia dyskusji czy sporów, mającą na celu wyposażenie jednostki w takie umiejętności i narzędzia, które pozwolą jej osiągać zwycięstwo nad swym rozmówcą. Chociaż sam Arystoteles dokonał negatywnej oceny erystyki, zarzucając jej, że posługuje się argumentacją jedynie w celu zdobycia (pozornego) zwycięstwa w dyskusji, uznając ją za sztukę zwodniczą i nieuczciwą¹⁶, jednocześnie stawiając ją w opozycji do dialektyki i pisząc, że „[...] Erystyk ma się w pewnej mierze do dialektyka, jak rysujący fałszywe diagramy (ψευδογράφος) do geometry. Bo gdy pseudograf wprowadza geometrę w błąd za pomocą fałszywych wniosków, to korzysta z tych samych zasad, na których opiera się dialektyk. Ale ten ostatni nie jest erystą, ponieważ swoje fałszywe diagramy opiera na zasadach i wnioskach wiedzy geometrycznej; ale kto inny traktuje rzeczy podług zasad dialektyki, będzie oczywiście erystą¹⁷, to erystyczna analiza *Dialogów* Platona wskazuje, że bardziej zasadny byłby powrót do pierwotnego, zgodnego ze źródłosłowem spojrzenia na erystykę. Wszakże podobnie jak Eris, odpowiedzialna za wybuch Wojny Trojańskiej bogini niezgody, posiadała dwa oblicza – łagodne i gniewne – tak i spór można prowadzić na dwa sposoby, to jest uczciwy (nakreślony przez Platona w *Dialogach*) oraz nieuczciwy (wyraźnie obecny w publicznych dyskusjach). W ten sposób, erystyka odzyskuje swój neutralny wydźwięk, staje się organonem toczenia sporów, gotowym zbiorem zaleceń, dotyczących konstruowania przekonujących wypowiedzi, wykorzystującym wiedzę z zakresu logiki, retoryki i psychologii oraz odwołującym się (w różnych konfiguracjach) do racjonalnej, wolicjonalnej i/lub emocjonalnej sfery ludzkiej psychiki. To, w jaki sposób wykorzysta się to narzędzie, podobnie, jak w przypadku perswazji i retoryki, zależy w dużej mierze od charakteru jednostki, która po nie sięgnie oraz celu, jaki będzie chciała ona osiągnąć.

¹⁵ J. M. Cooper, *Rhetoric, Dialectic, and the Passions*, „Oxford Studies in Ancient Philosophy” 1993 no. 11, s. 175–198.

¹⁶ Arystoteles, *O dowodach sofistycznych*, Leśniak K. (przekł.), w: Arystoteles, *Dzieła wszystkie*, t. 1, E. Głębińska, N. Szancer (red.), Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1990, s. 491.

¹⁷ Tamże.

Sam Schopenhauer wskazywał, że można oczywiście toczyć dyskusję *per fas et nefas* (łac. wszelkimi dozwolonymi i niedozwolonymi środkami; bez względu na prawdę materialną)¹⁸, ale możliwe jest również całkowicie uczciwe korzystanie z technik erystycznych, bazujące na uszanowaniu zasad logiki. Za takim ujęciem opowiada się między innymi Bocheński, stwierdzając, że w niektórych profesjach ciężko obejść się bez erystyki¹⁹, takie spojrzenie postuluje też Szymanek.

Po piąte, **sofistykę** (gr. σοφιστική τέχνη) pojmować będziemy jako stosowanie takiej argumentacji, która wydaje się słuchaczowi poprawna, chociaż w rzeczywistości poprawna nie jest, celem uzasadniania fałszywych twierdzeń, które wygłaszane są podczas dyskusji. Arystoteles traktował sofistykę jako sztukę zwyciężania sporów za pomocą pozornych dowodów, mylnie uchodzących u odbiorcy za mądre.²⁰ Bocheński słusznie określił sofistykę mianem sztuki kręactwa, bowiem stosowanie sofizmatów w żadnym przypadku nie może być uczciwe²¹.

Logos jako jedna z taktik erystycznych

Bazując prawdopodobnie na podstawowej strukturze procesu komunikowania, na którą składają się nadawca, komunikat oraz odbiorca, Arystoteles wyróżnił trzy analogiczne taktiki erystyczne, pozwalające w czasie dyskusji skutecznie przekonywać do swoich racji²². W ten sposób, nadawcy komunikatu będzie odpowiadać *ethos* (gr. *ἦθος* – usposobienie) – technika mająca na celu manipulowanie pojawiającymi się w umysłach odbiorców komunikatu obrazami nadawcy i/lub oponenta; komunikatowi – *logos* (gr. *λόγος* – słowo) – technika wykorzystująca budowę oraz merytoryczne/rzeczowe aspekty argumentów, zaś odbiorcy – *pathos* (gr. *πάθος* – uczucie, doświadczenie) – technika sprowadzająca się do wywoływania u odbiorcy (lub odbiorców) określonych emocji²³. Z uwagi na problematykę niniejszego

¹⁸ A. Schopenhauer, *Erystyka. Sztuka prowadzenia sporów*, M. L., Kalinowski (przekł.), Wydawnictwo HELION, Gliwice 2007, s. 9-10.

¹⁹ J. I. M. Bocheński, dz. cyt., s. 94.

²⁰ Zob. Arystoteles, *O dowodach sofistycznych*, K. Leśniak (przekł.), w: Arystoteles, *Dzieła wszystkie*, t. 1, E. Głębicka, N. Szancer (red.), Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1990.

²¹ J. I. M. Bocheński, dz. cyt., s. 94-96.

²² Zob. Arystoteles, *Retoryka*, H. Podbielski (przekł.) w: Arystoteles, *Dzieła wszystkie*, t. 6, E. Głębicka, N. Szancer (red.), Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2001, 1358a 37.

²³ Por. M. Tokarz, *Argumentacja, perswazja, manipulacja. Wykłady...*, dz. cyt., s. 125-126 oraz P. Łukowski, *Logika praktyczna z elementami wiedzy o manipulacji*, Wydawnictwo Wolters Kluwer Polska, Warszawa 2012, s. 24.

artykułu skupię się wyłącznie na tej technice, która zapewnia skuteczność mowy ze względu na rzeczywiste lub pozorne dowodzenie²⁴.

W przeciwieństwie do dwóch pozostałych taktyk erystycznych, *logos* odwołuje się do sfery rozumowej człowieka. W tym przypadku, jednostka wykorzystuje logikę, wiarygodne twierdzenia i dowody, aby przekonać odbiorców w określonej kwestii, zależnie od intencji, prezentując prawdę lub to, co prawdą wydaje się jedynie być.

Arystoteles wskazywał, że argumenty opierają się na jednym z dwóch rodzajów rozumowań, to jest na indukcji (rozumowaniu redukcyjnym, wnioskowaniu o prawdziwości racji na podstawie prawdziwości następstw²⁵; wnioskowaniu od szczegółu do ogółu) bądź dedukcji (rozumowaniu mającym na celu dojście do określonego wniosku na podstawie założonego wcześniej zbioru przesłanek; rozumowaniu od ogółu do szczegółu), kładąc jednak nacisk na tę drugą²⁶. Sylogizm (gr. *συλλογισμός*) to wypowiedź, w której z założonych przesłanek – zawierających jakiś wspólny element – z konieczności (bądź na mocy ich prawdziwości)²⁷ wynika wniosek, którego każdy z członów zawiera się w jednej z przesłanek (słowami Stagiryty: „[...] wypowiedź, w której, gdy się coś założy [tzn. przesłanki], coś innego niż się założyło, musi wynikać dlatego, że się założyło. Przez «że się założyło» rozumiem, iż tylko ze względu na to, że jest tak, jak się założyło, a przez to znowu rozumiem, że nie potrzeba żadnego dodatkowego terminu do tego, by powstała konieczność”²⁸). Arystoteles wyróżnił między innymi sylogizm logiczny (rozumowanie uwzględniające zarówno formalną poprawność wnioskowania, jak i materialną) oraz sylogizm dialektyczny (rozumowanie uwzględniające poprawność formalną wnioskowania oraz stawiające wymóg, aby przesłanki były zgodne z opinią powszechną). Pierwszy ma zastosowanie w dyskursie naukowym i czyni zadość kryterium prawdziwości, drugi

²⁴ Zob. Arystoteles, *Retoryka*, H. Podbielski (przekł.) w: Arystoteles, *Dzieła wszystkie*, t. 6, E. Głębińska, N. Szancer (red.), Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2001, 1356a 1-4.

