

O ISTOCIE RETORYKI WEDŁUG ARYSTOTELESA

1. Początki retoryki i jej współczesne ujęcia. 2. Retoryka na tle innych dyscyplin. 3. Logos – siła argumentów. 4. Ethos – wizerunek proponenta. 5. Pathos – emocje audytorium. 6. Inne ważne aspekty retoryki. 6.1 Doksa – przesłanki argumentacji. 6.2 Topos – schemat argumentacji. 6.3 Prawdopodobieństwo – statystyczne zależności. 7. Podsumowanie

Celem pracy jest pokazanie co stanowi o istocie retoryki według uznawanego za jednego z czołowych i najbardziej wpływowych teoretyków tej dziedziny – Arystotelesa. Za jego główne dzieło poświęcone tej problematyce uważa się składającą się z trzech ksiąg *Retorykę*. Inne prace poruszające różne wątki teorii perswazji to: *Topiki*, *Retoryka dla Aleksandra* oraz *O dowodach sofistycznych*. Wielu interpretatorów uważa, że *Topiki* i *Retoryka* są przed-sylogistyczną wersją logiki greckiego filozofa. Jego poglądów na temat pewnych aspektów argumentacji można również szukać w *Analitikach pierwszych i wtórych*¹. Niestety trudno o jednoznaczną interpretację poglądów Arystotelesa na temat istoty procesu przekonywania. Badacze wskazują, że nawet *Retoryka*, która z racji swojej nazwy mogłaby uchodzić za punkt odniesienia, najprawdopodobniej nie powstawała według planu, ale stanowiła raczej kolekcję spisanych wykładów. Sprawę komplikuje dodatkowo fakt istnienia innych jego dzieł poświęconych problemowi przekonywania, jak również to, że powstawały one w różnym okresie. Co więcej, nawet fragmenty samej *Retoryki* wydają się być pisane w różnym czasie. To co dla nas z tych historycznych uwag jest tutaj istotne to problem z jednoznacznym zrozumieniem pewnych pojęć charakterystycznych dla teorii przekonywania Arystotelesa. Stąd też część pracy poświęcona będzie próbom opisania i sprecyzowania tych pojęć. Jednocześnie wyraźnie będę zaznaczać momenty, w których interpretacja idei Arystotelesa może wywołać dyskusje.

Zacznijmy od ogólnego pytania, czym dla Arystotelesa jest retoryka. Definiował ją jako umiejętność dostrzegania tego, co w każdym przypadku może być przekonujące (Ret. I.2, 1355b). Innymi słowy, retoryka to zdolność formułowania potencjalnie skutecznej perswazji. Co ważne, według Arystotelesa sprawny retor niekoniecznie będzie w stanie w dowolnej sytuacji przekonać każdego słuchacza do każdej tezy. Dobry mówca to ten, kto dysponuje wiedzą w zakresie różnych środków perswazji i umie je stosować. Arystoteles używa tu porównania do medycyny – dobry lekarz to ten, który dobrze zna swój fach. Jednak nawet najlepsi z nich nie są w stanie wyleczyć każdego pacjenta z każdej dolegliwości. Ze względu na

¹ Arystoteles, *Retoryka*, Dzieła wszystkie, t.6, PWN, Warszawa 2001; Arystoteles; *Topiki*, Dzieła wszystkie, t.1, PWN, Warszawa 2003; Arystoteles, *Retoryka dla Aleksandra*, Dzieła wszystkie, t.6, PWN, Warszawa 2001; Arystoteles, *O dowodach sofistycznych*, Dzieła wszystkie, t.1, PWN, Warszawa 2003; Arystoteles, *Analitiki pierwsze*, Dzieła wszystkie, t.1, PWN, Warszawa 2003; Arystoteles, *Analitiki wtóre*, Dzieła wszystkie, t.1, PWN, Warszawa 2003.

nieprzewidywalność reakcji audytorium skuteczność mowy nigdy nie może być w pełni zapewniona.

RODZAJ MOWY	PRZEDMIOT	ASPEKT CZASU	TOPOS
Doradcza (polityczna)	zachęta/odradzanie	przyszły	„możliwości”
Sądowa	obrona/oskarżenie	przeszły	„przeszłości”
Popisowa	pochwała/nagana	teraźniejszy	„powiększania”

Tabl.1 Przedmiot, aspekt czasu i wykorzystywany topos w zależności od rodzaju mowy retorycznej.

Arystoteles wyróżnia trzy *typy retoryki* w zależności od tego, czego dotyczy mowa. Są to: retoryka doradcza (polityczna), sądowa i popisowa (patrz Tabl.1). Zostały one szczegółowo omówione w I księdze *Retoryki*: doradcza w rozdziałach 4-8, popisowa w rozdziale 9, sądowa w 10-14. W mowie doradczej retor albo zachęca słuchaczy do zrobienia czegoś albo im to odradza. Audytorium musi więc oceniać sytuacje, które mają się dopiero zdarzyć w przyszłości i zdecydować, czy przyszłe zdarzenia będą dobre czy złe, przyniosą pożytek czy szkodę. Najczęstszym toposem, czyli strategią argumentacyjną, jest w retoryce doradczej topos „możliwości”. Polega on na wnioskowaniu o możliwości zajścia jednego zdarzenia na podstawie możliwości zajścia drugiego, o ile między tymi zdarzeniami zachodzi jakiś związek (przeciwieństwa, podobieństwa, itd.). Na przykład, jeżeli człowiek może wyzdrowieć, to może także zachorować (Ret.II.19, 1392a).

Retoryka sądowa polega z kolei na obronie bądź oskarżeniu. W takim wypadku, audytorium zwykle ocenia sytuacje, które miały miejsce w przeszłości – czy były zgodne czy niezgodne z prawem. Według Arystotelesa toposem najczęściej wykorzystywanym w tym typie argumentacji jest topos „przeszłości”. Wskazuje on na zależność między dwoma zdarzeniami z przeszłości, gdzie jedno z nich dotyczy zwykle wewnętrznych przeżyć, a drugie – działań będących konsekwencją tych przeżyć. Przykładowo, jeżeli ktoś miał zamiar czegoś dokonać, to jest prawdopodobne, że tego dokonał (Ret.II.19, 1392b). Z kolei retoryka popisowa zajmuje się pochwałą lub naganą. Dotyczy ona najczęściej czasu teraźniejszego, bowiem chwali się bądź gani zwykle to co dzieje się w danym momencie. Zdarza się jednak również i tak, że mówca sięga do przypomnienia przeszłości lub przypuszczeń dotyczących przyszłości. Stosowany tu często topos „powiększania” polega na amplifikacji lub deprecjacji określonych wartości.

Pozostaje nam jeszcze wskazać *najważniejsze pojęcia* arystotelesowskiej retoryki, które w tym artykule zostaną poddane analizie. Są to: (a) „trójka” narzędzi perswazji - logos, ethos i pathos, (b) entymemat, (c) doksa, (d) topos oraz (e) prawdopodobieństwo. Zatrzymajmy się na chwilę, aby pokrótce przybliżyć te idee. Arystoteles wyróżnia dwa rodzaje środków przekonywania: jedne z nich nie należą do retoryki, jak np. zeznania świadków, przysięgi, pisemne poświadczenia. Narzędzia te

powinno się co prawda w przekonywaniu wykorzystywać, ale nie są one przedmiotem badań retoryki. Właściwe są jej tylko te środki, które można wskrzesić za pośrednictwem samej mowy. A ponieważ na mowę składają się trzy aspekty: jej wykonawca (mówca), przedmiot przekonywania oraz słuchacz (adresat mowy), to możliwe są trzy narzędzia perswazji. To znaczy, siła przekonywania może być wywołana wiarygodnością proponenta (ethos), mocą argumentów (logos) bądź też emocjonalnym nastawieniem audytorium (pathos) (Ret.I.2, 1356a).

Kolejnym ważnym pojęciem jest entymemat, czyli rozumowanie dedukcyjne, w którym część przesłanek została pominięta, aby zapewnić atrakcyjność mowie. Punktem wyjścia argumentacji retorycznej powinna być doksa – tzn. proponent jako przesłanki winien dobierać opinie powszechnie akceptowane. Natomiast topos jest „mechanizmem działania” entymematu, a dokładniej, schematem umożliwiającym dobieranie przesłanek dla określonych wniosków. Dzięki znajomości toposów retor jest w stanie generować różnorodne argumentacje w zależności od konkretnych potrzeb. Co jest jeszcze istotne według Arystotelesa to fakt, że entymematy są najczęściej oparte na prawdopodobieństwie. Argumentacja dotyczy bowiem zwykle tych dziedzin rzeczywistości, w których nie obowiązują związki konieczne, czyli odwołuje się nie do tego co zawsze, ale co zazwyczaj zachodzi.

