

Mirosław Korolko



M.

# SZTUKA RETORYKI

Przewodnik encyklopedyczny



WIEDZA POWSZECHNA • WARSZAWA 1990

# Kompozycja

## 3

3.1. Pojęcie i zakres retorycznej kompozycji, gr. *táksis*, łac. *compositio* lub *distributio*. Kompozycja retoryczna, to jest konstrukcja wypowiedzi perswazyjnej albo — mówiąc jeszcze inaczej — porządek wynalezionych dzięki inwencji elementów mowy, opierała się na pewnych metodycznie określonych zasadach. Uwzględniała one zarówno cele perswazji, jak i podstawowe tezy o pięknie, wynikającym z doskonałego zestroju części w całości, celowości i funkcjonalności dzieła sztuki oraz „ekonomiki” konstrukcji estetycznej (gr. *oikonomia*), oznaczającej opracowanie rzeczy i całej sprawy według harmonijnego porządku [Kwintylijan, 3,3,9]. Szczególne zastosowanie w meharmonijnego porządku [Kwintylijan, 3,3,9]. Dzięki retorycznej kompozycji ma zasada organiczności [1.10.1.]. Dzięki przestrzeganiu wymienionych reguł wypowiedź perswazyjna uzyskuje jasność i przejrzystość, także kształt estetyczny, ułatwiający zrozumienie, wzruszenie i zachwycenie mową [1.7.]. „Każdy motyw trzeba było we właściwy sposób przygotować, wprowadzić, rozwinąć, wzmocnić lub złagodzić, wysnuwać jedne punkty z drugich, stopniować według ich siły dowodowej czy sugestywnej, wiązać wzajemnie elementy rozumowe i emocjonalne, wreszcie sprzęgnąć, skupić, zamknąć wszystko w jednym, z nieodpartą już mocą narzucającym się wniosku” [Maykowska I, s. 16–17]. W teorii retoryki wyróżniano dwa podstawowe rodzaje sztuki kompozycji, określane łacińskimi terminami: *ordo naturalis* (porządek naturalny) i *ordo artificialis* (porządek sztuczny), przy czym oba te porządki dotyczą zarówno rzeczy (*res*), jak słów (*verba*).

3.1.1. Porządek naturalny, łac. *ordo naturalis*. Jest to kompozycja polegająca na zgodności następstwa poszczególnych elementów mowy [3.2.] z naturalnym tokiem wypowiedzi, stosowanym w retoryce naturalnej [1.2.], która dała początek retoryce opisowej. Porządek naturalny zakłada istnienie „przedtekstowego i pózatekstowego porządku — naturalnego, cywilizacyjnego, kulturowego (często a nie trafnie zwanego porządkiem logicznym). Przez porządek taki możemy rozumieć pewien układ konsekwentny i przy-

czynowo-skutkowy [...], ale porządkiem w tym sensie jest także wszelka powszechnie stosowana norma” [Ziomek II, s.104].

3.1.2. Porządek artystyczny, łac. *ordo artificialis*. Jest to zmodyfikowany w celach artystycznych *ordo naturalis*. Modyfikacje polegają na przedstawieniu, opuszczeniu lub przekształceniu „naturalnych” części dyskursu. *Ordo artificialis* stał się formalnym punktem wyjścia dla różnorodnych form prozy literackiej [por. Michałowska] i eseistyki [Korolko II].

3.2. Elementy kompozycji. W wykładzie metodyki retorycznej kompozycji (w niektórych dawnych i współczesnych podręcznikach retoryki łączony z inwencją) uwzględniano następujące części składowe wypowiedzi: wstęp (podział), opowiadanie, argumentowanie, zbijanie zarzutów i zakończenie. W antyku części te stanowiły wzorzec mów sądowych [1.8.2.] i oznaaczały: wstęp, przedstawienie przedmiotu sprawy, o którą chodzi (opowiadanie), uzasadnienie i dowodowe poparcie swej racji (argumentowanie), odparcie zarzutów strony przeciwnej, zakończenie [por. 1.4.2.2.].

3.3. Wstęp, gr. *prooimion*, łac. *exordium*. Wstęp jest pierwszą i najważniejszą częścią kompozycji określającą cel i rodzaj perswazji. „Wstęp jest początkiem mowy i odpowiada prologowi w poemacie, a preludium w muzyce fletowej” [Arystoteles I, 3,14]. Klasyczna teoria retoryki zaleca przed przystąpieniem do ułożenia wstępu rozpatrzenie następujących zagadnień: psychologicznej roli wprowadzenia, wyboru stosownego rodzaju wstępu, wykorzystania odpowiednich źródeł i perswazyjnych walorów wstępu. Według wskazań starożytnych „... nie należy stosować wstępu, jeśli przedmiot jest niedługi lub oczywisty” [Arystoteles I, 3,14].

3.3.1. Psychologiczna rola wstępu. Orator winien mieć świadomość, że początek dyskursu nakłada obowiązek odpowiedniego przygotowania słuchacza (czytelnika) do odbioru tematu. Zadanie to osiąga mówca przede wszystkim przez zycżliwe usposobienie słuchacza do odbioru, wyostrenie jego uwagi. Wszyscy teoretycy podkreślają, że pierwsze wrażenie jest decydujące dla efektów perswazji. Najważniejszą sprawą jest tu wytworzenie przychylnego nastroju i skoncentrowania uwagi odbiorców. Zycżliwość odbiorcy zyskuje się przez odpowiednią rekomendację podmiotu retorycznego, okazanie szacunku słuchaczom, wyrażenie uznania przeciwnikom i podkreślenie wagi tematu.

3.3.1.1. Zdobycie przychylności słuchacza, łac. *captatio benevolentiae*. Przychylność odbiorcy zyskuje ten mówca, którego konkretne wystąpienia oratorskie wspierają ogólne kwalifikacje intelektualne i moralne [1.5.5.]. Decydujące znaczenie ma tu autorytet mówcy, jego przekonania, pozycja społeczna itp. Orator szanowany, uznany przez środowisko ma bardziej ułatwione zadanie perswazyjne niż mówca początkujący, nie znany. Oprócz tych ogólnych przesłanek składających się na sylwetkę mówcy zalecano, by w konkretnym wystąpieniu zaznaczył, że przemawia na przykład z obowiązku, w konkretnym wystąpieniu zaznaczył, że przemawia na przykład z obowiązku, urzędu, zwłaszcza gdy porusza temat drażliwy, kontrowersyjny. W niektórych podręcznikach retoryki (np. w *Kształceniu mówcy* Kwintylijana) zalecano stosowanie pewnych konwencjonalnych schematów, traktowanych jako *loci communis* [2.7.1.1.] sztuki oratorskiej. Do takich zaliczano toposy skrom-

ności, zwięzłości, dedykacji, polegające na użyciu stosownych słów, utartych zwrotów, które łatwo odnaleźć w literaturze oratorskiej.

3.3.1.2. Okazanie szacunku słuchaczowi. Odbiorca perswazji winien wiedzieć i odczuwać, że mówca nie lekceważy go, lecz szanuje, niezależnie od niesprzyjających okoliczności, warunków, wykształcenia itp. W dawkowaniu pochlebstw odbiorcom zalecano jednak daleko idącą stosowność (takt).

3.3.1.3. Wyrażenie uznania przeciwnikowi. Słowa uznania dla przeciwnika mają szczególne zastosowanie w oratorstwie sądowym, gdy mówca, atakując występ, odwołuje się do dobrych stron charakteru oskarżonego, przedstawia jego nieszczęśliwe położenie, bezradność itp. Przychylnie wrażenie na słuchaczach wywołuje sposób odnoszenia się mówcy do przeciwnika ideowego, jego kultura, tolerancja, takt polemiczny. Wymagania te zwiększają się, gdy w grupie zycliwych słuchaczy znajdują się jednostki nieprzychylnie mówcy.

3.3.1.4. Poważanie klienta. Postulat ten pojawił się w teorii retoryki przez analogię do procesów sądowych [1.4.2.2.]. Wstępne odwołanie się do niewinności, cnoty czy zasługi klienta, wyrażenie mu współczucia w jego nieszczęściu, przyczyniło się do okazania przez zespół sędziowski zrozumienia dla oskarżonego. Te wypróbowane w procesach sądowych chwytły przenoszone następnie na „osadzanie” tematu, zagadnienia, problemu itp., wygłaszającego z upoważnienia lub na życzenie osób trzecich (np. przywódców religijnych czy politycznych).

3.3.2. Wybór stosownego rodzaju wstępu. Teoria retoryki wyróżnia wstęp zwyczajny, ujmujący, uroczysty, nadzwyczajny (niespodziewany).

3.3.2.1. Wstęp zwyczajny, *lac. simplex*. Wstęp zwyczajny określany także jako prosty lub umiarkowany odznacza się prostotą myśli i „zwykłością” środków. W tego rodzaju wstępach nie zaleca się wprowadzania niespodziewanych efektów czy zaskakujących conceptów.