²⁵ J. I. M. Bocheński, *Współczesne metody myślenia*, Wydawnictwo W drodze, Poznań 1992, s. 103.

²⁶ Por. Arystoteles, *Analityki wtóre*, H. Podbielski (przekł.) w: Arystoteles, *Dzieła wszystkie*, t. 1, E. Głębińska, N. Szancer (red.), Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1990, 71a5 oraz Arystoteles, *Topiki*, H. Podbielski (przekł.) w: Arystoteles, *Dzieła wszystkie*, t. 1, E. Głębińska, N. Szancer [red.], Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1990, 100a 25.

²⁷ Arystoteles, *Analityki pierwsze*, H. Podbielski (przekł.) w: Arystoteles, *Dzieła wszystkie*, t. 1, E. Głębińska, N. Szancer (red.), Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1990, 24b 18-20.

²⁸ Tamże, 24b 18-22.

jest charakterystyczny dla dyskursu potocznego, czyniąc zadość kryterium prawdopodobieństwa. Podobnie, jak retoryka jest antystrofą dialektyki, tak indukcja i sylogizm mają na gruncie retoryki swoje odpowiedniki. W ten sposób, indukcji odpowiada przykład (gr. *Παραδειγμα*; indukcja retoryczna) – dowód przeprowadzony na podstawie wielu podobnych przypadków²⁹, zaś sylogizmowi – entymemat (gr. *ἐν θυμῷ*; sylogizm retoryczny) – krótki, nie rozwijający kolejnych etapów (przemilczający ogólnie znane przesłanki) dowód, w którym „z pewnych przesłanek, ponieważ są one zawsze lub najczęściej prawdziwe, wynika nowe i różne od nich zdanie, które jest również prawdziwe”³⁰; najwyższa forma uwierzytelniania³¹; argument o największej sile perswazyjnej³².

Jak już wspomniałam, *logos* można realizować w sposób uczciwy bądź nieuczciwy. Przy uczciwym użyciu, taktyka ta przybiera formę argumentacji opartej na poprawnej strukturze logicznej, jasnych przesłankach, mocnych dowodach (faktach, danych statystycznych, twierdzeniach naukowych, wywiadach, obserwacjach itd.), przekonujących uzasadnieniach oraz uwzględniającej rzeczowe, rozsądkowe odniesienie do tez oponenta. W tym przypadku, wysunięte przez rozmówcę przesłanki z konieczności powinny opierać się na danych zmysłowych, na wcześniej dowiedzionych twierdzeniach, na przepisach prawa, na tezach, co do których istnieje powszechna zgoda, na przyjętych w określonym środowisku obyczajach i/lub na kwestiach, co do których strony sporu są zgodne³³. Poprawne i uczciwe zastosowanie tej techniki dobrze obrazują słowa Christophera Lascha, w których wykazuje, dlaczego debata publiczna jest ważna z perspektywy demokracji, a które – aby nie wypaczać sensu wypowiedzi – pozwolę sobie przytoczyć w oryginalnym języku:

„Let us begin with a simple proposition. What democracy requires is public debate, not information. Of course it needs information too, but the kind of information it needs can be generated only by vigorous popular debate. We do not know what we need to know until

²⁹ Arystoteles, *Retoryka*, H. Podbielski (przekł.) w: Arystoteles, *Dzieła wszystkie*, t. 6, E. Głębińska, N. Szancer (red.), Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2001, 1356b 11-14.

³⁰ Tamże, 1356a 36 – 1356b 1.

³¹ M. Korolko, *Sztuka retoryki. Przewodnik encyklopedyczny*. Wydawnictwo Wiedza Powszechna, Warszawa 1990, s. 26.

³² Arystoteles, *Retoryka*, H. Podbielski (przekł.) w: Arystoteles, *Dzieła wszystkie*, t. 6, E. Głębińska, N. Szancer (red.), Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2001, 1356b 20-21.

³³ H. Lausberg, *Retoryka literacka. Podstawy wiedzy o literaturze*, A. Gorzkowski (przekł.), Wydawnictwo Homini, Bydgoszcz 2002, s. 215.

we ask the right questions, and we can identify the right questions only by subjecting our own ideas about the world to the test of public controversy. Information, usually seen as the precondition of debate, is better understood as its by-product. When we get into arguments that focus and fully engage our attention, we become avid seekers of relevant information. Otherwise we take in information passively—if we take it in at all³⁴.

Podczas stosowania taktyki w sposób nieuczciwy, w argumentacji pojawiają się między innymi zbyt ogólne tezy, rozmaite błędy logiczne, niedostatecznie wyjaśnione bądź nie mające żadnego oparcia przesłanki, niewłaściwie wykorzystane dowody, przemilczenie niewygodnych z punktu widzenia nadawcy przesłanek i/lub ignorowanie tez przeciwnika. Argument oparty na niepoprawnym bądź nieuczciwym zastosowaniu *logosu*, Arystoteles określił mianem pozornego entymematu. Na gruncie dialektyki pozorny entymemat odpowiada paralogizmowi (gr. *Παραλογισμός*), to jest rozumowaniu, w którym wnioski jedynie pozornie zdają się wynikać z przesłanek, chociaż w rzeczywistości nie wynikają z powodu tkwiącego w dowodzie błędu³⁵. Według Stagiryty pozorne entymematy mogą być niepoprawne formalnie (błąd tkwi w logicznej strukturze) i/lub materialnie (przesłanki są fałszywe)³⁶. Na tej podstawie Madsen Pirie wyróżniła odpowiednio sofizmaty formalne i sofizmaty nieformalne³⁷. Pozwolę sobie pominąć w tej chwili przykłady zastosowania entymematu pozornego, ponieważ pojawią się one w kolejnym rozdziale.

Omawiając taktykę *logos*, warto wspomnieć natomiast o warunkach podwyższających jej perswazyjną skuteczność. Analiza licznych koncepcji perswazji skłoniła Marka Tokarza do wyodrębnienia kilku kluczowych czynników. Po pierwsze, istotne jest odpowiednie ułożenie wysuwanych

³⁴ G. Lasch, *Journalism, publicity and the lost art of argument*, „Gannet Center Journal” 1990, s. 4–5.

³⁵ Por. L. F. Bitzer, *Aristotle's Enthymeme Revisited*, „Quarterly Journal of Speech” 45 (1959), s. 399–408, J. Barnes, *Proof and the Syllogism*, w: E. Berti (red.), *Aristotle on Science: The Posterior Analytics*, Antenore, Padua 1989, s. 17–59, A. Stefańczyk, M. Lechniak, *Strategie argumentacji w teorii retoryki Arystotelesa: entymematy pozorne i obalające*, „Studia Semiotyczne” 2018 t. XXXII nr 1, s. 61–82.

³⁶ Arystoteles, *Retoryka*, H. Podbielski (przekł.) w: Arystoteles, *Dzieła wszystkie*, t. 6, E. Głębińska, N. Szancer (red.), Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2001, 1401a 10–11.