Artykuł jest podzielony na trzy części. Pierwsza część ma charakter wprowadzający. W rozdziale 1 zostaje pokazana geneza retoryki klasycznej i współczesna recepcja jej idei. Rozdział 2 jest poświęcony zestawieniu retoryki z innymi dziedzinami, w szczególności z bliską jej – dialektyką. W drugiej, głównej części pracy zostają omówione i zbadane pojęcia stanowiące według Arystotelesa o istocie procesu przekonywania. Rozdział 3 dotyczy logosu charakterystycznego dla retoryki, rozdział 4 dotyczy ethosu, czyli wizerunku mówcy, a rozdział 5 – pathosu, czyli emocjonalnego nastawienia adresatów mowy. Ostatnia część artykułu poświęcona jest pojęciom odgrywającym w retoryce rolę szczególną, choć nie specyficzną. W rozdziale 6 zanalizowane zostają pojęcia doksy, toposu i prawdopodobieństwa.

1. POCZĄTKI RETORYKI I JEJ WSPÓŁCZESNE UJĘCIA

Początki retoryki znajdujemy w *Grecji* w V w. p.n.e. Rozkwitowi sztuki wymowy sprzyjała demokracja ateńska, w której obowiązywała zasada równego prawa obywateli do przemawiania na zgromadzeniach publicznych. Ważną rolę odegrały również procesy sądowe, w trakcie których obywatele wygłaszali w swoim imieniu mowy oskarżycielskie lub obrończe².

Udział w popularyzacji sztuki przekonywania mieli głównie sofisci, a zwłaszcza Protagoras, Demostenes, Gorgiasz i Izokrates. Innymi ważnymi postaciami byli Sokrates i Platon. Jednak to Arystoteles (384-322 p.n.e.) jest uważany za najbardziej wpływowego badacza argumentacji tych czasów. On sam wskazywał na

² Por. F.H. van Eemeren, R. Grootendorst, F. Snoeck Henkemans, et al, *Fundamentals of Argumentation Theory. A Handbook of Historical Backgrounds and Contemporary Developments*, Mahwah, NJ: Erlbaum 1996.

zakres podejmowanych przez siebie badań jako na punkt zwrotny, który miał go odróżnić od poprzedników. Uważał, że nie zajmowali się oni właściwym przedmiotem retoryki, czyli entymematami, ale „wyłącznie rzeczami zewnętrznymi dla przedmiotu sztuki retorycznej, gdy określają np. zawartość wstępu, przedstawienia sprawy lub każdej innej części mowy (...) interesuje ich jedynie to, jak wpłynąć na postawę sędziego, nie mówią natomiast w ogóle o właściwych dla sztuki retorycznej sposobach uwierzytelniania” (Ret.I.1, 1354b).

Współcześnie ożywienie badań nad problemami argumentacji i przekonywania zaczęło się pod koniec lat 50-tych XX w. za sprawą dwóch przełomowych prac: *Logika prawnicza. Nowa Retoryka* autorstwa Chaima Perelmana i Lucie Olbrechts-Tyteca oraz *The Uses of Argument* Stephena Toulmina³. Autorzy ci nie tylko przyczynili się do powrotu zainteresowania retoryką, ale również wpłynęli znacząco na określenie charakteru tych badań. Według nich logika nie spełnia w badaniach nad rozumowaniami i argumentacją tak istotnej roli, jaką zwykle się jej wcześniej przypisywało, gdyż ustalenie formalnej struktury rozumowań nie wystarczy do ich satysfakcjonującego scharakteryzowania. Powyższe prace wyznaczyły nieformalną tendencję, która współcześnie dominuje w filozoficznych podejściach do procesu przekonywania.

Jedną z najbardziej obecnie rozpowszechnionych teorii argumentacji jest *pragma-dialektyka*. Inaczej określana jest szkołą amsterdamską od miejsca, w którym powstała i nadal najintensywniej się rozwija. Jej twórcami byli F.H. van Eemeren i R. Grootendorst⁴. Punktem wyjścia tej teorii jest przyjęcie, że argumentacja jest środkiem służącym do rozwiązywania (likwidowania) konfliktu opinii. Głównym zadaniem jest ustalanie zasad, według których powinna przebiegać dyskusja, aby doprowadzić do uzgodnienia stanowiska przez strony konfliktu. Innym ważnym nurtem we współczesnych badaniach nad argumentacją stała się tzw. *logika nieformalna*. Wśród jej czołowych przedstawicieli należy wymienić osoby takie jak J.A. Blair, R.H. Johnson czy D. Walton⁵. Motywacją do stworzenia tej koncepcji była chęć zaangażowania narzędzi logiki do zastosowań takich jak analiza i ocena argumentacji prowadzonych w życiu codziennym, w reklamie, politycznych debatach, prawnych sporach czy społecznych komentarzach charakterystycznych dla gazet, telewizji, Internetu. Nurt logiki nieformalnej często łączony jest z *Ruchem Krytycznego Myślenia* (ang. Critical Thinking Movement) ze względu na silnie akcentowaną i wspólną im perspektywę wykorzystania prowadzonych badań nad argumentacją do celów edukacyjnych.

Nieformalna tendencja nie była jedyną zmianą, jaką przyniosły współczesne ujęcia problemu argumentacji. Istotną innowacją jest rozszerzenie obszaru badań retoryki. Zwrócono bowiem uwagę na fakt, że opiera się ona na komunikacji, a ta z

³ Ch. Perelman, L. Olbrechts-Tyteca, *Traité de l'argumentation - la nouvelle rhétorique*, P.U.F., Paris, 1958; S. Toulmin, *The Uses of Argument*, Cambridge University Press, 1958.

⁴ Zob. np. F.H. van Eemeren, R. Grootendorst, *A systematic theory of argumentation. The pragma-dialectical approach*, Cambridge University Press, Cambridge 2004

⁵ Zob. np. R.H. Johnson, T. Blair, *Logical Self-Defence*, Toronto 1977; D. Walton, *Informal Logic: A Handbook for Critical Argumentation*, Cambridge University Press, Nowy Jork 1989.

kolei na znaczeniu. Położenie nacisku na znaczenie oraz na sposoby jego generowania i przekazywania włączyło do retoryki zagadnienia z zakresu teorii społecznych czy filozofii i metodologii nauk społecznych. Pojawiła się tendencja przypisująca retoryce bardziej zaawansowane zadania niż tylko kształcenie zdolności skutecznego przekonywania. Jednym z nurtów głoszących takie podejście jest *analiza dyskursu* (ang. discourse analysis). Zgodnie z jego założeniami zadaniem retoryki powinno być dostarczanie metod umożliwiających badanie tego, w jaki sposób ludzie używają języka („dyskursu”) do zmieniania czy kształtowania zrozumienia rzeczywistości. Celem analiz jest ujawnianie ukrytych założeń i motywacji stojących za określonym tekstem, co ma umożliwiać bardziej krytyczną ocenę tego tekstu w pełnej jego wersji (w świetle ujawnionych elementów).

Rozszerzenie spektrum zagadnień i ujęć retoryki ma swoje odbicie w strukturze akademickiej. Ośrodki badań nad przekonywaniem i argumentacją znaleźć można na różnych wydziałach np. na wydziałach filologicznych, teorii komunikacji, pedagogiki czy filozofii.

2. RETORYKA NA TLE INNYCH DYSCYPLIN

Retoryka jest teorią przekonywania, czyli wpływania na audytorium. Najbliższego pokrewieństwa z tą dyscypliną upatrywał Arystoteles w *dialektyce*, czyli teorii sporu czy pokonywania oponenta w dialogu. Ich wzajemną zależność określał używając następujących sformułowań: retoryka jest antystrofą dialektyki (Ret.I.1, 1354a), retoryka jest jej odroślą (Ret.I.2, 1356a), w końcu - jest jej częścią (Ret.I.2, 1356a).

Co czyni te dwie dyscypliny tak *podobnymi* do siebie, a odmiennymi od pozostałych dyscyplin? Arystoteles wyróżnił kilka takich momentów: (a) uniwersalność przedmiotu, (b) uzasadnianie przeciwieństw, (c) badanie toposów, (d) opieranie się na przekonaniach. Po pierwsze, obie dyscypliny cechuje „uniwersalny” charakter, tzn. służą one dostarczaniu argumentacji, które mogą zostać wykorzystane w odniesieniu do dowolnej problematyki (Ret. I.1, 1354a). Innymi słowy, badają one metody znajdowania skutecznych argumentów dla tez z dowolnej dziedziny, gdy natomiast np. sztuka lekarska – znajduje argumenty tylko w odniesieniu do przekonywania o zdrowiu lub chorobie (Ret.I.2, 1355b). Po drugie, wspólne jest im obcowanie z „opozycjami”, tzn. obie dyscypliny dotyczą takich obszarów, w których powszechne jest uzasadnianie dwóch odmiennych tez⁶. Po trzecie, w obu dyscyplinach niezwykle ważną rolę odgrywa badanie toposów, czyli reguł konstruowania argumentacji (Ret.I.2, 1358a). Wreszcie, bazę rozumowań specyficznych dla obu tych dyscyplin stanowią przekonania (doksa), a nie wiedza. To znaczy, ich przesłanki nie muszą być prawdziwe i pierwsze, mają być natomiast zdaniem zgodnymi z opinią powszechną (Top.I.1, 100a-b).

⁶ „Żadna inna sztuka nie potrafi logicznie udowodnić przeciwieństw. Potrafi to czynić tylko dialektyka i retoryka, bo tylko te dwie sztuki można w równym stopniu stosować do przeciwstawnych tez” (Ret. I.1, 1355a).