3.3.2.2. Wstęp ujmujący, *lac. insinuans*. Wstęp ujmujący zaleca się w przypadku tematów niezbyt dla słuchacza przyjemnych, wymagających specjalnego wprowadzenia.

3.3.2.3. Wstęp uroczysty, *lac. solemnus*. Wstęp uroczysty wiąże się z okolicznościami zewnętrznymi, wynikającymi na przykład z nastroju wielkiego święta. Sytuacja okolicznościowa wymaga niekonwencjonalnego początku, najczęściej użycia stylizowanej figury retorycznej.

3.3.2.4. Wstęp nadzwyczajny, *lac. ex abrupto*. Wstęp nadzwyczajny charakteryzuje się wprowadzeniem niespodziewanego efektu oratorskiego, uwydatniającego stan emocjonalny mówcy. Wstęp nadzwyczajny stosowany jest przy tematach szczególnie żywo obchodzących słuchaczy; winien być związany z wyjątkowością chwili. Wstępy nadzwyczajne oparte na zaskakujących conceptach spotyka się często w oratorstwie barokowym.

3.3.3. Zasady budowy wstępu. Wprawdzie dyskurs retoryczny można rozpocząć dowolną myślą, to jednak ze względu na szczególną celowość perswazji teoretycy retoryki wskazują na stosowne pod względem semantycznym punkty wyjścia. We wstępie należy przede wszystkim odwołać się do

istoty przedmiotu mowy — do głównej myśli dyskursu, do okoliczności miejsca i czasu, do głównego celu perswazji, należy też użyć obrazowego przedstawienia za pomocą wzniosłych myśli.

3.3.3.1. Odwołanie się wstępne do głównej myśli dyskursu. Odwołanie się do głównej myśli dyskursu koncentruje uwagę odbiorcy na sednie sprawy. Może to być na przykład wstępne wartościowanie tematu, zaakcentowanie konieczności jego poznania, wagi ideowej, atrakcyjności doktrynalnej itp. Jest to najbardziej naturalny rodzaj wstępu, który słuchaczowi ułatwia trafne i szybkie zorientowanie się w głównym temacie, a mówcy z kolei ułatwia „wejście w temat”; chroni przed niepotrzebnymi skojarzeniami czy sformułowaniami nie związanymi z przedmiotem perswazji. Ten rodzaj wstępu jak gdyby rzuca ziarna argumentacji.

3.3.3.2. Dostosowanie wstępu do okoliczności czasu i miejsca, zdarzeń i ludzi. Uwzględnianie okoliczności dotyczy głównie wstępu uroczystego [3.3.2.3.].

3.3.3.3. Dostrojenie wstępu do celu perswazji. Dostosowanie wstępu do celu perswazji [1.7.] polega przede wszystkim na prawidłowej ocenie stosunku słuchacza do przedmiotu i podmiotu retorycznego. „Odbiorca chętnie słucha o rzeczach, które są ważne, które dotyczą go osobiście, budzą zdziwienie lub są przyjemne” [Arystoteles I, 3,14]. Inaczej wygląda początek mowy adresowanej do słuchacza zycliwie usposobionego, inaczej gdy jest on wrogo nastawiony.

3.3.3.4. Obrazowe konstruowanie wstępu. Obrazowe przekazanie myśli przyczynia się do atrakcyjności retorycznego dyskursu. Muszą to być jednak sformułowania oryginalne, zaskakujące pod względem semantycznym, bądź efektowne stylistycznie.

3.3.3.5. Wstępne wyrażenie wzniosłych uczuć. Rozpoczynanie wstępu od wezwania, apostrofy czy aklamacji (okrzyk) zaleca się wyłącznie przy wstępach uroczystych [3.3.2.3.], najczęściej w oratorstwie religijnym.

3.3.4. Perswazyjne zalety wstępu. Według teoretyków retoryki klasycznej każdy wstęp winien charakteryzować się określonymi zaletami, uwydatniającymi cele perswazji. Wstęp ma być: stosowny, staranny, skromny i zwięzły.

3.3.4.1. Wstęp stosowny, *lac. proprium*. Wstęp jest stosowny wówczas, gdy jest ściśle związany z przedmiotem dyskursu retorycznego, gdy stanowi naturalny początek myśli i w sposób oczywisty jest wprowadzeniem do tematu właściwego; gdy przygotowuje pod względem logicznym i psychologicznym słuchacza do odbioru. Nieodpowiedni jest wstęp ogólny (dający się zastosować do wielu tematów), obojętny pod względem emocjonalnym, nie posiadający żadnego związku z przedmiotem mowy i nie uwzględniający szczególnego stosunku między mówcą a słuchaczami [zob. 3.6.2. i 3.6.4.1.].

3.3.4.2. Wstęp staranny. Staranność wstępu polega na stosownym zespoleniu myśli (*res*) i słowa (*verbum*) w przemyślaną całość intelektualną i estetyczną, wygłoszoną z należyтым wyczuciem, odpowiadającym charakterowi początku wypowiedzi. Przy opracowaniu wstępu teoretycy retoryki za-

lecali szczególną sumienność, precyzję, a nawet drobiazgowość, które mogą nie występować w innych częściach kompozycji.

Wstęp musi być retorycznie poprawny; jeśli perswazja ma być celowa. Dlatego też doświadczeni mówcy zalecają, by ostateczne obmyślenie i sformułowanie słowne wstępu było końcowym etapem przy opracowywaniu kompozycji całej mowy.

3.3.4.3. Wstęp skromny. Naturalna lub kontrolowana trema winna towarzyszyć początkowi każdej retorycznej wypowiedzi. Jest ona wówczas wykładnikiem skromności, a więc szacunku dla tematu i słuchaczy. Zbyttna pewność siebie mówcy, tak niezbędna na etapie argumentacji [3.6.], nie jest wskazana na początku wypowiedzi. Trema „taktowna” nie ma jednak wiele wspólnego z chorobliwym brakiem wiary we własne siły i możliwości perswazyjne.

3.3.4.4. Wstęp zwięzły. Zwięzłość (łac. *brevitas*) wstępu polega na proporcjonalnym dostosowaniu jego długości do pozostałych części kompozycji. Długość wprowadzenia zależy też od treści i celu perswazji. Zwięzłość jest zaś wykładnikiem jego stosowności, ponieważ z reguły wstęp rozwlekły wskazuje na oddalenie się mówcy od tematu, na brak przygotowania albo świadczy o lekceważeniu odbiorcy i podważa sensowność retorycznego dyskursu.

3.3.5. Przedłożenie, łac. *propositio*. Temat mowy, sformułowany na etapie inwencyjnym, wyrazony jasnym i zwięzłym zdaniem [2.5.], przedkłada się według klasycznej teorii retoryki przy końcu wstępu. Niekiedy przedłożenie wynika z istoty tematu (sprawy), bądź łączy się ze strukturą wstępu, na przykład okolicznościowego. Zawsze jednak należy przedłożenie wypunktować i uwydatnić, co jest odpowiednikiem „tablicy informacyjnej” czy szyldu umieszczanego na budowach. Przedłożenie przykuwa uwagę odbiorcy i ułatwia mówcy realizację celu perswazji, który jest w tym wypadku wyrazony jednym zdaniem.

3.4. Podział, łac. *partitio*. Podział jest rozwinięciem przedłożenia [3.3.5.], zawiera bowiem wyjaśnienie propozycji przez podział na części składowe, przeprowadzony według zasad logicznych. Według Kwintyliana dzielenie (*partitio*) polega na wyodrębnieniu z rzeczy (*res*) złożonych jej pojedynczych części w kolejności logicznej, dostosowanej jednak do hierarchii potrzeb dyskursu retorycznego. Co jest bowiem ważne, istotne dla logiki, nie musi być tak samo ważne dla retora i oratora. Jeżeli propozycja jest złożona [2.5.2.], to wówczas jej ekspozycja słowna pełni funkcję podziału.

3.4.1. Logiczne kryteria podziału. Podział winien być prosty i jasny, uwydatniający części istotne, obejmujący cały temat, rzeczowy.

3.4.1.1. Podział prosty i jasny. Według klasycznej retoryki *dividere non est frangere* 'dzielić to nie łamać'. Podział winien wynikać z przedmiotu w sposób naturalny; nie może więc być sztuczny (dla zasady) i naciągany.

3.4.1.2. Podział na części istotne. Według Kwintyliana podział myśli na drobne cząstki obraca się przeciw istotnej zalecie retorycznego dyskursu, to jest jasności, „co bowiem jest starte na proch, jest równie ciemne jak to, co zakryte”. W retorycznej perswazji najbardziej stosowny jest podział najmowej na trzy części, co wiąże się z optymalną możliwością zapamiętania

oraz opiera się na kryteriach rytmiki trójkowych członów okresu retorycznego [4.3.4.7.1.]. Jeżeli przedmiot myśli jest trudny do podziału logicznego, to lepiej podziału nie wprowadzać, niż tworzyć fikcyjny plan treści dla popisu.