³⁷ M. Pirie, *Logika zwyciężania sporów. Broń przeciwko kłamcom i krętaczom*, T. Misiołek (przekł.), Wydawnictwo HELION, Gliwice 2006, s. 225–229.

w argumentacji tez, w taki sposób, aby najsilniejsza z nich znajdowała się na początku, bądź na samym końcu wypowiedzi. Po drugie, ważne jest, aby cel perswazyjny nie był zbyt widoczny w komunikacie, gdyż odczytanie go przez odbiorcę może wywołać efekt boomerangowy. Po trzecie, ostateczny wniosek argumentacji powinien być jasno sformułowany, aby nie pozostawiać odbiorcy miejsca na domysły. Po czwarte, bardziej skuteczne są wypowiedzi, które ograniczają się do podawania argumentów na rzecz głoszonej tezy, nie uwzględniając twierdzeń strony przeciwnej³⁸.

Jak zauważył Arystoteles, oceniając poprawność danej argumentacji należy rozważyć dwa kluczowe aspekty, to jest jej formę oraz treść. Inny mi słowy, rozumowanie jej poprawne, gdy jednocześnie spełnione są dwa warunki, to jest gdy struktura rozumowania jest zgodna z regułami którejs z logik formalnych oraz wszystkie przesłanki rozumowania są prawdziwe³⁹. Biorąc pod uwagę te dwie płaszczyzny poprawności rozumowania – formalną i materialną – w ramach taktyki *logos* można wyróżnić techniki, które związane są ściśle z formalną strukturą argumentu oraz techniki, które związane są ściśle z treścią argumentu. Należy jednak zaznaczyć, że zaproponowane w tym miejscu rozróżnienie nie ma charakteru podziału logicznego.

Z uwagi na obszerność omawianego zagadnienia w ramach niniejszej pracy pozwolę sobie ograniczyć się wyłącznie do omówienia przykładów tych technik z dominantą *logosu*, które związane są ściśle z formalną strukturą argumentu. Egzemplifikacje z drugiej grupy zostaną natomiast zaprezentowane w następnym artykule cyklu.

Wybrane techniki erystyczne z dominantą *logosu*, ściśle związane ze strukturą argumentacji

Przemilczenie istotnych przesłanek w argumentacji. Większość naszych potocznych rozumowań ma charakter entymematyczny, co oznacza, że z reguły nie wypowiadamy wszystkich przesłanek prowadzących do danego wniosku, zakładając, że część z nich jest na tyle oczywista, że nasz rozmówca również zdaje sobie sprawę z ich istnienia⁴⁰. Przykładowo, jeżeli mamy do czynienia ze związkiem wyrażonym implikacją „jeżeli spadł dziś deszcz, to nie muszę dziś podlewać znajdujących się na zewnątrz kwiatów”, w codziennej rozmowie, podczas deszczu, stwierdzimy po prostu „nie muszę dziś podlewać kwiatów”, czyniąc z przesłanki entymemat (gr. *ἐν θυμῷ*

³⁸ M. Tokarz, *Argumentacja...*, dz. cyt., s. 13-14.

³⁹ P. Łukowski, dz. cyt., s. 89 i s. 230.

⁴⁰ A. Schopenhauer, dz. cyt., s. 129-130.

– w umyśle). Zabieg ten jest pożyteczny, o ile przesłanki są prawdziwe, a nasz rozmówca zdaje sobie sprawę z ich istnienia, jednocześnie na nie przystając.

Niejednokrotnie zdarza się jednak, że przypisując jakiemuś zjawisku oczywistość, postępujemy nieroztropnie, przyjmując niektóre twierdzenia czy opinie w sposób zupełnie bezkrytyczny (kierując się emocjami czy czyniąc to nawykowo), podczas gdy leżące u ich podstaw przesłanki (w tym entymematyczne) mogą być fałszywe⁴¹.

Fakt ten można wykorzystać, aby zdobyć przewagę w dyskusji. Okazuje się bowiem, że przemilczenie istotnych przesłanek może być doskonałą techniką erystyczną. Technika ta polega na świadomym i skrytym pominięciu w przedstawianej podczas dyskusji argumentacji tych przesłanek, które są fałszywe lub dla nas samych niewygodne, bądź takich, na które nasz oponent w żadnym wypadku by nie przystał lub które w prosty sposób mógłby podważyć, celem wprowadzenia go w błąd oraz/lub przekonania go do swych racji. Bazuje ona zatem na celowym popełnieniu przez rozmówcę błędu materialnego bądź złamaniu zasady wystarczalności⁴². Warto w tym miejscu przywołać odpowiednią egzemplifikację:

Jeden z polityków, narzekając podczas swojego wystąpienia na opieszałość sądów, stwierdza:

– Kara powinna być szybka i nieuchronna, tak jak głosił Lombroso!

Powołując się na słowa Cesara Lombroso (a więc korzystając również z argumentu z autorytetu), polityk z jakiegoś powodu zataja przed odbiorcami trzecią przesłankę. Według twórcy koncepcji „przestępcy z urodzenia” kara, aby odniosła zamierzony skutek (to jest doprowadziła do powstrzymania się przestępcy od zbrodniczych zachowań), musi być nie tylko nieuchronna i możliwie jak najszybsza, ale również surowa⁴³. Być może mówca uznał warunek ten za niewygodny ideologicznie i przemilczenie wynika z chęci utrzymania pozytywnego wizerunku publicznego. Bez względu na motywy, pominięcie warunku było niewłaściwe, ponieważ dwie przesłanki mogą nie implikować tego samego wniosku, co trzy przesłanki. Innymi

⁴¹ T. Hołówka, *Kultura logiczna w przykładach*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2005, s. 76.

⁴² E. T. Damer, *Attacking Faulty Reasoning: A Practical Guide to Fallacy-Free Arguments*, Wadsworth Cengage Learning, Belmont 2009, s. 7.

⁴³ Zob. B. Hołyst, *Zagrożenie ładu społecznego*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2013, s. 226-229.

słowy, szybkość i nieuchronność kary może w istocie nie rozstrzygać o jej skuteczności. Nieuczciwe jest zatem pominięcie, którejkolwiek z przesłanek, która konieczna jest z punktu widzenia prawdziwości konkluzji⁴⁴.

Bardzo dobry przykład podała również Teresa Hołówka:

Wracając z kina po obejrzeniu filmu kryminalnego, mąż zwraca się do żony:

– „Niektórych wykroczeń dopuszczamy się nieumyślnie. Nie ma więc potrzeby bym dalej dowodził, że nie wszystkie wykroczenia zasługują na karę”⁴⁵.

Stwierdzenie mężczyzny może doprowadzić do dodatkowego fałszywego wniosku, wedle którego „żadne wykroczenie, którego dopuszczamy się nieumyślnie, nie zasługuje na karę”. Pomija on bowiem przesłankę konieczną: „niektóre wykroczenia nieumyślne nie objęte są karą” (zgodnie z *Ustawą z dnia 20 maja 1971 r. Kodeks wykroczeń*, §5), być może nie tyle pragnąc oszukać swoją żonę, co po prostu nie uświadamiając sobie jej istnienia. Jego rozumowanie prowadzi jednak do absurdalnych konsekwencji w sferze praktyki. W sytuacji, gdy na przykład w nieuprawniony sposób przejeżdżamy przez skrzyżowanie, bo jesteśmy na tyle rozkojarzeni, że nie zauważyliśmy zmiany świateł na sygnalizatorze, nie powinniśmy zostać ukarani mandatem (ponieważ popełniliśmy czyn ten nieumyślnie), chociaż nasze zachowanie stanowiło realne zagrożenie dla pieszych, którzy zgodnie z przepisami chcieli przejść na drugą stronę ulicy.