	Argumentacyjne środki	Nie-argumentacyjne środki
Dialektyka	Sylogizm Indukcja	–
Retoryka	Entymemat Przykład	Ethos Pathos

Tabl.2 Specyfika dialektyki i retoryki w stosunku do środków w nich wykorzystywanych.

Pomimo wielu podobieństw, dyscypliny te mają oczywiście również cechy *odróżniające* je od siebie. Przede wszystkim celem działań dialektycznych jest rozwiązanie problemu (np. „Czy dwunożność należy do definicji człowieka czy nie należy?”), czyli rozstrzygnięcie sporu między opozycyjnymi stanowiskami. Mogą być one reprezentowane przez dwie strony – proponenta (np. „Dwunożność należy do definicji człowieka”) i oponenta (np. „Dwunożność nie należy do definicji człowieka”). Rozwiązanie sporu ma się odbywać przy wykorzystaniu takich metod, które zachowują warunek niesprzeczności systemów przekonań obu stron sporu (Top. 100a). Z kolei celem działań retorycznych jest przekonanie audytorium do uznania tezy. Zauważmy, że oponent jest to strona argumentacji, która nie zgadza się z mówcą, natomiast audytorium to strona, której przekonania, postawy czy zachowania mają ulec zamierzonej przez proponenta zmianie w wyniku podania argumentów.

Fakt, że dla dialektyki audytorium nie jest istotne w argumentacji, pociąga za sobą ważne konsekwencje różnicujące dalej obie dyscypliny (patrz Tabl.2). Po pierwsze, argumentacje retoryczne są specyficznym rodzajem dialektycznych rozumowań: sylogizmu (dedukcji) lub indukcji (rozumowania „od szczegółu do ogółu”). To co je przede wszystkim odróżnia od siebie to ich długość. Retoryka celująca w wywieraniu wpływu na audytorium nie może zanudzać zbyt długim i skomplikowanym wywodem uzasadniającym tezę. Z punktu widzenia skuteczności mowy retorycznej, jej długość powinna być więc ograniczona do minimum. Stąd sylogizm retoryczny jest entymematem, a indukcja retoryczna – przykładem (Ret. I.2 1356b; Top. 105a; An II 71a). Druga różnica polega na tym, że dialektyki nie interesują środki nie-argumentacyjne (ethos, pathos). Te bowiem, nie mają na celu wykazanie niesprzeczności przekonań czy rozstrzygnięcie sporu, ale wpływanie na audytorium za pomocą innych metod niż argumenty. A skoro celem dialektyki nie jest przekonanie audytorium, ale usunięcie opozycji stanowisk poprzez rozważenie argumentów za i przeciw, to - w sposób oczywisty - ethos i pathos pozostają poza polem zainteresowania tej dyscypliny.

Pomimo wyróżnienia trzech środków perswazji, logos (w szczególności entymemat) pozostawał dla Arystotelesa podstawowym i najcenniejszym narzędziem retoryki (Ret.I.1, 1354a). Przyznawał on jednak, że w praktyce dominującą rolę tego narzędzia mogą przejąć pozostałe środki. Przyczyna takiego stanu rzeczy bierze się z ograniczeń audytorium. Powodują one bowiem, że adresat mowy może nie być w stanie śledzić pełnego przebiegu argumentacji, jeśli jest ona zbyt złożona (trudna, długa). Dla właściwej recepcji myśli Arystotelesa ważne jest spostrzeżenie, że według

tego filozofa środki nie-argumentacyjne powinny być wykorzystywane w retoryce tylko wtedy, gdy proponent umiałby uzasadnić swoją tezę przy użyciu samych środków argumentacyjnych. Dla Arystotelesa ethos i pathos nie mają zastępować „słabego” logosu (np. niepoprawnego entymematu), ale wspomagać „dobry”, choć zbyt skomplikowany logos. Zauważmy, że gdyby mówca zamierzał przekonywać idealne audytorium, powinna mu do tego celu wystarczyć sama tylko dialektyka.

Nie do końca jest jasne, jakiego dokładnie *związku między retoryką i dialektyką* upatrywał Arystoteles. Bez wątpienia odrzucał on zarówno identyczność jak i całkowitą odmiennność obu dziedzin, co pokazaliśmy na początku tego rozdziału. Nieidentyczność widać w różnicy co do środków nie-argumentacyjnych, a niecałkowitą odmiennność - chociażby w podobieństwie sposobów wykorzystywania środków argumentacyjnych. Pozostają trzy dopuszczalne interpretacje stanowiska Arystotelesa w tej kwestii: (1) retoryka jest fragmentem dialektyki (kiedy przyjmiemy, że każde przekonywanie zakłada rozsądzanie sporu), (2) dialektyka jest fragmentem retoryki (kiedy przyjmiemy, że każde rozstrzygnięcie przeciwnych stanowisk przy użyciu argumentów służy przekonaniu kogoś), (3) obszary ich działania się krzyżują. Za pierwszą interpretacją przemawia wspomniane wcześniej określenie Arystotelesa, że retoryka jest częścią dialektyki. Szerszy kontekst tego stwierdzenia może jednak sugerować, że chodzi tu bardziej o podobieństwo badanego przedmiotu obu dziedzin (argumentacja logiczna), a nie o podrzędność jednej z tych dziedzin. Jest to tym bardziej widoczne, gdy pod uwagę weźmiemy ethos i pathos. Dialektyka bowiem jako dyscyplina niezainteresowana tymi narzędziami, nie byłaby w stanie dostarczać mówcy wiedzy w ich zakresie. Za drugą interpretacją może przemawiać inne wspomniane określenie Arystotelesa - że retoryka jest odróżnieniem dialektyki. Mogłoby ono sugerować, że retoryka wywodzi się z dialektyki jako z dziedziny badającej uniwersalne zasady rządzące argumentacją, ale rozszerza te badania na specyficzne własności argumentacji wynikłych z wykorzystania jej do celów wpływania na audytorium. Jako taka, retoryka stanowiłaby kontynuację podjętych przez dialektykę badań. Dodatkowo, powołując się na wcześniejsze rozważania podsumowane w Tabl.2, można potraktować dialektykę jako ten fragment retoryki, w którym bada się sam logos przekonywania. Badania nad logosem w ramach retoryki mogłyby więc dostarczać wiedzy dotyczącej zarówno tego jak za pomocą argumentów rozwiązywać spory, jak i tego jak za pomocą argumentów zdobyć sobie przychylność audytorium.

Na trzecią interpretację być może wskazuje ostatnie z określeń Arystotelesa - że retoryka jest antystrofą dialektyki. Niezależnie jednak od historycznych rozstrzygnięć co do stanowiska Arystotelesa w tej kwestii, należy podkreślić, że za stosunkiem krzyżowania tych dwóch dziedzin wydaje się przemawiać silny argument. Dialektyczna argumentacja jest dyskusją z oponentem, której celem jest rozsądzenie sporu i ustalenie niesprzeczności poglądów związanych z daną tezą. Natomiast retoryczna argumentacja jest mową, której celem jest przekonanie audytorium do uznania tezy. Przy takim rozumieniu tych pojęć, jeden typ argumentacji mógłby funkcjonować bez drugiego. Proponenta mogą interesować bowiem wyłącznie cele dialektyczne bez intencji retorycznych przekonywania oponenta do czegoś. W takim

wypadku oponent nie stanowiłby audytorium tej argumentacji (a nawet więcej – w dialogu takim w ogóle mogłoby nie być audytorium). Taka sytuacja ma przykładowo miejsce w trakcie ćwiczeń polegających na prowadzeniu dialogu z samym sobą, których celem jest znajdowanie linii argumentacji za i przeciw pewnej tezie (Top. 163b). Analogicznie, mówca może mieć wyłącznie cele retoryczne na uwadze. Taki przypadek może się zdarzyć np. w marketingu – kiedy twórcy reklamy nie myślą w kategoriach konfliktu opinii czy sporu. W takiej sytuacji audytorium (klient) nie jest oponentem w argumentacji. Oczywiście może być również i tak, że proponent przedstawia argumenty osobie, która jednocześnie reprezentuje odmienne zdanie (oponent) i jest celem perswazji proponenta (audytorium). Wtedy cele dialektyczne łączyłyby się z retorycznymi.

3. LOGOS – SIŁA ARGUMENTÓW

Sukces perswazji może być rezultatem samej *siły argumentów* użytych przez proponenta. Arystoteles wskazuje, że słuchacz może pozytywnie ocenić wypowiedź mówcy na podstawie jedynie samego rozumowania (poprawnego lub pozornego), tzn. nawet jeśli nie użyje on innych środków perswazji (Ret.I.2, 1356a). Narzędzie mające na celu osiągnięcie korzystnego wyniku perswazji polegające na wykorzystaniu argumentów nazywa Arystoteles logosem. Zauważmy, że dwie perswazje za jedną i tą samą tezą mogą dać zupełnie inny rezultat, gdy mówca dla jej uzasadnienia użyje dwóch różnych zestawów argumentów. To znaczy, jedne argumenty mogą skłonić audytorium do uznania tej tezy, podczas gdy druga sekwencja argumentów może nie doprowadzić proponenta do sukcesu. Powiedzmy, że w dwóch perswazjach zmienimy wyłącznie parametr „argumenty”, a pozostawimy w obu te same parametry „proponent” i „audytorium”, czyli na perswazję P_1 składają się arg_1 , $prop_1$ i aud_1 , natomiast na perswazję P_2 : arg_2 , $prop_1$ i aud_1 . W takim wypadku wynik perswazji P_1 i wynik P_2 może okazać się różny.