3.4.1.3. Podział pełny i rzeczowy. Schemat dyskursu winien składać się z części, które służą zasadniczemu celowi przemówienia; winny one ogarnąć całość tematu. Ponadto podział ma sygnalizować charakter lub rodzaj dowodzenia (argumentowania).

3.4.2. Kryteria psychologiczne podziału. Porządek logiczny podziału, służący funkcji informującej — *docere* [1.7.1.], winien być skorelowany z funkcją zniewalającą — *movere* [1.7.2.] i ekspresyjną — *delectare* [1.7.3.]. Stosuje się tu kryteria psychologiczne, a zwłaszcza zasadę perswazyjnej kolejności i układu narastającego.

3.4.2.1. Perswazyjna kolejność. Informujące części podziału wyprzedzają części „poruszające” i „zachwycające”, zgodnie z następstwem rozwoju perswazyjnego dyskursu: „pouczyć, wzruszyć, zachwycić”. Części teoretyczne winny wyprzedzać części praktyczne, przyjemne — przykre.

3.4.2.2. Układ narastający. Według klasycznej retoryki *semper augeatur et crescat oportet oratio* 'mowa winna zawsze wznosić się i rosnać'. Zasada ta dotyczy struktury kompozycyjnej całego przemówienia, ale powinna być już wyrażona w propozycji kompozycyjnej, która przez odpowiedni podział części sygnalizuje dynamiczne narastanie treści i znaczenia mowy.

3.5. Opowiadanie, gr. *próthesis*, łac. *narratio*. Opowiadanie jest szczegółowym opisaniem (wyjaśnieniem) przedmiotu mowy. Ciceron [11.2.3.] określa ten składnik retorycznej dyspozycji jako wyjaśnienie rzeczy, będące podstawą wiarygodności przedmiotu (propozycji, tematu). Arystoteles [11.1.5.] wyróżniał dwa rodzaje opowiadań: proste, pochodzące od oratora (zwane też wypowiedzeniem monologicznym), i naśladowcze, odtwarzające wypowiedzi wprowadzonych do retorycznego dyskursu postaci (zwane inaczej opowiadaniem dialogowym). „Nie powinniśmy dawać długich opowiadań, podobnie jak nie należy czynić długich wstępów czy długich argumentów. [...] mów tyle, ile potrzeba do wyjaśnienia faktów lub do wywołania w słuchaczu przeświadczenia, że fakty zaszły lub że człowiek wyrządził szkodę czy krzywdę, lub że czyny mają taką wagę, jaką ty chcesz im przypisać; przeciwnie fakty przytaczaj celem stworzenia przeciwnych argumentów. [...] Umieszczaj pewne opowiadania w wielu rozmaitych częściach mowy. [...] W politycznej mowie jest bardzo mało sposobności do opowiadania; nikt nie może opowiadać tego, co się jeszcze nie zdarzyło. Jeśli przecież jest tam opowiadanie, będzie ono doryczyć wypadków przeszłych. Przypominanie ich ma ułatwić słuchaczowi planowanie na przyszłość” [Arystoteles I, 3,16; przekład W. Madydy; zob. DŻr., s. 246]. Opowiadanie przygotowuje zasadniczy zrąb mowy, to znaczy dowodzenie, dlatego winno zawierać ziarna głównych dowodów. Skuteczność perswazyjna opowiadania jest wprost proporcjonalna do talentu narracyjnego mówcy, który w tej części dyspozycji powinien (jeśli oczywiście potrafi) uwypuklić obrazowość dyskursu. W większości podręczników retoryki stosowano wpro-

wadzony przez Cyncerona w traktacie *O mówcy* podział na opowiadania historyczne i filozoficzne.

3.5.1. Opowiadanie „historyczne”. Opowiadanie „historyczne” jest to narracyjne wyjaśnienie przedmiotu mowy w formie jak gdyby historycznego rodowodu tematu (stąd nazwa). Mówca przedstawia coś w rodzaju „dziejów przedłożenia”, akcentując rzeczy dokonane (prawdziwe) i niby dokonane (prawdopodobne). Jest to więc „retoryczny stan badań”, czy też „retoryczne omówienie źródeł”, będące odpowiednikiem metody demonstracji materiału w rozprawach naukowych (wykładach).

3.5.2. Opowiadanie „filozoficzne”. Opowiadanie „filozoficzne” jest to narracyjne wyjaśnienie podstawowych, trudnych czy niezrozumiałych dla słuchacza pojęć bądź terminów użytych w formule przedłożenia. Objasnia się przede wszystkim te wyrazy czy pojęcia, które są dla tematu i dowodzenia podstawowe. Teoretycy retoryki (np. Kwintyliusz) przestrzegają jednak, by dyskurs retoryczny w fazie opowiadania nie przypominał wykładu filozoficznego, by nie był nudny, nadmiernie rozbudowany, zawily.

3.5.3. Zalety opowiadania. Wymieniało trzy zalety opowiadania: jasność, zwięzłość i wiarygodność.

3.5.3.1. Jasność, *lac. narratio aperta*. Jasność opowiadania polega na odpowiednim dobraniu i ułożeniu treści wyrażonej „zrozumiałymi” słowami.

3.5.3.2. Zwięzłość, *lac. narratio brevis*. Zwięzłość opowiadania oznacza trzymanie się tematu.

3.5.3.3. Wiarygodność, *lac. narratio probabilis*. Opowiadanie winno być oparte na logicznie powiązanych faktach, pozwalających na odwołanie się do wiarygodnych dla słuchacza źródeł [2.4.].

3.6. Argumentacja, *gr. pistis, apodeiksis, lac. probatio, argumentatio*. Argumentacja jest fundamentem sztuki kompozycji retorycznej. Podporządkowane są jej pozostałe części: przygotowujące argumentację (wstęp, podział i opowiadanie) i następujące po niej, rozwijające ją (zbijanie zarzutów i zakończenie). W klasycznej teorii retoryki termin „argumentacja” i „argument” odnoszą się do wskazania jakiejś aktywności myślowej, związanej z uzasadnieniem lub obaleniem tezy, zarzutu, cudzej myśli lub wypowiedzi. Dlatego też argumentacja i argumenty winny być dostosowane nie tylko do przedmiotu dyskursu retorycznego, ale również do możliwości poznawczych i zdolności asertywnych odbiorców, to znaczy przeżywania z przekonaniem argumentów (od *lac. asserio* 'przekonanie'). Argumentacja zakłada tak u mówcy, jak i u słuchaczy pragnienie nawiązania i utrzymywania kontaktu myślowego, chęć przekonania po stronie mówcy i chęć słuchania po stronie audytorium. Dlatego też argumentacja retoryczna różni się w sposób istotny od argumentacji logicznej, która w ogóle nie liczy się z reakcją audytorium. Wszystkie techniki argumentacji retorycznej zmierzają do tego, by wychodząc z przyjętych twierdzeń wzmocnić lub osłabić akceptację innych twierdzeń lub przekozań. Teoretycy retoryki wypracowali niezliczoną liczbę schematów argumentacyjnych łączących zdobycze dialektyki [8.2.], logiki [8.4.] i teorii poznania. Najbardziej wszechstronne podstawy retorycznej argumen-

tacji sformułował Arystoteles [11.1.5.] w swych fundamentalnych dziełach dialektyczno-retorycznych. W *Analitikach* [Arystoteles III] dokonał precyzyjnego opisu argumentacji apodyktycznej za pomocą sylogizmu i dedukcji pouczającej (*lac. didascalica*), stosowanych w wykładzie zawierającym twierdzenia wyprowadzone z ustalonych pojęć ogólnych (aksjomatów). W *Topikach* [Arystoteles IV; zob. DŻr., s. 213] omówił argumentację prawdopodobieństwa (*argumentatio dialectica*), wywodzoną z opinii czy zdań prawdopodobnych, i argumentację retoryczną (*argumentatio tentativa*), opartą na wnioskach wynikających z założeń rozmówcy. Wreszcie w traktacie *O dowodach sofistycznych* [Arystoteles V] przedstawił argumentację sofistyczną [por. 11.1.2.], opartą na założeniach tylko pozornie prawdziwych lub prawdopodobnych. Późniejsi teoretycy retoryki dokonywali najczęściej najprzeróżniejszych kombinacji połączeń argumentacji apodyktycznej z dialektyczną lub sofistyczną; podstawą typologii był nie tyle charakter założeń metodologicznych, ile forma rozumowania. Najbardziej rozpowszechniona w późniejszych (poantycznych) podręcznikach wymowy była tzw. Cyncerowska teoria argumentacji, polegająca na stosownym połączeniu typu argumentacji dialektycznej i retorycznej w całość określaną terminem: „argumentacja przekonująca” (perswazyjna). W czasach współczesnych rozważa się formy i walory argumentacji nie z punktu widzenia poprawności jej struktury, lecz z punktu widzenia sprawności w osiągnięciu zamierzonego efektu, mianowicie: przekonaniu słuchacza do broniących treści [8.4.].