Argumentacja wykorzystująca indukcję. W fortelu tym dowodzimy własnej tezy, bazując na specyficznych własnościach indukcji logicznej (łac. *inductio*). Innymi słowy, odwołując się do wiedzy i doświadczenia naszego oponenta, podsuwamy mu ciąg jednostkowych przykładów, których prawdziwości nie sposób jest zaprzeczyć, wykorzystując je następnie na rzecz własnej tezy, która w istocie wykracza swą treścią poza informacje zawarte w przesłankach⁴⁶. Zastanówmy się nad następującym przykładem:

⁴⁴ E. T. Damer, dz. cyt., s. 30.

⁴⁵ T. Hołówka, dz. cyt., s. 76.

⁴⁶ A. Schopenhauer, dz. cyt., s. 58.

Rozmowa dwóch nauczycielek szkoły podstawowej:

- Prawdą jest, że Tosia z twojej klasy ściągała na matematyce?
- Tak, rozmawiałam o tym z jej rodzicami.
- Kazio i Krystian z VI c zostali z kolei przyłapani, jak zaglądali do zeszytów na klasówce z historii.
- No tak. Słyszałam o tym.
- A co Kasia z IV b miała w piórniku?
- Kowalska pokazała nam ściągę, którą z niego wyjęła.
- Staś z V a miał natomiast wczoraj całe przedramię zapisane wzorami chemicznymi. Jak myślisz, dlaczego?
- Pisał tego dnia poprawę u Kostrzewy. Pewnie chciał sobie pomóc.
- No to chyba nie zaprzeczysz temu, co sama już powiedziałaś. Zgodzisz się z tym że wszyscy uczniowie ściągają?
- Faktycznie, tak chyba jest...

Jak widać w powyższej ilustracji, zastosowanie argumentacji wykorzystującej indukcję skutkuje tym, że potwierdzając kolejne rzeczywiste przypadki ściągnięcia, nauczycielka ostatecznie przyjmuje też tezę ogólną. Widzimy też, że teza ta jest fałszywa. Faktem jest bowiem, że są i tacy uczniowie, którzy w sposób zupełnie uczciwy zaliczają sprawdziany, po prostu się do nich wcześniej przygotowując. Innymi słowy, prawdą jest, że:

Jeśli jednak zbiór $\{1, \dots, 5\}$ jest podzbiorem właściwym zbioru A , to nie jest prawdą, że:

$$\forall x \in A P(x)$$

Gdyby nasza nauczycielka choć przez chwilę zastanowiła się nad podsunętą konkluzją, prawdopodobnie nie przystałaby na nią. Stosując argumentację bazującą na indukcji, rozmówczyni przedstawiła takie przykłady, które odzwierciedlają fakty, a więc takie, których nie sposób odrzucić, a następnie zaprezentowała tezę ogólną, jedynie pozornie z nich wynikającą. W przypadku, gdyby indukcja była zupełna, to jest obejmowałaby wyczerpującą klasę przypadków, nie byłoby żadnych problemów z przyjęciem ostatecznego wniosku, ale ponieważ posługująca się nią kobieta dopuściła się *secundum quid* (łac. pośpieszne uogólnienie), zasada ogólna została wyprowadzona w sposób nieuprawniony.

Dlaczego zatem owa technika jest skuteczna? Jej siłę można tłumaczyć albo niedostatecznymi zdolnościami poznawczymi, albo nieznaną

praw logiki, albo potrzebą bycia konsekwentnym. Możliwe jest bowiem, że uznając wszystkie przykłady uczniów, którzy zostali przyłapani na ściąganiu, nauczycielka albo poczuła wewnętrzny nacisk, aby zaakceptować także stwierdzenie, wedle którego wszyscy uczniowie ściągają, albo nie zauważyła zawodności tego typu rozumowania. Uczyniła to, aby pozostać w zgodzie ze swoimi wcześniejszymi decyzjami (zgodnie z przypisywanym Leonardo da Vinci stwierdzeniem „Łatwiej powiedzieć „nie” na początku, niż na końcu”⁴⁷), lub wierząc, że z tych pojedynczych przypadków w sposób naturalny wynika podsuwany jej wniosek.

Argumentacja wykorzystująca implikację wywiera także wpływ na osoby przysłuchujące się dyskusji. Publiczność, dostrzegając ilość przypadków, które zostały potwierdzone przez naszego oponenta, niechybnie odniesie wrażenie, że zaaprobował on wysuwaną przez nas tezę⁴⁸. Im więcej podanych przez nas przesłanek przyjmie rozmówca, tym gorzej zostanie oceniony przez słuchaczy w przypadku, gdy ostatecznie odrzuci tezę końcową (niekonsekwentność jest bowiem kulturowo postrzegana jako cecha negatywna, przywodząca na myśl osoby mało zaradne, fałszywe czy chore psychicznie)⁴⁹.

Argumentacja bazująca na zawodności indukcji. Zdarzają się też takie sytuacje, w których musimy obronić się przed wyżej omówionym fortem, bo to przeciwnik bazuje w swojej argumentacji na istotnych właściwościach implikacji, zasypując nas dużą ilością przykładów na poparcie swojej tezy.

Fortel ten polega zatem na podaniu pojedynczej instancji (gr. *ενσταση* – sprzeciw), uderzającej w ogólną konkluzję, jaka została wypowiedziana przez naszego oponenta⁵⁰. Innymi słowy, rozmówca wskazuje na taki element, który należy do zespołu przedmiotów, o których orzeka oponent, wypowiadając twierdzenie *t*, ale jednocześnie pod to twierdzenie *t* nie podpada. Rozważmy następujący przykład:

Rozmowa dwóch przedszkolaków:

- U mojego wujka na dachu był taki biały bocian z czerwonym dziobem, pamiętasz?
- Mhm.

⁴⁷ Leonardo da Vinci, <https://pl.wikiquote.org/wiki/Pocz%C4%85tek> [27. 07. 2018 r.].

⁴⁸ A. Schopenhauer, dz. cyt., s. 58.

⁴⁹ R. Cialdini, *Wywieranie wpływu na ludzi. Teoria i praktyka*, B. Wojcieszke [przekł.], Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne, Gdańsk 1996, s. 68.

⁵⁰ A. Schopenhauer, dz. cyt., s. 69.

- A na wycieczce w ZOO widzieliśmy chyba ze trzydzieści takich samych bocianów.
- No tak.
- A jak byłem na koloniach, to identyczne chodziły po łące.
- Aha.
- To chyba wszystkie bociany są białe, co?
- Nieprawda. Jak byłem z rodzicami na wakacjach w Hiszpanii, to widzieliśmy czarnego bociana!

Jak widać, chłopiec obalił konkluzję swojego kolegi, wskazując pojedynczy kontrprzykład zaobserwowanego w Hiszpanii bociana czarnego, mimo że ten drugi ówczesnie podał kilka przypadków na poparcie swojej tezy. Jest tak, ponieważ argumentacja zmierzająca do udowodnienia tezy, wedle której „wszystkie bociany są białe”, została skonstruowana w oparciu o indukcję. Ta zaś jest metodą zawodną, ponieważ wnioski uzyskane na jej drodze zawierają informacje wykraczające poza tę, jaka mieści się w przesłankach (chyba, że mamy do czynienia z indukcją zupełną, to jest taką, która uwzględnia wszystkie możliwe przypadki)⁵¹.