Podstawowe środki logosu to według Arystotelesa entymemat i przykład. Są one pewnymi specyficznymi odmianami sylogizmu i indukcji. W tym rozdziale najpierw przyjrzymy się samym pojęciom indukcji i sylogizmu, a następnie będziemy wskazywać charakterystyczne dla retoryki własności logosu. Indukcja i sylogizm należą według Arystotelesa do *dowodzenia*, natomiast tylko ten drugi rodzaj dowodu zalicza on do dedukcji (Top. 105a). Ciekawe, że jego sposób rozumienia tych pojęć odbiega od współcześnie przyjmowanego. To znaczy, pojęcie dedukcji jest dla Arystotelesa podrzędne w stosunku do dowodzenia. Dzieje się tak zapewne dlatego, że to co Arystoteles nazywał „dowodzeniem” dzisiaj określilibyśmy po prostu „rozumowaniem”.

3.1 PRZYKŁAD

Arystoteles definiuje *indukcję* jako wnioskowanie o ogólnej zasadzie ze szczegółowych przypadków. Przykładem takiego typu rozumowania jest następująca wypowiedź, „jeżeli najlepszym sternikiem a także i najlepszym woźnicą jest ten, kto

się zna na swoim fachu, to w ogóle ten, kto się zna na jakimś fachu, jest w tym fachu najlepszym” (Top. 105a). Z punktu widzenia współczesnego nazewnictwa ten typ rozumowania określilibyśmy jako indukcję enumeracyjną.

Z kolei *indukcja retoryczna*, czyli *przykład*, jest wnioskowaniem o szczegółowym przypadku ze szczegółowych przypadków. Żeby np. uzasadnić, że „urzędnicy państwowi nie powinni być wybierani w losowaniu, mówił on (Sokrates): w istocie rzeczy jest to tak, jak gdyby na zawodników wybierano ludzi losem, a nie tych, którzy są w stanie walczyć o zwycięstwo, lub gdyby należało wybierać na sternika okrętu nie tego, który potrafi sterować, lecz tego, na którego padnie los” (Ret. II.20, 1393b). Z punktu widzenia współczesnego nazewnictwa ten typ rozumowania określilibyśmy jako wnioskovanie przez analogię⁷. Arystoteles wyróżnia dwa rodzaje przykładów, które mogą stanowić podstawę analogii w argumentacjach: fakty historyczne oraz wymyślone przez mówcę sytuacje (Ret.II.20, 1393a).

Ciekawy jest sposób, w jaki Arystoteles traktuje mechanizm indukcji retorycznej. Rozumowanie to miałyby przebiegać według schematu: z pewnych przypadków lepiej znanych wyprowadza się wniosek, że zajdzie inny przypadek, który należy do tego samego rodzaju co wcześniejsze. Przy czym, w momencie przejścia od przypadków lepiej znanych do przypadku mniej znanego można zidentyfikować krok pośredni polegający na sformułowaniu ogólnej zasady na podstawie przytoczonych w przesłankach przypadków. Arystoteles ilustruje to w następujący sposób: przypadek 1 – „Pizystrat żądając osobistej straży okazał się dążyć do jedynowładztwa”, przypadek 2 – „Teagenes w Megarze żądając osobistej straży okazał się dążyć do jedynowładztwa”, z tego wiemy, że ogólnie zachodzi – „ten, kto żąda osobistej straży, dąży do jedynowładztwa”, wiedząc zaś, że „Dionizjos zażądał straży osobistej” możemy wyprowadzić wniosek (dotyczący przypadku 3) „Dionizjos dąży do jedynowładztwa” (Ret.I.2, 1357b). Można by więc przyjąć, że dla Arystotelesa indukcja retoryczna jest rozumowaniem indukcyjno-dedukcyjnym w tym sensie, że ze szczegółowych przesłanek indukcyjnie wyprowadza się uogólnienie, na podstawie którego następnie wyprowadza się dedukcyjnie wniosek szczegółowy.

3.2 ENTYMEMAT

Przejdźmy teraz do pojęcia *sylogizmu*. Arystoteles definiował go jako „wypowiedź, w której, gdy się coś założy, coś innego, niż się założyło, musi wynikać dlatego, że się założyło” (Top 100a, An I 24b). Innymi słowy, jest to wypowiedź, w której pewne założone zdania (przesłanki) dają w sposób konieczny (wynika z nich) jakieś inne zdanie (wniosek). Z punktu widzenia współczesnej logiki można powiedzieć, że sylogizm był dla Arystotelesa rozumowaniem dedukcyjnym, czyli, mówiąc intuicyjnie, takim rozumowaniem, w którym po przyjęciu prawdziwych przesłanek wniosek nie może okazać się fałszywy (ze względu na związek wynikania logicznego między przesłankami a wnioskiem).

⁷ Por. następujący fragment: „przykład nie ma się ani tak, jak część do całości, ani jak całość do części, ani jak całość do całości, lecz jak część do części i jak rzeczy do siebie podobne” (Ret I.2, 1357b)

Zdarza się, że arystotelesowskie pojęcie sylogizmu utożsamia się z dużo węższym pojęciem - powszechnie ważnego schematu o postaci implikacji, której poprzednik jest koniunkcją dwóch zdań z trzema nazwami, takimi, że tylko jedna z tych nazw powtarza się w obu zdaniach, natomiast następnikiem jest zdanie, w którym występują pozostałe dwie nazwy. Przykładem takiego sylogizmu jest schemat: „Jeżeli każde S jest P i każde P jest M, to każde S jest M”, gdzie S, P, M to dowolne nazwy generalne (taką trójką nazw może być np. „człowiek”, „ssak”, „kręgowiec”). Współcześni interpretatorzy myśli Arystotelesa podkreślają jednak, że w większości przypadków określenie „*sullogismos*” odnosił on nie tylko do schematów o powyższym kształcie, ale do dużo szerszej grupy *schematów dedukcyjnych*⁸. Z tym że wydaje się, iż Arystoteles nakładał na dedukcję pewne ograniczenia: (1) wniosek dedukcji nie może być identyczny z którąś z przesłanek (tak interpretowany jest następujący fragment powyższej definicji: „coś innego, niż się założyło”), (2) przesłanki muszą być ‘relevantne’, czyli pozostawać w jakimś związku z wnioskiem (ze względu na fragment: „musi wynikać dlatego, że się założyło”). Pierwszy warunek eliminowałby więc takie współcześnie przyjmowane dedukcje jak np. „A zatem A” (gdzie A jest dowolnym zdaniem). Drugi warunek miałby eliminować z grona dedukcji takie rozumowania jak np. „A i nie-A zatem B” (gdzie A i B są dowolnymi zdaniami). Przy takiej interpretacji poglądów Arystotelesa stawałby się on sprzymierzeńcem postulatów, które w XX wieku dały impuls dla stworzenia logik relevantnych. W logikach tych zakłada się, że w prawdziwym zdaniu o strukturze implikacyjnej musi istnieć pewien związek znaczeniowy między jego poprzednikiem i następnikiem. W formalnym systemie taki związek znaczeniowy miałby się wyrażać w związku między zmiennymi poprzednika i następnika tej implikacji⁹.

Arystoteles rozróżniał kilka *typów sylogizmów*: (a) demonstratywny, (b) dialektyczny, (c) retoryczny oraz (d) erystyczny. W sylogizmie demonstratywnym przesłanki mają być zdaniami prawdziwymi i pierwszymi (lub z takich wywiedzionymi) (Top. 100a), tzn. zdaniami, które są pewne same z siebie (Top. 100b). Z kolei sylogizm dialektyczny charakteryzuje się tym, że jego przesłanki uznawane są przez powszechną opinię (Top. 100a). Sylogizm, w którym przesłanki jedynie pozornie wydają się być uznawane przez powszechną opinię, jest erystyczny (Top. 100b). Jeżeli natomiast sylogizm dialektyczny przyjmuje skróconą postać (jakaś jego przesłanka zostaje pominięta jako oczywista, zbyt trudna, itp.), to mówimy wtedy o sylogizmie retorycznym, czyli entymemacie (Ret.I.1 1355a; Ret.I.2 1356b; I.2 1357a; Ret.II.22 1395b). Poszczególne sylogizmy nie różnią się więc logiczną strukturą, ale wykorzystanymi przesłankami.