3.6.1. Argumentowanie jako cel główny perswazji. Argumentowanie jest pierwszym i zarazem podstawowym celem perswazji, formalnie związanym z funkcją pouczającą [1.7.1.]. Jednakże oddziaływanie na rozum słuchacza (czytelnika) nie może mieć w retorycznym dyskursie charakteru wyłączonego. Argumentowanie retoryczne (perswazyjne), aczkolwiek oparte na logice czy epistemologii, nie może redukować retoryki do czystej logiki. Innymi słowy, mówca to nie filozof, a jeśli staniemy nawet na gruncie ścisłych związków retoryki z filozofią [8.1.], to należy sobie uświadomić, że retor to filozof pragmatyczny. Filozof w dyskursie logicznym ma obowiązek przywołać jak największą liczbę dowodów rozumowych, natomiast retor (orator) winien posługiwać się dowodami logicznymi, wybranymi ze względu na cel perswazji. Retoryka jest więc logiką etyki, psychologii i socjologii. Dlatego też pouczanie słuchacza (*docere*), nawet silnie przesyczone pierwiastkami racjonalnymi, nie może być oderwane od „intuicjonizmu”, „psychologizmu”, „moralizmu” itp. Praktyka oratorska potwierdza oczywistą dla teorii wymowy prawdę, że dopiero zespół zharmonizowanych ze sobą celów perswazji przekonuje. Nie zawsze musi to być argument z rzędu tzw. obiektywnych, ścisłych; niekiedy może to być argument obiektywnie banalny, drugorzędny dla postronnego obserwatora, ale w konkretnym dyskursie retorycznym skutecznym. Najlepszym tego dowodem jest lektura przepisanych z taśmy magnetofonowej porywających niekiedy przemówień, które w czytaniu tracą blask, efektywność argumentacyjną żywej mowy. Wartość argumentów retorycznych ocenia się miarą ich przydatności dla określonego odbiorcy. Pod tym względem w pojęciu argumentowania perswazyjnego mieści się wiele różno-

rakich uwarunkowań historycznych, kulturowych, społecznych i psychologicznych. Uwarunkowania te dotyczą również i formacji intelektualnej podmiotu retorycznego, jego autorytetu, pozycji społecznej, wieku, czasu i miejsca wygłoszenia mowy.

3.6.2. Celowa hierarchizacja argumentów. Zebrane w procesie inwencji i stosowne do tematu dowody z „miejsc wspólnych”, toposów [2.7.], podlegają w fazie komponowania funkcjonalnemu rozłożeniu. W związku z tym wprowadzono nawet terminologię wojskową, na przykład *ordo Homericus*, co oznaczało użycie na początku i końcu argumentów mocnych, zaś w środku słabych (tak Nestor w *Iliadzie* IV, 297 ustawia szeregi wojskowe). To temat i cele perswazji decydują, czy na czoło argumentacji, jako części przemyślanej kompozycji retorycznej, należy wysunąć argumenty logiczne czy argumenty psychologiczne. W tym zakresie wypracowano szereg reguł odnoszących się do sztuki komponowania argumentacji, głoszą one na przykład, że nie należy udowadniać rzeczy oczywistych; argumenty ważne winny być wyeksponowane i uszeregowane w kolejności od najsilniejszych do najsłabszych lub odwrotnie.

3.6.3. Formy i sposoby argumentowania. Każdy argument perswazyjny winien być tak ukształtowany myślowo, aby oddziaływał na odbiorcę skutecznie, to znaczy, by trafiał w sposób najprostszy do jego przekonania. Każdy przeto argument winien być odpowiednio rozwinięty za pomocą wyjaśnienia lub rozumowania. Dotyczy to chociażby wyjaśnienia jakichś ważnych semantycznie pojęć, słów, terminów. Różnorodne formy argumentowania retorycznego przeszły do teorii wymowy z dialektyki [por. 8.2.], dlatego też i ich nazwy pochodzą z dziedziny dialektyki i logiki: sylogizm, epicheremat, entymemat, dylemat, łancusznik, indukcja, analogia i kolekcja argumentów. Wszystkie te formy mają w retoryce znaczenie o wiele szersze niż w logice formalnej, ponieważ są rozwijane nie w obrębie jednego lub kilku zdań, ale w rozbudowanych konstrukcjach treściowych opartych na logiczno-zdaniowych wzorach.

3.6.3.1. Sylogizm, gr. *sylogismós* 'wniosek'. Jest to schemat wnioskowania złożony z dwóch zdań (przesłanek), z których wyprowadza się wniosek. Przesłanka większa zawiera prawdę ogólną, przesłanka mniejsza — prawdę szczegółową; wniosek wynika logicznie z dwóch przesłanek. Zasady budowy i reguły sylogizmu omawiane są we wszystkich podręcznikach logiki formalnej, która dawniej (w okresie przedmiotowej żywotności retoryki) stanowiła — obok gramatyki — przedmiot poprzedzający chronologicznie studium wymowy. W teorii retorycznej argumentacji winny być zachowane w zasadzie wszystkie reguły logiczne odnoszące się do poprawnego użycia sylogizmu, jednakże jego użycie w przekonywaniu, zwłaszcza w formie trójzdaniowej, winno być oszczędne. Według Arystotelesa „... sylogizm jest bardziej przekonujący i bardziej skuteczny w walce z kłótliwymi oponentami” [Arystoteles IV, s. 19].

3.6.3.2. Epicheremat, gr. *epicheirema* 'zamysł'. Jest to sylogizm rozbudowany w ten sposób, że do jednej z przesłanek dołącza się uzasadnienie. Nazywa się go w niektórych podręcznikach retoryki sylogizmem „krasomów-

czym”. Na przykład: „Każdy morderca zasługuje na śmierć, bo prawo natury i prawo ludzkie wyraźnie o tym świadczą. Otóż Klodiusz jest mordercą, bo dowodzą tego świadkowie, jego zachowanie się i okoliczności zbrodni. Więc Klodiusz powinien ponieść karę śmierci” [przykład z Cycerona, cyt. za: Papczyński].

3.6.3.3. Entymemat gr. *enthýmema* (od *hen timo* 'w umyśle'). Jest to sylogizm skrócony, w którym jedna z przesłanek została przemilczana ze względu na jej oczywistość. Na przykład: „Filozof jest człowiekiem, więc filozof jest śmiertelny”; opuszczona przesłanka: „Każdy człowiek jest śmiertelny”. Innymi słowy entymemat składa się z dwóch części: założenia i wniosku. Entymemat w ścisłym znaczeniu nazywa się figurą entymematu. Polega ona na tym, że z założeniem wiąże się (w formie pytania zależnego lub zdania zaprzeczonego) wniosek przeciwny. Na przykład: „Wszyscy ludzie są śmiertelni, a więc i ty” (entymemat zwykły); „Wszyscy ludzie są śmiertelni, ty chcesz być nieśmiertelny” (entymemat w ścisłym znaczeniu). Arystoteles nazywa entymemat „sylogizmem retorycznym” i przypisuje mu najważniejsze znaczenie argumentacyjne w przekonywaniu retorycznym; entymemat jest w retoryce tym, czym sylogizm w dialektyce. „Nie należy — podkreśla Stagiryta w III księdze *Retoryki* — stosować szeregu entymemów\*: musisz je wpłatać w inne wywody; w przeciwnym razie entymemy szkodzą sobie nawzajem. [...] Nie sięgaj po entymemy w odniesieniu do każdego punktu sprawy. W przeciwnym razie będziesz postępował tak, jak postępują niekiedy niektórzy uczniowie filozofii: wnioski ich są bardziej znane i wiarygodniejsze niż przesłanki, z których je wyprowadzają. Unikaj entymemu, jeśli chcesz wywołać wzruszenie. Entymemat albo wyprze wzruszenie, albo przejdzie bez wrazenia. Jednoczesne bowiem ruchy wypierają się nawzajem: albo niszczą zupełnie, albo jeden osłabia drugi. Również wtedy nie powinieneś szukać czegoś w rodzaju entymemu, kiedy odmalowujesz charakter; taki sposób dowodzenia nie może wyrażać ani moralnego charakteru, ani moralnego zamiaru. Maksymami należy posługiwać się w argumentowaniu — podobnie jak w opowiadaniu — gdyż one wyrażają charakter. [...] Jeśli nie masz entymemów, poruszaj tylko sprawy moralne: dobru człowiekowi bardziej odpowiada ujawnienie swej szlachetności niż dokładności w rozumowaniu. Entymemy zbijające cieszą się większą popularnością niż entymemy dowodzące, dlatego że zbijające bardziej naocznie wykazują swą logiczną siłę. [...] Niekiedy zaś powinieneś przetworzyć entymemy w maksymy: »Mądrzy ludzie powinni godzić się z przeciwnikiem w okresie swego powodzenia; jeśli to uczynią, mogą bardzo dużo zyskać«. Myśl ta w formie entymemu brzmiałaby tak: A. »Jeśli powinniśmy godzić się z przeciwnikiem wtedy, kiedy pogodzenie ma nam zapewnić największy pożytek i zysk. [B. — przesłanka mniejsza w domyśle — przyp. M.K.], C. To powinniśmy dążyć do zgody w okresie swojego powodzenia« [Arystoteles I, 3; zob. DŹr., s. 248]

\* W cytacie pozostawiono wprowadzoną przez tłumacza formę „entymem” zamiast „entymemat”.