Należy w tym miejscu zaznaczyć, że indukcja jest ważna nie tylko z punktu widzenia erystyki. Dzięki tej metodzie wnioskowania możliwy jest w ogóle rozwój nauki. Stąd, wielu uczonych dokładało starań, aby sprawić, żeby stała się możliwie jak najbardziej skuteczna z punktu widzenia poszerzania wiedzy – począwszy od uczynienia z indukcji eliminacyjnej alternatywy dla indukcji enumeracyjnej, określanej przez Bertranda Russella jako naiwnej i niegodnej miana naukowej (co pięknie zilustrowała jego opowieść o kurczaku), poprzez rozwiązania zaproponowane przez Immanuela Kanta czy Johna S. Milla, na logice indukcji skończywszy⁵².

„**Teza czy antyteza**”. Nim sprecyzujemy na czym polega technika nazwana przez Schopenhauera „teza lub antyteza”⁵³, warto jest wspomnieć o sformułowanej przez Protagorasa „zasadzie dwóch sprzecznych sądów”. Wedle tej zasady, na każdy temat sformułować można dwa sądy wzajemnie sprzeczne. Protagoras uważał, że jeżeli mamy wyrobiony pogląd na dany temat, ale chcemy postąpić rozważnie, powinniśmy porozmawiać z kimś, kto prezentuje przeciwne stanowisko. W ten sposób, przeciwstawiając swoje

⁵¹ M. Tokarz, dz. cyt., s. 165.

⁵² Zob. A. Grobler, *Metodologia nauk*, Wydawnictwo Aureus, Wydawnictwo Znak, Kraków 2008, s. 23-60.

⁵³ A. Schopenhauer, dz. cyt., s. 61.

argumenty kontrargumentom i sprawdzając, które z nich są silniejsze, jesteśmy w stanie dogłębnie rozważyć interesującą nas kwestię. Sofista idzie jeszcze dalej, twierdząc, że nawet jeśli znajdujemy się w sytuacji, w której nie znamy nikogo, kto prezentowałby przeciwne stanowisko w istotnej dla nas sprawie lub w ogóle nie mamy możliwości, aby przedyskutować z kimś daną kwestię, powinniśmy wejść w rolę atakującego nas oponenta. Innymi słowy, Protagoras postuluje, aby w takiej sytuacji rozważyć własne twierdzenie pod kątem występujących w nim mankamentów, aby poszukać kontrargumentów, które mogłyby nasze twierdzenie osłabić. Oczywiście, gdyby nasze postępowanie sprowadzało się do poszerzenia spojrzenia na daną sprawę, byłoby ono zupełnie uczciwe, eleganckie i mądre⁵⁴. Przykładowo, jeżeli naszego przyjaciela spotkała jakaś tragedia z winy innego człowieka i emocjonalne cierpienie przesłania mu moralny osąd, to chcąc powstrzymać go od zemstczenia się na tej osobie, nie przedstawiamy mu własnej tezy, wedle której nie wolno dokonywać samosądów, lecz prezentujemy mu konsekwencje antytezy, wskazujemy na to, do czego przyzwolenie na samosądy może doprowadzić. Poszerzamy w ten sposób jego spojrzenie.

Chociaż u podstaw omawianej w tym podrozdziale techniki niewątpliwie leży „zasada dwóch sprzecznych sądów”, ponieważ poddajemy w nim naszemu oponentowi pod rozagę dwa stanowiska wzajemnie sprzeczne, to jednak czynimy to w taki sposób, aby albo wybrał on tę tezę, którą sami aprobujemy⁵⁵, albo znalazł się w sytuacji, w której musi opowiedzieć się za jedną z opcji, mimo że obie są dla niego niewygodne⁵⁶.

Aby skłonić przeciwnika do wyboru tego sądu, na którym nam zależy, możemy wyolbrzymić i wyjaskrawić antytezę, tak aby jej zaakceptowanie jawiło się naszemu rozmówcy jako bardziej niekorzystne, mniej racjonalne niż przyjęcie tezy. Rozważmy następujący przykład:

Chcąc zapanować nad swym sprawiającym kłopoty synem, ojciec ostro pyta:

- Słuchaj, czy dziecko ma być zawsze posłuszne rodzicom, czy zawsze nieposłuszne?
- Chyba posłuszne...⁵⁷

⁵⁴ G. Reale, *Historia filozofii starożytnej, Tom I. Od początków do Sokratesa*, E. I. Zieliński (przekł.), Redakcja Wydawnictw Katolickiego Uniwersytetu Lubelskiego, Lublin 2000, s. 249-251.

⁵⁵ A. Schopenhauer, dz. cyt., s. 61.

⁵⁶ M. Kochan, dz. cyt., s. 122.

⁵⁷ A. Schopenhauer, dz. cyt., s. 61.

W gruncie rzeczy, rodzic stawia swoje dziecko w obliczu nieuczciwej alternatywy, nie będącej prawdą logiczną, ale robiącej wrażenie prawdy logicznej – drugie zdanie nie jest bowiem negacją pierwszego⁵⁸. Wykorzystując nieznajomość logiki, przedstawia swojemu synowi takie opcje, z których może on wybrać tylko pierwszą. Wydaje się bowiem, że nawet najbardziej niesforne dziecko będzie postrzegało zupełny brak posłuszeństwa jako przesadę. Uczciwe pytanie powinno być postawione w następujący sposób: „Czy dziecko ma być zawsze posłuszne rodzicom, czy też w niektórych przypadkach może być nieposłuszne?”. Takie bowiem zdanie jest prawdziwe na mocy logiki klasycznej. Gdyby jednak rodzic sformułował pytanie w taki sposób, wielce prawdopodobne jest, że nie osiągnąłby zamierzonego celu.

W technice tej wykorzystać można również sofizmat *plurium interrogationum*, przedstawiając oponentowi taką alternatywę, która wyprowadzona została ze z góry założonej odpowiedzi⁵⁹. Spróbujmy zilustrować ten problem odpowiednim przykładem:

Jedna z pracownic korporacji atakuje swoją koleżankę:
– Czy romans z szefem zapewnił ci jedynie podwyżkę, czy też czerpiesz z tego tytułu jakieś większe profity?

Jak widać, powyższe pytanie jest nieuczciwe, ponieważ jakiej odpowiedzi nie udzieliłaby atakowana kobieta, będzie to dla niej niekorzystne. Pytanie jest bowiem tak sformułowane, że nie ma ona możliwości ustosunkować się do każdej z kwestii z osobna. Zarówno twierdząca, jak i przecząca odpowiedź potwierdza tezę rozmówczyni, wedle której dopuściła się romansu ze swoim szefem (co jest nieprawdą), stawiając ją tym samym w złym świetle w oczach słuchaczy.

Przerzucenie ciężaru dowodzenia. Znajdując się w sytuacji, w której wypowiedzieliśmy kłopotliwą do udowodnienia tezę, a nasz oponent domaga się, abyśmy podali uzasadnienie dla przesłanki, która wzbudziła jego wątpliwości, możemy spróbować wystosować specyficzną formę *argumentum ad ignorantiam*, przerzucając ciężar dowodu (łac. *onus probandi*) na stronę przeciwną⁶⁰. Innymi słowy, zamiast postępować zgodnie z zasadami

⁵⁸ Błędnie przeprowadzona została negacja kwantyfikatora. Zgodnie bowiem z prawem de Morgana: $\sim\forall x P(x) \leftrightarrow \exists x \sim P(x)$.

⁵⁹ M. Pirie, *Logika zwyciężania sporów. Broń przeciwko kłamcom i krętaczom*, T. Misiorek (przekł.), Wydawnictwo HELION, Gliwice 2006, s. 214-217.