To co więc odróżnia sylogizm w dialektyce i retoryce to użyte przesłanki, ale nie pod względem ich jakości - w obu bowiem przypadkach mają to być powszechnie akceptowane opinie. O istocie logosu w retoryce decyduje *ilość wypowiedzianych przesłanek*. Według zaleceń Arystotelesa retor nie powinien w swojej mowie, ani zbyt daleko sięgać wstecz, ani pokazywać wszystkich przesłanek, które posłużyły mu do

⁸ Por. np. R. Smith, *Aristotle's Prior Analytics*, Indianapolis: Hackett, 1989

⁹ Por. np. J.K. Kabziński, *Logiki relevantne [w:] Logika formalna. Zarys encyklopedyczny z zastosowaniem do informatyki i lingwistyki*, red. W. Marciszewski, PWN 1987

wyprowadzenia wniosku. W pierwszym wypadku ryzykuje bowiem, że wywód typu: „A bo B, B bo C, C bo D, ...” okaże się dla słuchaczy niejasny i trudny do ogarnięcia. W drugim wypadku ryzykuje zaś zarzut gadulstwa. Należy więc dobierać tylko te przesłanki, które są ważne i interesujące dla danego audytorium. Arystoteles zauważa ciekawy fakt, że niewykształceni mówcy często lepiej trafiają do tłumu niż ci wykształceni, dlatego że nie mówią o rzeczach ogólnych, ale o tych dobrze znanych i bliskich audytorium.

Arystoteles dawał też wskazówki, kiedy do budowy logosu wykorzystywać indukcję, a kiedy sylogizm (Top. 105a). Ten pierwszy typ rozumowania jest bardziej przystępny i przekonujący dla ogółu, gdyż sądy w nim wyrażane są bardziej zrozumiałe w odwołaniu do świadectwa zmysłów. Natomiast z sylogizmu lepiej korzystać w walce z kłótliwym oponentem.

4. ETHOS – WIZERUNEK PROPONENTA

Sukces perswazji może zależeć nie tylko od samego logosu, ale również od *wiarygodności* (*wizerunku*) proponenta. Arystoteles wskazuje, że słuchacz inaczej będzie oceniać wypowiedź mówcy (szczególnie w sprawach dla siebie niejasnych czy trudnych), gdy darzy go zaufaniem (Ret.I.2, 1356a). Narzędzia mające na celu osiągnięcie korzystnego wyniku perswazji przy wykorzystaniu charakteru mówcy nazywa Arystoteles *ethosem*. Zauważmy, że dwie perswazje wykonane przy użyciu tej samej argumentacji przez dwóch różnych mówców mogą dać zupełnie inny wynik. Jeden z proponentów może okazać się skuteczny, a drugi – może nie wyrzucić oczekiwanego skutku pomimo powoływania się na te same argumenty (o tej samej treści). Innymi słowy, powiedzmy, że w dwóch perswazjach zmienimy wyłącznie parametr „proponent”, a pozostawimy w obu te same parametry „argumenty” i „audytorium”, czyli na perswazję P_1 składają się arg_1 , $prop_1$ i aud_1 , zaś na perswazję P_2 : arg_1 , $prop_2$ i aud_1 . W takim wypadku wynik P_1 i wynik P_2 może okazać się różny¹⁰.

Według Arystotelesa charakter mówcy najlepiej zapewnia wiarygodność jego argumentom (Ret.I.2, 1356a). Filozof nakłada jednak pewne ograniczenia na jego wykorzystanie. Właściwie użyty *ethos*: (1) nie powinien mieć źródła poza samą mową ani (2) nie powinien być substytutem słabego logosu. Po pierwsze, zaufanie do proponenta ma zostać ukształtowane za pomocą i w trakcie jego mowy. Aby zagwarantować, że zaufanie ma „pokrycie” w faktycznej wartości mówcy, nie może być konsekwencją starych, być może już nieaktualnych czy zniekształconych przez

¹⁰ Dokładniejsze omówienie tych zagadnień można znaleźć w następujących pracach: K. Budzyńska, M. Kacprzak, *A Logic for Reasoning about Persuasion*, [w:] *Fundamenta Informaticae*, vol. 85, IOS Press 2008, s. 51-65; K. Budzyńska, M. Kacprzak, *Wpływ dyskusji na zmiany poglądów. Filozoficzne fundamenty formalnego modelowania rewizji przekonań* [w:] Halina Święczkowska (red.), *Wolność i tolerancja*, Wyższa Szkoła Administracji Publicznej im. Stanisława Staszica, Białystok 2007, s. 101-116.

czas, opinii audytorium na temat charakteru retora¹¹. Po drugie, tak jak wcześniej wspomniałam - ethos nie może zastępować dobrej argumentacji. Powinien ją jedynie wspierać wtedy, gdy audytorium z powodu pewnych ograniczeń nie jest w stanie w pełni śledzić wywodu retora.

4.1 KRYTERIA WIARYGODNOŚCI MÓWCY

Proponent może według Arystotelesa wzbudzić do siebie zaufanie u audytorium z trzech (i nie więcej) powodów – ze względu na rozsądek, szlachetność i życzliwość (Ret.II.1, 1378a). Dokładniej, audytorium wierzy w wiarygodność proponenta w danej dziedzinie tylko wtedy, gdy audytorium wierzy proponentowi w tej dziedzinie ze względu na rozsądek i ze względu na szlachetność i ze względu na życzliwość.

Wierzyć komuś ze względu na *rozsądek* (w danej dziedzinie rzeczywistości) to według Arystotelesa tyle co wierzyć, że osoba ta zna prawdę (odnośnie tej dziedziny). Ten rodzaj źródła zaufania do mówcy można więc wiązać z atrybutem nieomyślności (kompetencji) w kwestiach obejmujących dziedzinę kompetencji. To by oznaczało, iż audytorium wierzy proponentowi w danej dziedzinie ze względu na rozsądek tylko wtedy, gdy wierzy ono, że jeżeli proponent uznaje prawdziwość dowolnego zdania z tej dziedziny, to zdanie to jest faktycznie prawdziwe.

Z kolei wierzymy komuś ze względu na jego *szlachetność* wtedy, gdy jesteśmy przekonani, że mówca nie kłamie. W takim wypadku mówilibyśmy o atrybucie prawdomówności proponenta, tzn. audytorium wierzy, że proponent jest szlachetny w danej dziedzinie tylko wtedy, gdy wierzy ono, iż jeżeli proponent powie audytorium, że prawdziwe jest pewne zdanie z tej dziedziny, to proponent faktycznie wierzy w prawdziwość tego zdania.

Natomiast wierzyć komuś ze względu na *życzliwość* to według Arystotelesa tyle co wierzyć, że osoba ta znając prawdę podzieli się nią z nami. To znaczy, audytorium wierzy proponentowi w danej dziedzinie ze względu na życzliwość tylko wtedy, gdy wierzy ono, że jeżeli proponent uznaje prawdziwość dowolnego zdania z tej dziedziny, to proponent powie audytorium, że to zdanie jest prawdziwe.

Problem kryteriów wiarygodności proponenta i przejmowania za nim przekonań może być łączony z ogólniejszym pytaniem natury epistemologicznej – kiedy nasze przekonania mogą w sposób uzasadniony być kształtowane na podstawie *cudzych opinii*? Pytanie to, związane z zagadnieniami zaufania do autorytetu, eksperta, czyjegoś świadectwa (ang. authority, testimony), jest problemem trudnym i współcześnie żywo dyskutowanym również poza samą retoryką¹².

¹¹ „Przekonanie dzięki charakterowi mówcy rodzi się wówczas, gdy mowa wypowiedana jest w sposób, który czyni mówcę wiarygodnym. (...) Przekonanie to winno jednak wyrastać nie z posiadanej uprzednio opinii na temat mówcy, lecz z jego mowy.” (Ret.I.2, 1356a).

¹² Zob. np. J.M. Bocheński, *Co to jest autorytet?* [w:] *Logika i filozofia. Wybór pism*, PWN, Warszawa 1993, s. 187-324; C.A.J. Coody, *Testimony*, Oxford University Press, Oxford 1992; J. Lackey, E. Sosa (red.) *The Epistemology of Testimony*, Oxford University Press, Nowy Jork 2006; E. Fricker, *Telling and Trusting: Reductionism and Anti-Reductionism in the Epistemology of Testimony* [w:] *Mind* 104(1995), s. 393-411; L. Stevenson, *Why Believe What People Say*, *Synthese* 94(1993), s. 429-451.

4.2 ETHOS A WIARYGODNOŚĆ ARGUMENTÓW

Jak należałoby rozumieć przytoczone wcześniej stwierdzenie Arystotelesa, że charakter mówcy zapewnia wiarygodność jego argumentom? W kontekście powyższych ustaleń możliwe są co najmniej dwa sposoby rozumienia tej ważnej zależności między wiarygodnością mówcy a wiarygodnością jego mowy. Pierwszą, mniej skrajną interpretację można wyrazić w następujący sposób: jeżeli audytorium wierzy w wiarygodność proponenta w danej dziedzinie i proponent powie audytorium, że prawdziwe jest pewne zdanie z tej dziedziny, to audytorium będzie wierzyć w prawdziwość tego zdania. Inaczej mówiąc, jeżeli słuchacze ufają mówcy, to wypowiedziane przez niego argumenty zostaną przez audytorium uznane za prawdziwe.