3.6.3.4. Dylemat, gr. *dilémmatos* 'zawierający dwa zdania', zwany również syllogizmem „dwurozным”, łac. *sylogismus cornutus*. Jest to taki sposób wnioskowania, w którym obok dwóch zdań warunkowych jako trzecia przesłanka występuje zdanie alternatywne. Znaczenie terminu wywodzi się z greckiej etymologii wyrazu *dilémma* 'mocny podwójny chwyt' (stad *dilémmatos* 'alternatywa'), oraz z łac. *cornutus* 'dwurozny, rogaty'. Dylemat: oznacza więc rozumowanie, które uderza w przeciwnika z dwu stron (bierze go „w dwa ognie”). W argumentowaniu retorycznym dylemat słowny (np. „Albo studia, albo praca.”) winien być rozwinięty poprzez stosowne (jasne i ozdobne) wyjaśnienie jednego lub dwóch członów dylematu. Logiczną regułą dylematu jest jego nieodwracalność. to znaczy, że nie można odwrócić wniosku przeciwko argumentującemu za pomocą dylematu. Przykładem błędnego dylematu (z powodu możliwości jego odwrócenia) jest wnioskowanie matki, która mówi do syna: „Albo będziesz dobrze sprawował urząd publiczny, albo źle. Jeżeli dobrze, to nie spodobaś się ludziom, więc nie powinieneś przyjmować urzędu; jeśli źle, to nie spodobaś się bogom, więc w żadnym wypadku nie przyjmij urzędu publicznego”. Syn odwrócił rozumowanie: „Jeżeli go będę dobrze sprawował, spodobam się bogom; jeżeli źle — spodobam się ludziom, więc w każdym razie powinieneś urząd ten przyjąć” [cyt. za: Kowalewski, s. 245].

3.6.3.5. Łańcusznik, gr. *sorites* (od *soros* 'stos, mnóstwo'). Jest to syllogizm o liczbie przesłanek większej niż dwie, tworzących niby łańcuch zakończony wnioskiem. Tworzy się go za pomocą następujących po sobie zdań, w których orzecznik zdania pierwszego staje się podmiotem w zdaniu drugim; orzecznik zdania drugiego jest następnie podmiotem zdania trzeciego itd., a w zdaniu ostatnim następuje połączenie podmiotu zdania pierwszego z orzecznikiem zdania przedostatniego. Główną zasadą takiego „łańcuchowego syllogizmu” jest konieczność utrzymania tego samego „terminu średniego” (istotna część przesłanki w każdym syllogizmie). W przeciwnym wypadku powstaje rozumowanie fałszywe, jak w następującym łańcuszniku Temistoklesa: „Mój syn (trzyletni) rozkazuje matce. Matka mnie. Ja Ateńczykom. Ateńczycy Grecji. Grecja Europie. Europa światu. Więc mój trzyletni syn rozkazuje światu. Błąd polega tu na różnym sensie słowa »rozkazuje«, bo co innego znaczą dziecięce rozkazy, a co innego rozkazy człowieka dojrzałego, Temistoklesa” [cyt. za Kowalewski, s. 244].

3.6.3.6. Indukcja, gr. *epagogé*, łac. *inductio*. Jest to wnioskowanie od szczegółu do ogółu, w którym na podstawie wielu przesłanek, stwierdzających posiadanie jakiejś cechy przez przedmioty tego samego rodzaju, dochodzi się do wniosku ogólnego: cechę tę posiada każdy przedmiot tego rodzaju. „Indukcja polega na przechodzeniu od poszczególnych przypadków do ogółu. Na przykład, jeżeli najlepszym sternikiem, a także i najlepszym woznicą jest ten, kto się zna na swoim fachu, to w ogóle ten, kto się zna na jakimś fachu, jest w tym fachu najlepszym. Indukcja jest bardziej przekonująca i bardziej jasna, a przy użyciu zmysłów bardziej zrozumiała i dla ogółu dostępna” [Arystoteles IV, 105 a 10; zob. DZr., s. 217]. Dlatego skrócona (retoryczną) indukcję nazywa Arystoteles przykładem (gr. *paradeigma*).

3.6.3.7. Analogia, gr. *análogos* 'odpowiedni, stosowny, proporcjonalny'. Analogia jest rodzajem wnioskowania wyprowadzonego z podobieństwa pewnych cech między odmiennymi przedmiotami czy zjawiskami. Analogia w retorycznej argumentacji polega na celowym i rozwiniętym użyciu toposu z porównania [2.7.3.8.]. Analogie w postaci jednostkowej (prostej) stosowano najczęściej w oratorstwie sądowym (zestawienie „paragrafu” z konkretną sprawą). W pozostałych rodzajach perswazji [1.8.] teoretycy retoryki zalecali łączenie analogii z indukcją [3.6.3.6.]. Przykład: „Elementarną zasadą sprawiedliwości jest to, by każdemu oddać to, co mu się należy. Tak pomyślnie rozwijają się narody, taki jest fundament prawa. Tak też i pojedynczy człowiek przez życie sprawiedliwe znajduje dla siebie właściwe miejsce na ziemi”.

3.6.3.8. Kolekcja argumentów, łac. *collectio*. Jest to sposób argumentowania zwany w niektórych podręcznikach „dowodzeniem doskonałym”, polegający na wprowadzeniu do dowodzenia jakiejś ważnej myśli, ułożonej w formie konstrukcji zminiaturyzowanej mowy zawierającej: a) przedłożenie, b) dowód (z przyczyny), c) potwierdzenie dowodu, d) krótkie, ozdobne wyjaśnienie dowodu, e) zakończenie (konkluzja). Do tej formy argumentowania zalecano dostosowywać niekiedy krótkie przemówienie. Przykład: „(propozycja) Dzień ten ma być na dziękczynienie bogom poświęcony, (dowód) ponieważ Cynceron dziś rzeczpospolitą uratował, (potwierdzenie dowodu) albowiem knowanie Katyliny udaremnił, (ozdobne objaśnienie) Był to szczególny spryt, że taki straszny zamach bez przelewu krwi w niwecz obrócił, (konkluzja) A więc ten dzień ma być poświęcony itd.” [cyt. za: Kochański, s. 81].

3.6.4. Zasady użycia form argumentacyjnych. Siła i skuteczność perswazyjna argumentów zależy nie tylko od ich jakości czy liczby, ale przede wszystkim od metody ich wprowadzenia do retorycznego dyskursu. Oto najważniejsze zasady użycia form argumentacyjnych: zasada kontekstu perswazyjnego, zasada struktury dialektyczno-logicznej, zasada wielostronnego objaśniania, zasada kumulowania technik argumentacyjnych.

3.6.4.1. Zasada kontekstu perswazyjnego. Mówca w przeciwieństwie do filozofa, który posługuje się najprostszym, zwięzłym i jasnym sposobem dowodzenia, nie może kierować się zimną logiką, gdyż ma nie tylko pouczyć słuchacza, ale również go wzruszyć i zachwycić [1.7.]. Każdy więc rodzaj argumentu winien być tak poprawny logicznie, by przylegał do argumentu psychologicznego i estetycznego. Przede wszystkim winien być zgodny z główną zasadą stosowności [1.10.2.], którą w odniesieniu do argumentacji tak uzasadnia Arystoteles: „Każda klasa ludzi, każdy typ dyspozycji psychicznych ma właściwy sobie sposób dowodzenia. W klasie umieszczam różnice wieku: chłopiec, dorosły maz, starzec; różnice płci: mężczyzna, kobieta; narodowości: Spartanin, Tesalczyk. Przez dyspozycję rozumem tu te właściwości, które determinują charakter życia jednostki, a nie każda z nich to czyni. [...] Nadto pewne wrażenie robi na słuchaczach zastosowanie środka, którego aż do przesytu używają pisarze mów: Któż tego nie wie? Wszyscy wiedzą! Słuchacz wstydzi się, że nie wie i zgadza się z mówcą, aby uczestniczyć w wie-

dzy, którą wszyscy inni posiadają” [Arystoteles I, 3,7; przekład W. Madydy; zob. DZr., s. 242].