⁶⁰ M. Pirie, dz. cyt., s. 136.

racjonalnej dyskusji i podjąć trud udowodnienia słuszności/prawdziwości własnego stwierdzenia, staramy się skłonić naszego przeciwnika do tego, aby spróbował je obalić⁶¹. Jednocześnie, brak rozsądnych kontrargumentów odczytujemy jako dowód nie-wprost dla naszej tezy. Warto pokusić się w tym miejscu o odpowiednią egzemplifikację:

Dwie licealistki na szkolnym forum sprzeczą się odnośnie dopuszczalności kary śmierci. Jedna z nich niepewnie stwierdza:

- Uważam, że ponowne wprowadzenie kary śmierci przyniosłoby naszemu państwu dużo korzyści...
- Dlaczego według ciebie kara śmierci jest pożyteczna?
- A dlaczego miałyby być szkodliwa?

Omawiana technika jest na tyle wygodna dla stosującej ją osoby, że dosyć często pojawia się w codziennych dyskusjach. Co ciekawe, wydaje się, że stanowi ona również podstawę dla utrzymywania koncepcji odnoszących się do różnego rodzaju zjawisk paranormalnych, obiektów wywiedzionych ze sfery mitów czy też teorii spiskowych, zgodnie z przekonaniem, że jeżeli nie potrafisz wykazać, że czegoś nie ma, to musi to istnieć, co dobrze zdaje się ilustrować poniższa wymiana zdań:

Rozmowa dwóch nastolatków

- Mówię ci, że Wielka Stopa naprawdę istnieje!
- Skąd wiesz?
- To udowodnij, że jej nie ma!

Mutatio controversiae. Do *mutatio controversiae* (łac. zmiana [przedmiotu] sporu) uciekamy się wówczas, gdy argumenty, jakie przeciwnik przedstawia na poparcie swojej tezy, są tak silne, że niechybnie doprowadzą do jego zwycięstwa w dyskusji. Nie będąc w stanie skonstruować wystarczająco dobrych kontrargumentów, podejmujemy działania, które mają uniemożliwić naszemu oponentowi wypowiedzenie ostatecznej konkluzji. Innymi słowy, albo zakłócamy przebieg dysputy w nadziei, że nie uda mu się doprowadzić argumentacji do końca, albo stanowczo przerywamy rozmowę, albo posuwamy się do argumentu *ad hominem*, albo możliwie niepostrzeżenie pchamy dyskusję na inne, wygodniejsze dla nas tory, czyli próbujemy zmienić temat⁶².

⁶¹ M. Tokarz, dz. cyt., s. 188-189.

⁶² Por. A. Schopenhauer A., dz. cyt., s. 65 oraz M. Tokarz, dz. cyt., s. 74-76.

O subtelnym wykorzystaniu tej techniki możemy mówić jedynie wówczas, gdy nasz unik pozostaje jednak w jakimś związku z istotą sporu (łac. *thema quaestionis*)⁶³.

Próbie przeniesienia dyskusji na wygodniejszą dla nas płaszczyznę Schopenhauer określił mianem **dywersji**⁶⁴. Na gruncie języka angielskiego funkcjonuje jednak inna, bardzo trafna nazwa dla omawianej taktyki. Nawiązując do rzekomej techniki szkolenia psów gończych (w której za pomocą ostrego zapachu ryby zmusza się szczenięta do podążania tym tropem, na którym zależy myśliwemu, na przykład za słabym zapachem borsuka, zamiast za jakąś inną, pierwotnie bardziej interesującą dla nich wonią), odwrócenie tematu zwykło określać się mianem **sofizmatu „węzonego śledzia”** (ang. *red herring fallacy*)⁶⁵. Nieco inny źródłosłów nazwy podaje Robert Hendrickson, według którego zapach węzonego śledzia był wykorzystywany przez uciekających skazańców, aby zgubić podążające za nimi psy tropiące⁶⁶. W ten sposób, „przeciąganie śledzia w poprzek argumentu” będzie znaczyło tyle, co „odwrócenie uwagi od głównej kwestii poprzez wtrącenie jakiegoś pobocznego wątku”⁶⁷. Sofizmat „węzonego śledzia”, bazując na nieformalnym błędzie logicznym sprowadzającym się do nierelevantności wysuwanego argumentu, polega na wprowadzeniu do dyskusji nieistotnego materiału celem odejścia od głównego problemu, a co za tym idzie, na uniemożliwieniu oponentowi wypowiedzenia niekorzystnego dla nas wniosku⁶⁸.

Należy w tym miejscu zaznaczyć, że zastosowanie dywersji – czy jak kto woli, sofizmatu „węzonego śledzia” – może obrócić się również przeciwko stosującej je jednostce. Każda zmiana tematu niesie bowiem za sobą informacje, które mogą zostać wykorzystane przez oponenta. Wskazuje, które wątki są dla nas szczególnie niewygodne. Dostrzegłszy to, rozmówca niechybnie będzie powracał do niewygodnej dla nas kwestii i drażył ją, aby

⁶³ Tamże, s. 74.

⁶⁴ Tamże.

⁶⁵ M. Qinion, *The Lure of the Red Herring*, „World Wide Words. Investigating the English language across the globe”, 2008, <http://www.worldwidewords.org/articles/herring.htm> (źródło: 17. 07. 2018 r.).

⁶⁶ R. Hendrickson, *The Facts on File Encyclopedia of Word and Phrase Origins. Fourth Edition*, Facts on File. An imprint of Infobase Publishing, New York 2008, s. 701-702.

⁶⁷ H. I. Evans (red)], *Brewer's Dictionary of Phrase and Fable. Centenary edition*, Harper & Row, New York 1981, s. 549.

⁶⁸ J. E. P. Currall, M. S. Moss, A. A. J. Stuart, *Authenticity: a red herring?*, „Journal of Applied Logic” 2008 no. 6 (4), s. 534-544..

jak najlepiej wykorzystać nasz słaby punkt celem zdobycia przewagi. Każde sformułowanie typu „wałkowanie tej sprawy bez końca nie ma sensu, lepiej zastanówmy się nad...” czy „mam wrażenie, że tutaj powiedzieliśmy już wszystko, a nic się nie mówi o ... Poświęćmy więc trochę uwagi temu problemowi” jest dla rozmówcy sygnałem, że z jakichś powodów oponent nie chce rozwodzić się dalej nad główną tezą dyskusji⁶⁹.

Dlatego tak ważne jest, aby zmiana tematu nastąpiła możliwie niepostrzeżenie. Według Pirie jest to możliwe wówczas, gdy wątek poboczny, który planujemy wprowadzić do dyskusji jest zarówno atrakcyjny dla naszego rozmówcy i widowni, jak i przez dłuższy czas pozostaje też zbieżny z głównym tematem dyskusji⁷⁰. Warto chyba odwołać się do odpowiedniego przykładu:

Rozmowa dwóch wykładowców:

- Władze wydziałów zawsze stawiają na te kierunki, które przyciągają największą ilość studentów, a co za tym idzie, przynoszą najwięcej pieniędzy.
- Wydaje mi się, że to kwestia mody. Raz będą promować klasyczne kierunki, takie jak psychologia czy prawo, innym razem postawią na coaching czy okcydentalistykę. Tak samo jest w gastronomii. Raz przychodzi moda na kuchnię fusion, a za moment restauracje promują dania tradycyjne. Teraz mamy chyba trend „menu sezonowego”?

Jak widać, jeden z rozmówców niezwykle umiejętnie wykorzystuje szerszy problem, jakim jest moda, skłaniając kolegę do porzucenia dotychczasowej tezy (przeciwko której zabrakło argumentów), dzięki wprowadzeniu mieszczącego się w obszarze gastronomii wątku zastępczego. Tak poprowadzona argumentacja wydaje się być znacznie bardziej skuteczna niż taka, która ma miejsce w poniższej sytuacji:

Nauczycielka zwraca się do swojego ucznia:

- Jasiu, co tak spuszczasz wzrok? Pewnie nie odrobiłeś pracy domowej. Pokaż mi swój zeszyt...
- Jeżeli już mowa o oczach... Czy mówiłem już, że ma pani piękne, brązowe oczy?