Stwierdzenie Arystotelesa można by zinterpretować mocniej jako równoważne następującemu stwierdzeniu: jeżeli audytorium wierzy w wiarygodność proponenta w danej dziedzinie i proponent powie audytorium, że prawdziwe jest pewne zdanie z tej dziedziny, to audytorium będzie wierzyć w prawdziwość tego zdania i zdanie to jest faktycznie prawdziwe. Wiarygodność argumentów będąca konsekwencją wiarygodności mówcy oznaczałyby wtedy nie tylko, że są one godne wiary dla danego audytorium, tzn. że uzna ono ich prawdziwość, ale że są godne wiary w ogóle (niezależnie do jakiego audytorium byłyby kierowane), gdyż argumenty te są prawdziwe. Przy takim sposobie rozumienia myśli Arystotelesa, przyjmowalibyśmy, że charakter mówcy zapewnia wiarygodność argumentom nie tylko wobec przekonywanego audytorium, ale zapewnia im wiarygodność w sensie obiektywnym – niezależnie od czyichkolwiek opinii, dając (czy tylko zwiększając) gwarancję ich prawdziwości. W tym sensie przesłanki są wiarygodne, gdy po pierwsze są uznawane, czyli cechuje je „wiara”, a po drugie – gdy są prawdziwe lub prawdopodobne, tzn. są tej wiary „godne”.

4.3 ARGUMENTACJE WYKORZYSTUJĄCE ETHOS

Zauważmy jeszcze na koniec, że niektóre znane w retoryce typy argumentacji mają na celu wyłącznie ethos, tzn. służą wykorzystywaniu bądź obalaniu wiarygodności pewnych osób. Tak jest w wypadku argumentacji określanych jako *argument z autorytetu* czy *argument ad hominem*. Pierwszy z nich polega na powołaniu się na ethos osoby spoza grona dyskutujących osób, która jest powszechnie ceniona i znana jest jej opinia popierająca stanowisko, które reprezentuje mówca. Jeżeli okaże się, że słuchacz uznaje autorytet tej osoby, to będzie w konsekwencji zmuszony przyjąć również tezę proponenta.

Argument ad hominem polega na próbie obalenia ethosu (wiarygodności) przeciwnika w dyskusji. Argumentacja taka może być zasadna, jeżeli mówca faktycznie wykaże, że jego przeciwnik nie jest wiarygodnym proponentem dla tez przez siebie głoszonych (nie będąc np. kompetentnym w tym temacie). Z kolei rozumowanie takie traktuje się jako niepoprawne, gdy mówca atakuje takie atrybuty

przeciwnika, które tylko pozornie mają coś wspólnego z jego wiarygodnością. Jaskrawym przykładem takiego błędu jest wypowiedź pochodząca z propagandy hitlerowskiej, w której stwierdzano, że teoria względności jest fałszywa, ponieważ Einstein jest Żydem. O takim typie manipulacji, który nie polega na atakowaniu argumentów przeciwnika, ale na atakowaniu jego osoby, wspomina Arystoteles w paru miejscach w dziele *O dowodach sofistycznych* (por. np. 177b, 178b).

5. PATHOS – EMOCJE AUDYTORIUM

Sukces perswazji może zależeć również od *emocjonalnego nastawienia* audytorium. Arystoteles przekonuje, że słuchacz inaczej będzie oceniać wypowiedź mówcy, gdy jest smutny albo wrogo nastawiony, a inaczej – gdy jest szczęśliwy albo przyjaźnie nastawiony (Ret.I.2, 1356a). Narzędzia mające na celu osiągnięcie korzystnego wyniku perswazji za pomocą wpływania na emocje audytorium nazywa Arystoteles pathosem. Ten aspekt silnie wiąże się z problemem stylu danej mowy – użyciem środków takich jak metafora, rytm, dowcip. Zauważmy, że dwie perswazje wykonane przy użyciu tego samego argumentu przez tą samą osobę, ale na dwa odmienne sposoby (style) mogą dać zupełnie inny wynik – jedna może doprowadzić mówcę do sukcesu, druga może nie wywrzeć oczekiwanego skutku na audytorium. Powiedzmy, że w dwóch perswazjach zmienimy wyłącznie parametr „audytorium” (mając na myśli jego stan emocjonalny), a pozostawimy w obu te same parametry „proponent” i „argumenty”, czyli na perswazję P_1 składają się arg_1 , $prop_1$ i aud_1 , a na perswazję P_2 : arg_1 , $prop_1$ i aud_2 . W takim wypadku wynik perswazji P_1 i wynik P_2 może okazać się różny.

Skąd mówca powinien czerpać wiedzę o tym, jak wpływać na emocje audytorium? Technika, jaką proponuje Arystoteles polega na znajomości *definicji* wszystkich najważniejszych emocji, które mogą przyczynić się do sukcesu mowy. Przykładowo, gniew jest definiowany jako „złączona z bólem żądza jawnej zemsty za okazaną bez powodów wzgardę nam samym lub komuś z naszych bliskich” (Ret.II.2, 1378a). Zatem ktoś, kto wierzy, że cierpi za sprawą czynów osoby, która do nich nie miała prawa, będzie czuł gniew. Przyjmując taką definicję, retor może określić najbardziej prawdopodobne okoliczności, w jakich dana osoba staje się zagniewana, w szczególności: (a) w jakim stanie umysłu ludzie są zagniewani, (b) w czyją stronę kierują zazwyczaj swój gniew i (c) z jakich powodów tak się dzieje. Arystoteles charakteryzuje te trzy typy okoliczności w stosunku do różnych emocji i formułuje je w dziele *Retoryka* w rozdziałach II.2-11. Mówca wyposażony w taką wiedzę dotyczącą okoliczności związanych z różnymi emocjami może świadomie dążyć do wywoływania tych emocji, o ile przydatne są one do celów jego mowy. Co jednak ważne, dla Arystotelesa wpływanie na emocje słuchaczy nie ma mieć manipulacyjnego charakteru. To znaczy, proponentowi nie wolno odnosić się do faktów spoza tematu, którego dotyczy przekonywanie. Emocje może wywoływać tylko to, co jest przedmiotem perswazji i co do czego audytorium ma prawo rozstrzygać i wydawać oceny.

Podobnie jak w przypadku ethosu, niektóre znane w retoryce *typy argumentacji* służą wyłącznie do wykorzystania pathosu, tzn. służą do manipulowania emocjami audytorium. Tak jest w wypadku argumentu kija (argumentum baculinum czy ad baculum), czyli argumentu odwołującego się do groźby, jak również argumentu sakiewki (argument ad crumenam) odwołującego się do przekupstwa, argumentu ad misericordiam odwołującego się do litości (współczucia), argumentu ad pudorem odwołującego się do poczucia wstydu czy argumentu ad vanitatem odwołującego się do próżności. W argumentacjach takich, w przesłankach nie pojawia się racja za uznaniem tezy, ale jakieś stwierdzenie mające na celu wywołanie emocji, które z kolei mają skłonić audytorium do przyjęcia tezy. Przykładowo, w argumencie kija w przesłankach formułuje się groźbę mającą wywołać strach u adresata tego argumentu, która ma skłonić do wykonania działania zasugerowanego w tezie.

Arystoteles formułuje wskazówki, kiedy lepsze efekty daje wykorzystanie ethosu, a kiedy pathosu (Ret.II.1, 1377b). Pierwsze z tych narzędzi jest bardziej przekonujące w mowie doradczej (politycznej). Natomiast pathos odgrywa większą rolę w argumentacji sądowej.

6. INNE WAŻNE ASPEKTY RETORYKI

W tym rozdziale wyróżnimy elementy, które choć dla Arystotelesa nie składają się na samą istotę retoryki, to zajmują w tej koncepcji niezwykle ważne miejsce. Są to doksa, topos i prawdopodobieństwo. Doksa to akceptowane opinie stanowiące punkt wyjścia każdej argumentacji. Topos jest „mechanizmem działania” entymematu, czy inaczej – strategią dobierania przesłanek do wniosku. Z kolei prawdopodobieństwo jest częstością, z jaką topos generuje rozumowania niezawodne, tzn. takie, w którym prawdziwe przesłanki dają gwarancję prawdziwości wniosku. Wymienione pojęcia nie są zarezerwowane wyłącznie dla działań retorycznych. Odgrywają one bowiem równie ważną rolę w dialektyce. Niemniej Arystoteles poświęca im sporo miejsca w swych rozważaniach z zakresu retoryki. Stąd i w tym artykule nie może zabraknąć o nich wzmianki.

6.1 DOKSA – PRZESŁANKI ARGUMENTACJI

Według Arystotelesa skuteczny retor powinien w punkcie startu swojej argumentacji dobierać zdania, które są zgodne z *akceptowanymi opiniami* (gr. *δοξα, doksa*)¹³. Arystoteles różnie określa, czyja akceptacja posiada dla mówcy znaczenie najważniejsze. W *Topikach* zaznacza, że przesłanki powinny być takimi zdaniami, które są uznawane powszechnie, tzn. przez wszystkich, większość lub przez

¹³ (Ret.I.2 1357a, Ret.II.22 1395b); „wszelkie badania z zakresu retoryki dotyczą opinii (δοξα)...” (Ret. III.1, 1404 a)

wybitnych ekspertów¹⁴. W *Retoryce* warunek ten znacznie osłabia, wskazując, że chodzi przede wszystkim o akceptację audytorium, które retor zamierza przekonać¹⁵.