3.6.4.2. Zasada struktury dialektyczno-logicznej. W stosowaniu argumentów należy zachować wyraźne ramy argumentowania (np. sylogistyczne), ponieważ skuteczność w przekonywaniu osiąga się dzięki precyzyjnej konstrukcji, zarówno całej mowy, jak i poszczególnych jej części. Inaczej mówiąc: należy stosować w argumentacji „architekturę logiczną” dowodu, wyrażoną językiem retorycznym.

3.6.4.3. Zasada wielostronnego objaśniania. Argumentację perswazywną należy łączyć z intuicją psychologiczną, która podsuwa pomysły właściwego objaśniania, powtarzania, niekiedy „nawracania” do poszczególnych członów dowodu (wyrazów, pojęć). Objaśnianie retoryczne, najczęściej za pomocą techniki amplifikacji [2.9.], nie może jednak zaciemniać myśli, tylko ją uwydatniać. Oto charakterystyczna opinia Arystotelesa na ten temat: „Argumentowanie za pomocą przykładu najbardziej nadaje się do mowy politycznej; argumentowanie zaś za pomocą entymematu do mowy sądowej. Mowa polityczna bowiem dotyczy przyszłych wypadków. Toteż mówca chcąc podać ich przykłady musi sięgać po zdarzenia minione. Mowa sądowa zajmuje się tym, co obecnie jest prawdą, lub tym, co obecnie nie jest prawdziwe: a to łatwiej udowodnić, gdyż wchodzi tu w grę konieczność. Nie ma bowiem przypadkowości w tym, co się już stało” [Arystoteles I, 3,17; przekład W. Madydy].

3.6.4.4. Zasada kumulowania technik argumentacyjnych. Każdy argument winien być w dyskursie retorycznym odpowiednio przygotowany i połączony z następnym stosownym łącznikiem słowno-myślowym, uwzględniającym ogólne zasady przejść — tranzycji [por. 3.9.].

3.7. Odpieranie zarzutów, gr. *ligis*, lac. *refutatio*, *confutatio*. Jest to kolejny, po argumentacji, składnik sztuki retorycznej kompozycji, w której obala się opinie, sądy i kontrargumenty przeciwnie. Wydzielenie tej części kompozycji jako osobnej całości wynikało ze wskazywanej już wielokrotnie prawnosądowej genezy retoryki systemowej [11.1.1.]. W procesie sądowym bowiem, w przemówieniach dwu stron procesu (mowa oskarżycielska i obroncza) odpieranie zarzutów ma istotne znaczenie. Inna jest oczywiście sytuacja mówcy pierwszego, który niejako wyprzedza ewentualne zarzuty oponenta, odrzuca je lub polemizuje z nimi; inna też jest sytuacja mówcy drugiego (adwokata), który zna zarzuty i zbija je jako ostatni. Adwokat dąży więc do obalenia całej argumentacji prokuratora i dlatego ta część mowy zajmuje u niego często więcej miejsca niż argumentowanie pozytywne. Według Arystotelesa „... zbijanie przeciwnika nie jest jakimś osobnym działem mowy, lecz częścią argumentowania, które zmierza do podważenia wywodów przeciwnika przez postawienie zarzutów lub przez syllogizm przeciwny. Zarówno w mowie politycznej, jak i sądowej powinieneś naprzd przedłożyć własne argumenty, a następnie przeciwstawić się argumentom strony przeciwniej, obalając je i z góry poddając ostrej krytyce. Jeżeli jednak przeciwnik może posłużyć się różnymi argumentami, zacznij od nich. [...] Jeśli mówisz po przeciwniku, musisz od razu rozprawić się z jego wy-

wodami za pomocą zbijania i przeciwnego syllogizmu — zwłaszcza wtedy, gdy argumenty jego przyjęto przychylnie. Podobnie bowiem jak nasza dusza wzdryga się przed człowiekiem uprzednio oczernionym, tak nie przyjmuje mowy, jeśli wywody przeciwnika sprawiły na niej dobre wrażenie. Dlatego musisz w duszy słuchacza przygotować miejsce dla dalszego ciągu swojej mowy; nastąpi to, jeśli zdołasz usunąć z drogi mowę przeciwnika. Toteż od razu atakuj ją albo w całości, albo jej najważniejsze punkty, albo przychylnie przyjęte, albo słabe i tak pozyskuj wiarę dla tego, co sam powiesz” [Arystoteles I, 3–18; przekład W. Madydy].

3.7.1. Warunki zbijania zarzutów. Odpieranie zarzutów jest konieczne wówczas, gdy słuchacz się uprzedzi do głoszonej prawdy i nie mogą jej wystuchać spokojnie, bez polemiki z jej przeciwnictwem. Udany i celowy dyskurs polemiczny wzmacnia skuteczność perswazji.

3.7.2. Miejsce polemiki w kompozycji mowy. Wprowadzenie naturalnym miejscem zbijania zarzutów jest kompozycyjne *refutatio* [3.7.], to jednak taktyka polemiczna, dostosowana do tematu i postawy odbiorców, winna występować również w innych częściach struktury kompozycyjnej. Jeśli słuchacz jest uprzedzony do tematu, to zbijanie zarzutów wyprzedza argumentację. Momenty polemiczne równoległe do czasu argumentacji należy wprowadzać zgodnie z zasadami logiki dowodzenia (np. wytykając, że jakiś syllogizm przeciwny przytaczanemu jest błędny czy fałszywy). Dyskurs polemiczny służy do utwierdzenia, potwierdzenia i wzmocnienia argumentacji pozytywnej. Ponieważ zbijanie zarzutów jest ze swej istoty czynnością intelektualną, dlatego nie stosuje się tej techniki w miejscach zabarwionych emocjonalnie, w partiach patetycznych.

3.7.3. Technika zbijania zarzutów. Zbijanie zarzutów należy rozpocząć od udowodnienia bezzasadności najważniejszych zarzutów, oczywiście najważniejszych w ocenie i mniemaniu odbiorcy. W wypadku istnienia przeszkód obiektywnych i subiektywnych w obalaniu prawd ogólnych mówca winien skoncentrować uwagę słuchacza na konkretnych wyznawcach (autorach, sympatykach) negowanej prawdy ogólnej. Pozbawiając konkretnego oponenta wiarygodności, wykazując na przykład jego fałsz czy złą wolę, łatwiej podważyć wyznawaną przez niego prawdę ogólną. W tej technice polemicznej wymagane są najwyższe kwalifikacje oratorskie, etyczne (tolerancja) oraz wyczucie estetyczne.

3.7.4. Sposoby i „chwyt” w odpieraniu zarzutów. Wprowadzone do klasycznej retoryki chwyt refutacyjny, omawiane na przykładach w późniejszych podręcznikach szkolnych, są rezultatem okresowo żywych związków retoryki z dialektyką [8.2.] i erystyką [8.3.]. Zapoczątkowane jednak przez sofistów [11.1.1.] nieuczciwe sztuczki w przekonywaniu, zdemaskowane i opisane przez Platona [11.1.4.] jako sofistmaty, uważyli późniejsi teoretycy retoryki na szczególną rolę etosu mówcy w szermierce słownej (on, czyli orator, jest sam dla siebie sędzią oceniającym jakość i skuteczność „trafienia”). Niezależnie jednak od założeń ogólnych dotyczących kultury polemicznej w retoryce, wszyscy teoretycy zalecali poznanie przynajmniej najważniejszych „dowodów sofistycznych” [Arystoteles V], (gr. *sôphusma*



'wybiegi, podstęp'), choćby z tego względu, by umieć je zidentyfikować, a w razie potrzeby — zdemaskować. Jest to rozumowanie o pozorach poprawności, z reguły konstruowane w celu wprowadzenia kogoś w błąd. Do najważniejszych chwytów erystycznych (sofizmatów) należą: umiejętność zaprzeczania, metoda rozróżniania i dzielenia, odwracanie kierunku dowodzenia, metoda ironicznej niekompetencji, metoda zaliczania do negatywnej kategorii pojęć, metoda aprobaty przyczyny i negacji skutków, metoda wyłącznego oddziaływania na wolę, metoda „potoku bezsensownych słów”, metoda użycia tezy dowodowej jako przesłanki dowodu, metoda błędnych przesłanek, metoda twierdzeń relatywnych, metoda użycia homonimów, *argumentum ad auditorem*, *argumentum ad baculum*, *argumentum ad hominem*, *argumentum ad ignorantiam*, *argumentum ad misericordiam*, *argumentum ad personam*, *argumentum ad populum*, *argumentum ad vanitatem*, *argumentum ad verecundiam*.