⁶⁹ M. Kochan, dz. cyt., s. 88.

⁷⁰ M. Pirie, dz. cyt., s. 190-191;

Uczeń ma raczej znikome szanse, aby zwieść nauczycielkę za pomocą komplementu.

Mutatio controversiae niejednokrotnie stosowane jest przez amerykańskich adwokatów, którzy wprowadzając dużą ilość nieistotnych z perspektywy aktu oskarżenia informacji, usiłują zdezorientować ławę przysięgłych tak, aby nie była ona w stanie wydać jednoznacznego wyroku skazującego. W nawiązaniu do jednego z odcinków serialu *South Park* (*Chef Aid*, 1998), w którym w sposób satyryczny została przedstawiona mowa końcowa Johnniego Cochorana, obrońcy w procesie O. J. Simpsona, w języku prawniczym strategia ta przyjęła się pod nazwą „**obrony Chewbacca**” (ang. *Chewbacca defense*)⁷¹.

Specyficzną i niewątpliwie wartą uwagi odmianą *mutatio controversiae* jest whataboutism, określany przez Kochana jako technika „belki w oku”⁷². Ta wypracowana na użytek sowieckiej propagandy technika erystyczna, bazując na *tu quoque*, sprowadza się do nagłego wytknięcia naszemu przeciwnikowi niezwiązanych z poruszonym problemem błędów, celem unieważnienia bądź odwrócenia uwagi publiczności od własnych potknięć czy posiadanych cech negatywnych, których istnienie zostało dopiero co wskazane przez oponenta⁷³. Należy pamiętać, że jeśli zmiana tematu nie jest przeprowadzona dostatecznie umiejętnie, może stać się obiektem drwin. Fakt ten został wykorzystany przy konstrukcji popularnego w czasach PRL-u dowcipu, który warto w tym miejscu przywołać, ponieważ stanowi on jednocześnie doskonałą ilustrację dla techniki „belki w oku”:

Odbywający się w Moskwie pojedynek, ma wyłonić który komputer odznacza się wyższą sztuczną inteligencją – amerykański czy radziecki. Cały świat w napięciu przygląda się toczącej się walce. Pierwsze pytanie zadaje komputer radziecki:

– W którym kraju produkuje się najwięcej stali na jednego mieszkańca? W ZSRR czy w USA?

⁷¹ A. Peters, *Roe v. Wade: The original Chewbacca defense*, 2015, <https://www.liveaction.org> [17. 07. 2018 r.].

⁷² M. Kochan, dz. cyt., s. 92.

⁷³ Por. C. Fallon, *What Is ‘Whataboutism,’ And Why Is It Suddenly Everywhere?*, „Huffpost”, 2017, <https://www.huffingtonpost.com> [17. 07. 2018 r.], Tenże, *What About ‘Whataboutism’? If everyone is guilty of something, is no one guilty of anything?*, „Merriam-Webster”, www.merriam-webster.com [17. 07. 2018 r.] oraz R. Sakwa, *Frontline Ukraine: Crisis in the Borderlands*, I. B. Tauris, London – New York 2014, s. 216.

- W Związku Radzieckim – odpowiada komputer amerykański, po czym zadaje swoje pytanie – Ilu ludzi przypada na jedną parę butów w ZSRR?
- Radziecki komputer zna odpowiedź, ale nie może jej podać, bo stawia jego kraj w złym świetle, a cały pojedynek jest przecież transmitowany. Długo zgrzyta, piszczy, mruga światełkami, aż w końcu wyrzuca z siebie:
- A wy bijecie Murzynów!

Powrót do przedmiotu sporu. W sytuacji, gdy nasz oponent, stosując różnorodne zabiegi (w tym, omówione przed chwilą *mutatio controversiae*), usiłuje przenieść dyskusję na inne, wygodniejsze mu obszary, wyraźnie podkreślamy główny przedmiot sporu i postulujemy trzymanie się go. W dużej mierze jest to technika obronna.

Podsumowanie

Struktura i treść argumentu są jednym z elementów, które nie tylko decydują o poprawności rozumowania, ale wpływają również na perswazyjną nośność komunikatu. To, czy dana wypowiedź oparta jest na poprawnej strukturze logicznej, czy na błędnej, to, czy zawiera jasne przesłanki, czy twierdzenia zbyt ogólne, to, czy odnosi się do faktów, danych statystycznych, twierdzeń naukowych itp., czy też do tez, które nie mają dostatecznych (bądź żadnych) racjonalnych podstaw, to, czy uwzględnia stanowisko oponenta, czy zupełnie je ignoruje, stanowi wskazówkę odnośnie tego, czy mamy do czynienia z entymematem, czy z pozornym entymematem.

Innymi słowy, znajomość taktyki *logos* w znacznym stopniu podwyższa kompetencje komunikacyjne, które w pracy pedagoga są przecież niezwykle istotne. Już sama orientacja w zakresie tych technik, które zostały przytoczone w niniejszym artykule, a które związane są ściśle ze strukturą argumentu, pozwala w sposób bardziej trafny dokonywać diagnozy danego komunikatu pod kątem jego poprawności i/lub uczciwości czy formułować własne wypowiedzi w taki sposób, aby maksymalizować wpływ wychowawczy. Jednak dopiero znajomość wszystkich taktyk erystycznych pozwala w pełni wykorzystać potencjał organonu, jakim jest erystyka, w trakcie codziennej działalności dydaktyczno-wychowawczej. Stąd, w ramach następnych artykułów omówione zostaną kolejno: techniki erystyczne z dominantą *logosu*, które ściśle związane są z treścią argumentu, techniki erystyczne z dominantą *ethosu* oraz techniki erystyczne z dominantą *pathosu*.

Bibliografia:

- Arystoteles, *Analitiki pierwsze*, (przekł.) H. Podbielski w: Arystoteles, *Dzieła wszystkie, t. 1*, (red.) E. Głębička, N. Szancer, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1990.
- Arystoteles, *Analitiki wtóre*, (przekł.) H. Podbielski w: Arystoteles, *Dzieła wszystkie, t. 1*, (red.) E. Głębička, N. Szancer, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1990.
- Arystoteles, *O dowodach sofistycznych*, (przekł.) K. Leśniak, w: Arystoteles, *Dzieła wszystkie, t. 1*, (red.) E. Głębička, N. Szancer, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1990.
- Arystoteles, *Topiki*, (przekł.) H. Podbielski w: Arystoteles, *Dzieła wszystkie, t. 1*, (red.) E. Głębička, N. Szancer, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1990.
- Arystoteles, *Retoryka*, (przekł.) H. Podbielski w: Arystoteles, *Dzieła wszystkie, t. 6*, (red.) E. Głębička, N. Szancer, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2001.
- Berti E. (red.), *Aristotle on Science: The Posterior Analytics*, Antenore, Padua 1989.
- Bitzer L. F., *Aristotle's Enthymeme Revisited*, „Quarterly Journal of Speech” 1959 no. 45, s. 399–408.
- Bocheński J. I. M., *Logika*, Wydawnictwo SALWATOR, Kraków 2016.
- Bocheński J. I. M., *Współczesne metody myślenia*, Wydawnictwo W drodze, Poznań 1992.
- Cialdini R., *Wywieranie wpływu na ludzi. Teoria i praktyka*, (przekł.) B. Wojcieszke, Gdańskie Wydawnictwa Psychologiczne, Gdańsk 1996.
- Cooper J. M., *Rhetoric, Dialectic, and the Passions*, „Oxford Studies in Ancient Philosophy” 1993 no. 11, s. 175–198.
- Cope E. M., *An Introduction to Aristotle's Rhetoric*, Olms, Hildesheim 1867.
- Currall J. E. P., Moss M. S., Stuart A. A. J., *Authenticity: a red herring?*, „Journal of Applied Logic” 2008 no. 6 (4), s. 534–544.
- Damer T., *Attacking Faulty Reasoning: A Practical Guide to Fallacy-Free Arguments*, Wadsworth Cengage Learning, Belmont 2009.
- Dudek G., *Perswazja w ujęciu polskich i rosyjskich językoznawców. Przegląd stanowisk*, „Zeszyty Naukowe Towarzystwa Doktorantów UJ, Nauki Humanistyczne” 2013 nr 1 (6), s. 155–167.
- Evans H. I. (red.), *Brewer's Dictionary of Phrase and Fable. Centenary edition*, Harper & Row, New York 1981.