Dla sylogizmu retorycznego i dialektycznego punktem startu są zatem czyjeś przekonania. Przekonania mają jedną bardzo charakterystyczną własność. Mianowicie, choć ich prawdziwość jest przedmiotem wiary właściciela tych przekonań, to faktycznie (obiektywnie) mogą być one *falszywe*. Inaczej wygląda sytuacja w przypadku sylogizmu demonstratywnego. Tutaj punktem startu mają być zdania prawdziwe (i dodatkowo - pierwsze). Ten typ dedukcji służy do generowania obiektywnej wiedzy o rzeczywistości, w tym sensie, że przesłanki wyrażające dotychczasową wiedzę doprowadzają do wniosków stanowiących nowe (prawdziwe) informacje na temat tej rzeczywistości. W przypadku argumentacji (retorycznej czy dialektycznej) mechanizm ma być analogiczny, z tym, że działać ma on na płaszczyźnie subiektywnej wiedzy o rzeczywistości. Funkcją argumentacji jest więc generowanie nowych przekonań dołączanych do dotychczas żywionego światopoglądu danej osoby.

6.2 TOPOS – SCHEMAT ARGUMENTACJI

Jedną z ważniejszych idei retoryki i dialektyki Arystotelesa jest pojęcie toposu. Topos jest *uniwersalną* regułą konstruowania sylogizmów. Uniwersalność odnosi się do zasięgu zastosowań takiej reguły, tzn. ma ona być na tyle ogólna, aby można ją było zastosować w dyskusji na najróżniejsze tematy. Przykładem toposu jest schemat „jeżeli jakaś rzecz, której w większym stopniu przysługuje jakaś cecha, tej cechy nie posiada, to jasne, że nie będzie jej posiadała i ta rzecz, której cecha ta przysługuje w mniejszym stopniu” (Ret.II.23, 1397 b). Umożliwia on budowanie sylogizmów dotyczących zagadnień z różnych dziedzin – równie dobrze tych z zakresu fizyki, jak i polityki (Ret.I.2, 1358a).

W retoryce toposy spełniają funkcję *reguł* (sposobów) *tworzenia entymematów*, tzn. dobierania przesłanek dla uzasadnienia własnej tezy lub obalenia tezy przeciwnika argumentacji (Ret.II.22, 1396b). Jeden topos pozwala dobrać przesłanki dla klasy tez. W ten sposób na podstawie jednego toposu można utworzyć wiele konkretnych entymematów dotyczących różnych dziedzin. Reguły tworzenia entymematów posiadają różny stopień ogólności – najogólniejsze są toposami, które można zastosować w dyskusjach dotyczących wszelkich dziedzin rzeczywistości. Takimi toposami są reguły możliwości, przyszłości i przeszłości oraz toposy amplifikacji i deprecjacji. Regułami mniej ogólnymi są toposy charakterystyczne tylko dla jednego z rodzajów argumentacji: doradczej, sądowej albo popisowej. Najniższy stopień ogólności posiadają te schematy, na podstawie których można dobrać przesłanki, charakterystyczne wyłącznie dla określonej nauki, np. fizyki czy

¹⁴ „Zdanie jest powszechnie uznane wtedy, gdy uznane jest przez wszystkich, większość czy wybitną pod pewnym względem grupę” (Top. 100 b).

¹⁵ „w argumentowaniu należy brać pod uwagę nie wszystkie poglądy, lecz tylko właściwe dla sędziów lub dla tych, których autorytet sędziowie uznają” (Ret.II.22, 1395b)

etyki (Ret.I.2, 1358a). Schematy te nie są dla Arystotelesa toposami i nie stanowią przedmiotu badań retoryki.

Pojęcia toposu używa Arystoteles w dwóch, w pewnym sensie sprowadzalnych do siebie, znaczeniach. W niektórych miejscach odnosi się do toposu jako do reguły (sposobu) otrzymywania klasy zdań. Innym razem jako do implikacji między schematem opisującym klasę przesłanek a schematem wyrażającym odpowiednią klasę wniosków (tzn. takich wniosków, które można wyciągnąć w oparciu o daną regułę). Przy drugim znaczeniu, topos miałby w rozumowaniu pełnić rolę *przesłanki*¹⁶. W taki sam sposób można myśleć o regułach wnioskowania w logice – z każdej z nich można utworzyć zdanie o postaci implikacji i przenieść je z podstawy inferencji do zbioru przesłanek. Przykładowo, rozumowanie „Anna pójdzie dziś do kina i restauracji zatem Anna pójdzie dziś do kina” można potraktować dwojako. Pierwszy (bardziej oczywisty i bezpośredni sposób) polegałby na przyjęciu, że podstawą inferencji tego rozumowania jest reguła opuszczania koniunkcji: A i B zatem A (gdzie A jest zdaniem: „Anna pójdzie dziś do kina”, a B – „Anna pójdzie dziś do restauracji”). Drugi, bardziej „okrężny” sposób interpretacji, mógłby dopuszczać, że jest to rozumowanie, w którym implikację „Jeżeli Anna pójdzie dziś do kina i restauracji, to Anna pójdzie dziś do kina” traktujemy jak przesłankę, a inferencja przebiega według schematu modus ponens: A, jeżeli A to B zatem B, gdzie pierwsza przesłanka „A” reprezentuje zdanie „Anna pójdzie dziś do kina i restauracji”, natomiast druga przesłanka „jeżeli A to B” jest schematem zdania „Jeżeli Anna pójdzie dziś do kina i restauracji, to Anna pójdzie dziś do kina”.

6.3 PRAWDOPODOBIENSTWO – STATYSTYCZNE ZALEŻNOŚCI

Trzecią ważną własnością argumentacji (retorycznej czy dialektycznej) jest użycie prawdopodobieństwa. W przeciwieństwie do sylogizmu demonstratywnego, większość sylogizmów retorycznych opiera się nie na, jak to określa Arystoteles, przesłankach koniecznych, ale na *przesłankach prawdopodobnych* (Ret. I.1 1355a; Ret. I.2, 1357a; Ret. II.25 1402b). Przesłanki takie opisują sytuacje, które dzieją się zazwyczaj. To znaczy, przesłanki te są najczęściej, choć nie zawsze, prawdziwe. Argumentacja dotyczy bowiem zwykle tych dziedzin rzeczywistości, w których nie obowiązują związki konieczne. Przykładowo, w dziedzinie ludzkiego postępowania w większości przypadków można mówić jedynie o tym, co nie dzieje się zawsze, ale tylko zazwyczaj.

W jaki sposób wygląda *wyprowadzanie wniosków* w takim rozumowaniu? Arystoteles stwierdza: „Należy przy tym opierać się nie tylko na przesłankach, z których wnioski wynikają w sposób konieczny, ale i na tych, z których wynikają wnioski prawdziwe w większości przypadków („z reguły”)” (Ret.II.22, 1396a). Wypowiedź tą można interpretować w następujący sposób. W przypadku wynikania logicznego prawdziwość przesłanek dziedziczona jest na wniosek we wszystkich

¹⁶ „Trzy ostatnie (sposoby otrzymywania sylogizmów) są w pewnym sensie przesłankami; można bowiem na podstawie każdej z nich utworzyć zdanie” (Top. 105 a).

przypadkach (w 100% rozumowań otrzymywanych z takiego schematu). Natomiast w schematach rozumowań z prawdopodobnymi przesłankami prawdziwość przesłanek dziedziczna jest na wniosek nie we wszystkich, ale w jakiejś mniejszej liczbie przypadków. Przy tym według Arystotelesa powinna to być „większość” przypadków. To znaczy, procent rozumowań o prawdziwym wniosku otrzymywanych z takiego schematu powinien być mniejszy, ale bliski 100%.

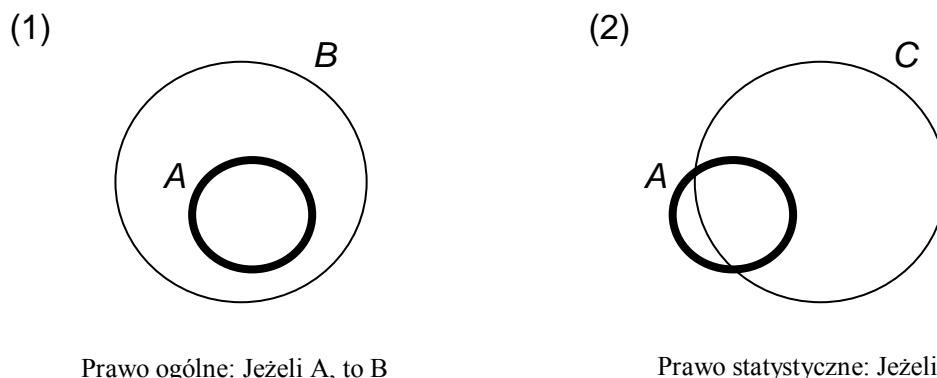
Wprowadzenie przez Arystotelesa tego typu rozumowań sprawiło interpretatorom sporo trudności w dokładnym odtworzeniu jego koncepcji. Nie jest bowiem do końca jasne, czy nie-konieczną (prawdopodobną) inferencję można nadal traktować jako dedukcję. Przyczyną wątpliwości stało się powszechnie przyjmowane w logice założenie, że istotą rozumowania dedukcyjnego jest właśnie to, iż jego przesłanki z konieczności pociągają za sobą wniosek. Dyskusja na ten temat toczyła się więc wokół pytania czy określenie „w większości przypadków” odnosi się do inferencji czy do wniosku (tzn. do przebiegu czy do samego wyniku rozumowania). W pierwszym przypadku przyjmowało by się następującą interpretację takich rozumowań: „Jeżeli w większości przypadków coś zachodzi, to w większości przypadków pociąga to za sobą, że coś innego (zawsze) zachodzi”. Mogłoby to oznaczać, że dla Arystotelesa niektóre sylogizmy (te oparte na prawdopodobieństwie) nie stanowiły dedukcji. W sytuacji gdy z kolei przyjmiemy, że określenie „w większości przypadków” odnosi się tylko do wniosku, schemat rozumowania wyglądałby jak następuje: „Jeżeli w większości przypadków coś zachodzi, to (z konieczności) pociąga to za sobą, że w większości przypadków coś innego zachodzi”. W takim wypadku, gdy nie inferencja, ale przesłanki i wniosek są prawdopodobne, rozumowanie pozostaje poprawną dedukcją.