3.7.4.1. Umiejętność zaprzeczania. Zaprzeczyć można albo twierdzenie (tezę) przeciwnika, albo sposób dowodzenia, albo wnioski (po kolei, wybiórczo lub wszystkie jednocześnie). Zaprzeczenie twierdzenia przeciwnego wymaga przywołania twierdzenia przeciwstawnego. Największe możliwości zaprzeczania dostarcza krytyka przyjętej przez przeciwnika metody myślenia, ponieważ łatwiej jest ośmieszyć w przemówieniu metodologię, niż wdawać się w akademickie spory czy polemiki. Skuteczne może być także zaprzeczenie typu: „Może to słuszne w teorii; w praktyce jest to fałszywe, bo...”. Przy obalaniu wniosku przeciwnika sofista stosuje polemiczne riposty w zależności od okoliczności zewnętrznych. Najbardziej skrajna forma negacji to ostentacyjne zaprzeczenie tezy, metody rozumowania i wniosku przeciwnika połączone z jednoczesnym podważeniem jego kwalifikacji intelektualnych, moralnych, czyli z insynuacją.

3.7.4.2. Metoda rozróżniania i dzielenia. Stosowanie tego chwytu polega na umiejętnym wydzieleniu z opinii przeciwnika składników pewnych i wątpliwych, jednoznacznych i wieloznacznych itp., słowem — chodzi o erystyczne wykorzystanie zasady: „dziel i rządź”. „Chcąc spowodować, aby przeciwnik przyjął naszą tezę, wypowiadamy również i antytezę, pozostawiając mu wybór między nimi; tę antytezę przedstawiamy tak jaskrawo, że przeciwnik, aby nie wpaść w paradoks, musi przyjąć naszą tezę, która przy porównaniu wydaje się sensowniejsza. Przykład: przeciwnik ma przyznać, że każdy powinien wykonać wszystko, co mu nakazuje jego ojciec; pytamy wtedy: »czy należy rodzicom być we wszystkich sprawach posłusznym czy nieposłusznym?«” [Schopenhauer, s. 60].

3.7.4.3. Odwracanie kierunku dowodzenia, łac. *retorsio argumenti*. Kierunek dowodzenia odwraca się przez wydzielenie z argumentu przeciwnego jakiegoś najsłabszego ogniwa rozumowania przeciwnika i po odpowiednim skomentowaniu skierowanie go w stronę oponenta. Odwrócenie kierunku dowodzenia przyjmuje formę sofizmu wówczas, gdy ten sam argument, który przeciwnik chciał zatrzymać dla siebie, jest zastosowany przeciwnemu. Przykład: Gdy przeciwnik mówi: „To jest człowiek otumaniony,

trzeba go zrozumieć”, można zastosować retorsio: „Właśnie dlatego, że jest otumaniony, trzeba go ukarać, żeby wreszcie zrozumiał”.

3.7.4.4. Metoda ironicznej niekompetencji. Chwyt stosowany w sytuacji, gdy nie znajduje się odpowiedzi na argumenty przeciwnika. Polega na ironicznym podkreśleniu braku kompetencji oponenta. Przykład: „»To, co Pan mówi, przechodzi moje słabe możliwości pojmowania; być może; ze to bardzo słuszne, ale ja tego nie mogę zrozumieć i powstrzymuję się od wydania jakiegokolwiek sądu.« — W ten sposób insynuuje się słuchaczom, którzy nas szanują, że chodzi tu o nonsens” [Schopenhauer, s. 79].

3.7.4.5. Metoda zaliczania do negatywnej kategorii pojęć. Metoda polega na tym, że niewygodne twierdzenie przeciwnika zalicza się do jakiejś nienawistnej dla słuchaczy kategorii pojęć mających pejoratywne skojarzenia i opatruje odpowiednią formułą. Przykład: „O, to już znamy: to idealizm, mistycyzm, średniowiecze...”

3.7.4.6. Metoda aprobaty przyczyny i negacji skutków. Jest to odwrócenie logicznej zasady: *a ratione ad rationatum valet consequentia* 'wywód następstwa z racji jest wywodem poprawnym'. „Owo stwierdzenie zakłada coś, co jest niemożliwe: co jest słuszne w teorii, musi się zgadzać i w praktyce; jeżeli się nie zgadza, musi istnieć błąd w teorii; coś zostało przeoczone i nie uwzględnione, coś jest zatem fałszywego w teorii” [Schopenhauer, s. 81]. Na tej podstawie buduje się sofizmat: „Może to słuszne w teorii; w praktyce jest to jednak fałszywe” [Schopenhauer, tamże].

3.7.4.7. Metoda wyłącznego oddziaływania na wolę. Schopenhauer tak objaśnia ten sposób przekonywania: „Zamiast działać argumentami na intelekt, należy działać za pomocą motywów na wolę; wtedy zarówno przeciwnik, jak i słuchacze, o ile tylko leży to w ich wspólnym interesie, natychmiast razem przyłączają się do naszego zdania, choćby nawet pochodziło ono prosto z domu wariatów. [...] Np.: duchowny broni jakiegoś filozoficznego dogmatu — niech mu ktoś zwróci uwagę, że jego wypowiedź godzi pośrednio w jakiś podstawowy dogmat Kościoła, to natychmiast zaprzestanie” [Schopenhauer, s. 82].

3.7.4.8. Metoda „potoku bezsensownych słów”. Chwyt ten stosuje się z powodzeniem wobec słuchaczy podatnych na snobizm myślowy, przyzwyczajonych do częstego odbioru słów wypowiedzianych bez myślowego pokrycia, najczęściej obcego pochodzenia lub tzw. „nowomowy”.

3.7.4.9. Metoda użycia tezy dowodowej jako przesłanki dowodu, tzw. *petitio principii*. Ukrytą *petitio principii* stosuje się wówczas, gdy postuluje się to, „czego miałoby się dowieść, a więc: albo zmienia się nazwę, na przykład zamiast honor mówimy dobre imię [...] albo to, co jest dyskusyjne jako szczegól, jest łatwiejsze do przyjęcia jako ogólnik, np. zamiast twierdzić, że nauka medyczna jest niepewna, postuluje się niepewność całej ludzkiej wiedzy” [Schopenhauer, s. 56].

3.7.4.10. Metoda błędnych przesłanek. Metoda stosowana w przypadku, „gdyby się przeciwnik nie zgodził na prawdziwe [przesłanki], bądź dlatego, że nie uznaje ich słuszności, bądź też bo widzi, że nasza teza zaraz by z nich wynikała; należy wówczas stosować twierdzenia, które są niesłuszne

same w sobie, ale są słuszne *ad hominem*. [...] Tak samo można obalać błędne twierdzenia przeciwnika za pomocą innych błędnych twierdzeń, które on jednak uważa za prawdziwe" [Schopenhauer, s. 55].

3.7.4.11. Metoda twierdzeń relatywnych. Jest to tzw. drugi *elenchus sophisticus* (wybieg sofistyczny) określony przez Arystotelesa. Polega na wywodzie zdania orzekającego po prostu ze zdania orzekającego tylko w odniesieniu do czegoś. „Przykład podany przez Arystotelesa jest następujący: Murzyn jest czarny, jeśli chodzi o zęby — jest biały; zatem jest czarny i równocześnie nie jest czarny” [cyt., za: Schopenhauer, s. 51].

3.7.4.12. Metoda użycia homonimów. Polega na świadomym użyciu dwuznacznych homonimów w celu rozszerzenia wypowiedzi również na pojęcia, „... które oprócz jednakowego brzmienia wyrazu mają mało lub też nic wspólnego z rzeczą omawianą; następnie zaś wyraźnie tę wypowiedź obalić i w ten sposób wywołać wrażenie, że się obaliło samo twierdzenie” [Schopenhauer, s. 49].

3.7.4.13. *Argumentum ad auditorem* (argument odwołujący się do słuchacza). Jest to odwołanie się na przykład do uczuć słuchacza, zwykle w formie pytania retorycznego [4.3.4.4.27.], w celu demagogicznego przekonania go do jakiejś tezy, pozyskania dla jakiejś osoby, zdarzenia itp. Na przykład w przemówieniu zahaczającym o Darwinowską teorię pochodzenia gatunków orator zwraca się do słuchaczy z pytaniem: „I twoi przodkowie byli małpami?”

3.7.4.14. *Argumentum ad baculum* (argument odwołujący się do „kija”). Jest to chwyt polegający na groźbie użycia siły fizycznej, środków przymusu itp. w wypadku niespełnienia konkretnych zadań przekonującego (tzw. szykana).

3.7.4.15. *Argumentum ad hominem* (argument dostosowany do człowieka, z którym toczy się spór). Jest to metoda argumentowania, w której na potwierdzenie swego stanowiska używa się racji przeciwnika. „Jeżeli np. przeciwnik broni samobójstwa, krzyknijmy zaraz: »To dlaczego sam się nie powieszisz?«” [Schopenhauer, s. 63].