- Fallon C., *What About 'Whataboutism'? If everyone is guilty of something, is no one guilty of anything?*, „Merriam-Webster”, www.merriam-webster.com (17. 07. 2018 r.).
- Fallon C., *What Is 'Whataboutism,' And Why Is It Suddenly Everywhere?*, „Huffpost”, 2017, <https://www.huffingtonpost.com> (17. 07. 2018 r.).
- Freese J. H., *Aristotle, The 'Art' of Rhetoric*, Harvard University Press, London i Cambridge 1926.
- Gass R. H., Seiter J. S., *Persuasion, social influence, and compliance gaining*, Allyn & Bacon, Boston 2010.
- Grobler A., *Metodologia nauk*, Wydawnictwo Aureus, Wydawnictwo Znak, Kraków 2008.
- Grzesiak M., *Podręcznik perswazji. Najskuteczniejsze metody przekonywania innych i świadomej ochrony przed manipulacją*, Wydawnictwo Helion, Gliwice 2018.
- Hendrickson R., *The Facts on File Encyclopedia of Word and Phrase Origins. Fourth Edition*, Facts on File. An imprint of Infobase Publishing, New York 2008.
- Hołówka T., *Kultura logiczna w przykładach*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2005.
- Hołyst B., *Zagrożenie ładu społecznego*, Wydawnictwo naukowe PWN, Warszawa 2013.
- Kassel R., *Aristotelis Ars Rhetorica*, De Gruyter, Berlin i New York 1976.
- Kochan M., *Pojedynek na słowa. Techniki erystyczne w publicznych sporach*, Wydawnictwo Znak, Kraków 2005.
- Korolko M., *Sztuka retoryki. Przewodnik encyklopedyczny*. Wydawnictwo Wiedza Powszechna, Warszawa 1990.
- Lasch G., *Journalism, publicity and the lost art of argument*, „Gannet Center Journal” 1990, s. 1–11.
- Lausberg H., *Retoryka literacka. Podstawy wiedzy o literaturze*, A. Gorzkowski [przekł.], Wydawnictwo Homini, Bydgoszcz 2002.
- Leonardo da Vinci, <https://pl.wikiquote.org/wiki/Pocz%C4%85tek> (27. 07. 2018 r.).
- Lichański J. Z., *Kultura i oralność. Przypomnienia*, „Quaestiones Oralitatis” 2006 II 1, s. 12-25.
- Łukowski P., *Logika praktyczna z elementami wiedzy o manipulacji*, Wydawnictwo Wolters Kluwer Polska, Warszawa 2012.
- Łukowski P., *Wykład monograficzny: Teoria manipulacji*, r.a. 2017/2018, Wydział Nauk o Wychowaniu Uniwersytetu Łódzkiego (notatki własne).

- Mosiołek-Kłosińska K., Zgółka T. (red.), *Język perswazji publicznej*, Wydawnictwo Impuls, Poznań 2003.
- Osika G., *Ogólna charakterystyka procesu perswazji*, „Zeszyty Naukowe Politechniki Śląskiej”, seria Zarządzanie 1402 (2005), s. 1-16.
- Peters A., *Roe v. Wade: The original Chewbacca defense*, 2015, <https://www.liveaction.org> (17. 07. 2018 r.).
- Pirie M., *Logika zwyciężania sporów. Broń przeciwko kłamcom i krętaczom*, (przekł.) T. Misiorek, Wydawnictwo HELION, Gliwice 2006.
- Reale G., *Historia filozofii starożytnej, Tom I. Od początków do Sokratesa*, (przekł.) E. I. Zieliński, Redakcja Wydawnictw Katolickiego Uniwersytetu Lubelskiego, Lublin 2000.
- Reale G., *Historia filozofii starożytnej, Tom II. Platon i Arystoteles*, (przekł.) E. I. Zieliński, Redakcja Wydawnictw Katolickiego Uniwersytetu Lubelskiego, Lublin 2001.
- Schopenhauer A., *Erystyka. Sztuka prowadzenia sporów*, (przekł.) M. L. Kalinowski, Wydawnictwo HELION, Gliwice 2007.
- Stefańczyk A., Lechniak M., *Strategie argumentacji w teorii retoryki Arystotelesa: entymematy pozorne i obalające*, „Studia Semiotyczne”, t. XXXII, nr 1 (2018), s. 61–82.
- Szymanek K., *Szuka argumentacji. Słownik terminologiczny*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2001.
- Tokarz M., *Argumentacja, perswazja, manipulacja. Wykłady z teorii komunikacji*, Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne, Gdańsk 2006.
- Tokarz M., *Argumentacja i perswazja*, „Filozofia nauki” 2002 10/3/4, s. 5-39.
- Ustawa z dnia 20 maja 1971 r. Kodeks wykroczeń.*
- Qinion M., *The Lure of the Red Herring*, “World Wide Words. Investigating the English language across the globe”, 2008, <http://www.worldwide-words.org/articles/herring.htm> (17. 07. 2018 r.).

Introduction to eristics for pedagogues – Logos. Formal correctness of the argument

Interpersonal communication should not be reduced to a simple transfer of information. Modern theories of communication underline the fact that the complete process of communication realizes broadly understood social influence with e.g. all its emotional aspects. From this perspective a knowledge about eristics seems to be especially useful for every pedagogue and teacher for which a professional activity requires effective communication

with students – let us add, an eristics neutrally understood as an organon. This article is the first part of the series on eristics. The whole series of texts is dedicated to those teachers and pedagogues who want to develop their communication skills.

This first part of the series focuses on the essence and methods of using logos tactic, with particular emphasis on techniques that are based on the formal structure of the argument.

Keywords: communication, education, persuasion, eristics, Aristotle, *logos*, formal correctness of the argument.

Wprowadzenie do erystyki dla pedagogów – *Logos*. Poprawność formalna argumentu

Komunikacja międzyludzka nie ogranicza się wyłącznie do transferu informacji. Na gruncie współczesnych teorii komunikacji podkreśla się bowiem, że kompletny proces komunikacji zachodzi w ramach szeroko pojętego wpływu społecznego, w tym emocjonalnego. Biorąc to wszystko pod uwagę, wiedza na temat erystyki może być szczególnie cenna dla wszystkich pedagogów i nauczycieli, których zawodowa działalność wymaga efektywnej komunikacji z uczniem – należy dodać, że erystyka pojmowana jest tutaj neutralnie jako organon. Stąd, niniejszy artykuł stanowi pierwszą część cyklu poświęconego erystyce, serii, która dedykowana jest tym pedagogom i nauczycielom, którzy chcieliby zwiększyć swoje kompetencje komunikacyjne.

Pierwsza część cyklu koncentruje się wokół istoty i sposobów zastosowania strategii *logos*, ze szczególnym uwzględnieniem tych technik, które związane są ściśle z formalną strukturą argumentu.

Słowa kluczowe: komunikacja, pedagogika, erystyka, Arystoteles, *logos*, poprawność formalna argumentu.