Współcześnie wyróżnia się kilka interpretacji pojęcia prawdopodobieństwa. Pytanie, które można sobie w tym miejscu zadać, dotyczy kwestii sposobu rozumienia tego pojęcia przez Arystotelesa. Wydaje się, że dla jego koncepcji najbardziej adekwatna byłaby interpretacja częstościowa. Traktuje ona prawdopodobieństwo jako miarę statystycznej zależności¹⁷. Arystoteles przyjmował, że prawdopodobne przesłanki opisują sytuacje, które dzieją się zazwyczaj. Mogłoby to oznaczać, że dla niego takie przesłanki wyrażają po prostu *prawa statystyczne*. Wtedy o przesłankach koniecznych powiemy, że opisują prawa ogólne. Autor ten podkreśla, że dziedziny rzeczywistości, których dotyczy przekonywanie, najczęściej cechują się złożoną naturą (Ret.I.2, 1357a). Wtedy na dane zjawisko musi mieć wpływ wiele czynników, również tych przypadkowych. Co za tym idzie, prawa dotyczące takich dziedzin nie mogą być bezwyjątkowe. Tak rozumiane prawdopodobieństwo byłoby pierwotnie własnością obiektywnej rzeczywistości (taka byłaby natura dziedzin, których dotyczy retoryka)¹⁸. Jedynie w konsekwencji tego, że zjawiska opisywane w przesłankach

¹⁷ Dokładniejsze omówienie można znaleźć w artykule: K. Budzyńska, *Argumentation from Semantic and Pragmatic Perspective*. [w:] *The Logic of Social Research. Studies in Logic, Grammar and Rhetoric*. 7(20): 127-147, Białystok 2004.

¹⁸ Por. „Aristotle’s eikos (probability) and the knowledge that comes from it is rooted in the real order and it is this existential aspect of it which makes it a legitimate source for further knowledge (...) the eikos is so substantially and obviously grounded in the real order that the majority of men accept it as a totally acceptable representation of the truth” (W.M.A.Grimaldi, *Studies in the Philosophy of*

miałyby prawdopodobny charakter, przesłanki stawałyby się prawdopodobne, a dalej za przesłankami – również i wnioski¹⁹.



Rys.1 Prawa, na których można oprzeć argumentację: (1) ogólne, (2) statystyczne.

Różnicę między naturą praw ogólnych i statystycznych ilustruje rysunek 1. W sytuacji, gdy prawo „Jeżeli A, to B” jest ogólne (np. „Jeżeli ukończysz studia lekarskie (A), to będziesz miał wyższe wykształcenie (B)”), to w każdym wypadku, gdy zajdzie sytuacja opisywana przez zdanie A (np. Jan skończy studia lekarskie), zajdzie również sytuacja opisywana przez B (czyli prawdą będzie także, że Jan będzie miał wyższe wykształcenie). Natomiast, gdy prawo „Jeżeli A, to C” jest statystyczne (np. „Jeżeli ukończysz studia lekarskie (A), to będziesz pracował w szpitalu (C)”), to zazwyczaj, gdy zajdzie sytuacja opisywana przez zdanie A, zajdzie również sytuacja opisywana przez C. Znajdą się jednak również wyjątki – tzn. takie osoby, które skończą studia lekarskie (A), ale które nie będą pracować w szpitalu (C). Wnioskując w oparciu o takie prawo, w większości przypadków będziemy więc dochodzić do prawdziwych wniosków, ale może zdarzyć się również i tak, że trafimy na wyjątek, co doprowadzi nas do fałszywego wniosku.

7. PODSUMOWANIE

Dla Arystotelesa o istocie retoryki rozstrzyga *audytorium*. O sukcesie czy porażce danej argumentacji ostatecznie decyduje bowiem nic innego jak tylko werdykt jej adresatów. Mogło by się wydawać, że pojęcie „audytorium” wiąże się wyłącznie z jednym z narzędzi przekonywania – z *pathosem*. Jednak pozostałe środki perswazji są również silnie uzależnione od tego pojęcia. Logos ma przyjmować postać skróconych rozumowań - *entymematu* czy *przykładu* po to, aby argumentacja nie była zbyt trudna czy nudna dla słuchaczy. W dodatku, punktem startu rozumowania mają być zdania akceptowane przez audytorium. *Ethos* również nie jest

Aristotle's Rhetoric [w:] R.L Enos, L.P.Agnew (red.) *Landmark Essays on Aristotelian Rhetoric*, , Lawrence Erlbaum Associates 1998, s. 119).

¹⁹ Zob. K. Budzyńska, M. Kacprzak, *Aristotle, Rhetoric and Probability* [w:] T. Suzuki, T. Kato, A. Kubota (red.) *Proceedings of the 3rd Tokyo Conference on Argumentation: Argumentation, the Law & Justice*, Tokyo: Japan Debate Association (2008): 23-29

„sprawą” samego mówcy – nie tyle ważne jest, aby był on faktycznie wiarygodny, ale przede wszystkim – aby za takiego uważało go audytorium. Tak więc skuteczny retor powinien nie tylko dysponować wiedzą w zakresie logiki i *toposów*, ale również powinien posiadać wiedzę z zakresu psychologii. Jak mówi sam Arystoteles: „...ten potrafi się nimi (sposobami przekonywania) posługiwać, kto jest zdolny (...) do analizy ludzkich charakterów, cnót i (...) doznawanych uczuć” (Ret.I.2, 1356a).

Uwzględnianie audytorium perswazji i znajomość mechanizmów związanych z ludzkimi, subiektywnymi ocenami nie oznacza, że Arystoteles traktował retorykę jako umiejętność manipulowania słuchaczami. Argumentacja była dla niego umiejętnością zyskania przychylności do tez przez siebie głoszonych i drogą dochodzenia do wiedzy *prawdziwej* albo przynajmniej *prawdopodobnej*. Odnosząc się do przekonywania, Arystoteles podkreśla, że „natura zresztą w dostatecznym stopniu rozwinęła w ludziach dążenie do prawdy i większość swego czasu poświęcają oni na jej poszukiwanie (...) prawda i sprawiedliwość mają w sobie z natury więcej siły niż ich przeciwieństwa” (Ret.I.1, 1355a). Postawa Arystotelesa wyraźnie odróżnia się od tej przyjmowanej np. przez sofistów, którzy doskonalili się w umiejętności wykorzystywania różnego rodzaju chwytów i osiągnięcia przychylności audytorium „za wszelką cenę”. Nie pozostawia on co do tego żadnych wątpliwości mówiąc: „Do sztuki (retoryki) należą bowiem jedynie sposoby przekonywania, a wszystko inne jest tylko dodatkiem. Autorzy ci (dotychczasowi autorzy traktatów o retoryce) nie mówią zaś w ogóle o entymemach, które są substancją retorycznego przekonywania, ale zajmują się przeważnie sprawami nie stanowiącymi właściwego przedmiotu tej sztuki. Budzenie wrogości, litości, trwogi i innych tego rodzaju uczuć nie należy przecież do przedmiotu sprawy, lecz ma na względzie sędziego” (Ret.I.1, 1354a).

Dla właściwego zrozumienia istoty retoryki według Arystotelesa, ważne jest więc aby pamiętać, że dążył on do sformułowania teorii skutecznej, ale jednocześnie *uczciwej* argumentacji. Teoria taka miała stanowić bazę wskazówek, które retor może wykorzystywać do przekonywania najróżniejszych audytoriów do tez z najróżniejszych dziedzin, ale zawsze przekonywania do takich tez, które faktycznie umie uzasadnić. Stąd i jego sposób rozumienia retoryki miał zupełnie inny charakter niż ten, z którym retorykę współcześnie często się utożsamia - z manipulowaniem emocjami i psychologicznymi chwytami. Dla Arystotelesa była to przede wszystkim umiejętność skutecznego przekonywania nie rozmijającego się z prawdą, ale do niej dążącego.