3.7.4.16. *Argumentum ad ignorantiam* (argument odwołujący się do niewiedzy audytorium, zwany inaczej: *argumentum ad auditores*). Chwyt ten polega na uwydatnianiu ignorancji oponenta przez sformułowanie typu: „Czy potrafisz udowodnić, że duchy nie istnieją?” (wobec tego musisz uznać ich istnienie). Chwyt ten może wspomagać ośmieszanie przeciwnika, „[...] albowiem do śmiechu ludzie są zawsze skorzy, a śmiejących się mamy wówczas po naszej stronie” [Schopenhauer, s. 70].

3.7.4.17. *Argumentum ad misericordiam* (argument odwołujący się do litości). Jest to chwyt polegający na wzbudzeniu litości w słuchaczach, najczęściej zasiadających na ławie przysięgłych, sędziach, celem zjednania ich do osoby obwinianej.

3.7.4.18. *Argumentum ad personam* (argument adresowany do osoby). Jest to chwyt polegający na wprowadzeniu do przemówienia fikcyjnej osoby — przeciwnika i ośmieszaniu go przed słuchaczami przez wykpienie lub wytknięcie ośmieszających wad.

3.7.4.19. *Argumentum ad populum* (argument odwołujący się do tłumu). Jest to sofizm typowo demagogiczny, gdyż odwołuje się do instynktów grupowych słuchaczy, ich dumy czy egoizmu, aby uzyskać potwierdzenie lub odrzucenie jakiegoś poglądu, opinii, tezy.

3.7.4.20. *Argumentum ad vanitatem* (argument odwołujący się do próżności słuchaczy). Jest to chwyt polegający na dogadzaniu próżności odbiorców, najczęściej za pomocą wyrafinowanych zestawień i porównań w sferze ambicjonalnej, egotycznej.

3.7.4.21. *Argumentum ad verecundiam* (argument odwołujący się do poważania). Jest to chwyt erystyczny polegający na przywoływaniu w argumentacji jakiegoś autorytetu, którego przeciwnik nie uznaje, ale nie ma odwagi tego okazać z obawy wynikającej z szacunku dla wybitnych jednostek. Najczęstszą formą *argumentum ad verecundiam* jest użycie cytatów w obcym języku z powołaniem się na nazwisko autora cieszącego się uznaniem audytorium.

3.8. *Zakończenie*, gr. *epilogos*, łac. *peroratio*. Jest to ostatnia część wypowiedzi, zawierająca treściową i emocjonalną rekapitulację mowy. Teoretycy retoryki przykładali do stosownej konstrukcji zakończenia bodaj największe znaczenie, ponieważ decyduje ono o ostatecznym celu przekonywania i umiejętnościach mówcy. Według Arystotelesa każdy epilog winien zawierać następujące części: zycliwe nastroszenie słuchacza, powiększenie lub pomniejszenie głównej myśli dyskursu, wywołanie odpowiedniego do treści wzruszenia odbiorcy oraz odświeżenie i uwydatnienie głównych argumentów perswazji.

3.8.1. Zycliwe nastroszenie słuchacza do tematu, podmiotu retorycznego, a zrażenie do przeciwnika. Pisze o tym Arystoteles: „Naturalną bowiem kolejną rzeczą, kiedy udowodniłeś swą prawdomówność, a nieprawdomówność swego przeciwnika, musisz siebie samego polecić, jego zganić, a wywoły utrwalić [Arystoteles I, 3,19; przekład W. Madydy].

3.8.2. Powiększenie lub pomniejszenie głównej tezy dyskursu. „Po udowodnieniu faktów, w naturalnym porządku, musisz spotęgować lub zmniejszyć ich znaczenie. Musisz zgodzić się, że fakty zaszyły, jeśli zamierzasz określić ich znaczenie; tak samo ciało może rosnąć tylko z czegoś poprzednio istniejącego” [Arystoteles I, 3,19].

3.8.3. Wywołanie stosownego do treści wzruszenia odbiorcy. Kiedy fakty retoryczne i ich znaczenie są już uwydatnione przez mówcę, należy je wesprzeć wywołaniem odpowiedniego do nich wzruszenia, uczucia, takiego jak: litość, oburzenie, złość itp. Należy jednak pamiętać o zasadzie, że „nic prędzej nie schmie od lży” (Cyceron).

3.8.4. Uwypuklenie głównych argumentów perswazji. Najpełniej wyjaśnia to Arystoteles: „W końcu przypomnij to, co poprzednio powiedziałeś. Tu (tj. w zakończeniu) możesz właściwie zastosować to, co inni niesłusznie zalecają czynić we wstępach: kilkakrotnie powtórz swe twierdzenia, aby można je było łatwo zrozumieć. Na wstępie należy przedstawić sprawę w tym celu, aby przedmiot sporu był całkiem jasny. W epilogu zaś musisz treściwie

zebrać argumenty, którymi udowodniłeś swe twierdzenia. Pierwszy krok polega tu na oświadczeniu, żeś wykonał to, coś przyrzekł. Potem musisz przytoczyć swe twierdzenia i wyjaśnić ich powody. [...] W zakończeniu jest styl beospójnikowy, aby dopowiedzenie różniło się od mowy właściwej: Powiedziałem. Słyszeliście. Wiecie, o co idzie. Wydajcie wyrok” [Arystoteles I, 3,19; przekład W. Madydy]. Istotne znaczenie przywiązywano do przemyślanej konstrukcji ostatniego zdania przemówienia (odpowiednik poetyckiej puenty), przyrównywanego do ostatniego akordu (kadencji) w kompozycji muzycznej.

3.9. Tranzycje, łac. *transitus* 'przejście'. Terminem tym określano różne sposoby i techniki przechodzenia do dalszego ciągu mowy. Zasadniczą funkcją tranzycji jest uwidacznienie poszczególnych etapów kompozycji, biegu myśli, jej organizacji i układu, za pomocą stosownych wyznaczników językowych. Tworzą one łatwo uchwytnie dla słuchaczy lub czytelników ramy wypowiedzi (tekstu). Przykłady: „Zacznę od sprawy...”; „Tyle o...”; „Przedstawiłem jeden punkt widzenia”; „Z kolei przejdę do zagadnienia...”. W uzasadnionych tematycznie wypadkach tranzycja pełni funkcję zwięzłej rekapitulacji jakiejś ważnej myśli, stwarzającej pomost do ogniw następnego. Technika tranzycji oddaje również usługi zarówno słuchaczom (czytelnikom), jak i samemu mówcy, ponieważ pozwala nadawcy i odbiorcy na efektywniejszą samokontrolę, utrzymywanie właściwego kierunku myśli, wreszcie nie odbieganie od tematu. Wagę tranzycji podkreśla się we współczesnych stylistykach praktycznych i wskazuje się, że jest ona najbardziej odpowiednim środkiem w ćwiczeniach z zakresu sztuki kompozycji. Oto charakterystyczna opinia na ten temat, wyjęta ze współczesnego podręcznika stylistyki: „Szczególnie ważna jest umiejętność stosowania takich wyrażen spajających, takich tranzycji, które z góry sygnalizują schemat treści znacznych obszarów dalszego tekstu, przygotowują czytelnika na ciąg dalszy. Mówiąc po pierwsze otwieramy jakby szereg miejsc, które muszą być później wypełnione, po pierwszym musi nastąpić przynajmniej drugie. Podobny sygnał zapowiadający rozczłonkowanie dalszego tekstu stanowią zdania typu: »Omówię kilka zagadnień.«, »Istnieją trzy możliwości.«, »W czasie wakacji przeżyłem parę prawdziwych przygód.« itp.” [Wierzbicka, s. 238–239].

3.10. Dygresje. Zwarty dukt retorycznej kompozycji, oparty na naturalnym i obmyślonym następstwie etapów perswazji, może być całością dla odbiorcy nuzącą, szczególnie przy tematach wymagających dużego napięcia intelektualnego i emocjonalnego. Dlatego też w celu uniknięcia monotonii, a pobudzenia i ożywienia uwagi odbiorców należy stosować dygresje, tzn. chwilowe, celowe odejście od zasadniczego tematu. Dygresja uaktywniająca uwagę słuchacza ma najczęściej postać żartu, dowcipu (tzw. metodyczne „odśmianie” dla wytchnienia).

3.11. Paralelizm retoryczny. Sztuka skutecznego przekonywania polega głównie na powtarzaniu tego samego, tylko za każdym razem inaczej. Paralelizm myślowy, kompozycyjny i stylistyczny jest więc nieodzownym skła-

dnikiem retorycznego dyskursu. Niektórzy teoretycy byli zdania, że jedyną figurą retoryki jest powtarzanie. Jeżeli bowiem za pośrednictwem powtarzania twierdzenie tak przenika do umysłów, że w końcu zostaje uznane za doświadczoną prawdę, to wówczas mamy do czynienia z funkcją propagandową. Szczególnie zastosowanie ma tu tzw. redundancja (od łac. *redundo* 'rozlewać się, obfitować'), tj. powtarzanie ważniejszych słów i zdań, dodawanie podobnych. Ma to szczególne zastosowanie w mowie żywej, gdyż ułatwia zapamiętanie, także przekonywanie.