

9.

Krzysztof Szymanek

sztuka ²⁴ argumentacji

Słownik terminologiczny



WYDAWNICTWO NAUKOWE PWN
WARSZAWA 2004

ARGUMENTUM AD HOMINEM (łac. argument [dostosowany, skierowany] do człowieka)

1. = $\uparrow$ argumentum ex concessis.

2. zwalczanie twierdzeń i argumentów jakiejs osoby poprzez wskazywanie cech tej osoby (jej postępowania, światopoglądu, zawodu, płci itp.); często nie jest to argumentacja w ścisłym tego słowa znaczeniu (p. $\uparrow$ argument), w wypowiedziach o charakterze *ad hominem* często brakuje jasno wyłożonej konkluzji; są one nierzadko obliczone wyłącznie na wywarcie wpływu psychologicznego.

Atak *ad hominem* często zupełnie pomija istotę kontrowersji, i nie ma żadnej wartości merytorycznej. Zdarza się jednak, że związek między osobą a głoszonymi przez nią twierdzeniami czy jej argumentami jest na tyle ważny, że nie da się go pominąć przy racjonalnym rozpatrywaniu problemu. Pomiedzy tymi biegunami można znaleźć wiele przypadków pośrednich – w wielu z nich trudno jest poddać związek między przedmiotem argumentacji a osobą argumentującą obiektywnej i jednoznacznej ocenie.

Tak zwany argument *ad personam* (łac. argument wymierzony w osobę) należy do najczęściej stosowanych niekonstruktywnych posunięć w dyskusji. Nie jest to argument w ścisłym tego słowa znaczeniu, lecz słowny atak osobisty na przeciwnika połączony z porzuceniem tematu sporu: wygłaszanie obraźliwych lub lekceważących przeciwnika uwag, wymyślanie mu, złorzeczenie itp. Zachowanie takie to pogwałcenie nie tylko podstawowych reguł racjonalnej dyskusji, ale i dobrych obyczajów.

Przykłady:

- (1) *Jesteś ograniczonym umysłowo hipokrytą, dlatego nigdy nie zrozumiesz moich argumentów.*
- (2) *Twoje argumenty są tak proste, że aż prostackie.*
- (3) *Nawet ty powinieneś to zrozumieć.*
- (4) *Twoje poglądy są tak odrażające, jak twój wygląd.*

Atak osobisty na ogół nie jest przemyślaną taktyką, lecz raczej wyrazem rozdrażnienia, irytacji postawą przeciwnika, nieskutecznością własnych argumentów itp. Jednak argument *ad personam* bywa skutecznym narzędziem perswazji. Osiąga się za jego pomocą następujące cele:

- (a) urąganie przeciwnikowi, wyszydzenie go itp. podczas dyskusji utrudnia mu przedstawienie swoich racji, a także jest środkiem wywierania presji psychologicznej;
- (b) zręcznym atakiem osobistym niepostrzeżenie zmienia się temat i przejmuję inicjatywę; dzieje się tak wtedy, gdy zaatakowany przeciwnik odruchowo zaczyna się bronić, porzucając rozpoczęty wywód;
- (c) zręczny atak *ad personam*, obliczony na rozgniewanie przeciwnika i osiagający to, może przekształcić dyskusję w kłótnię, co niekiedy odpowiedniej stronie jest bardziej na rękę niż poniesienie dotkliwej porażki;
- (d) zohydzenie osoby przeciwnika (tzw. „unurzanie”) w oczach widzów, czy publiczności (por. $\uparrow$ argumentum ad auditores) bywa – niestety – skutecznym sposobem

walki. Istnieje wiele danych wskazujących na to, że skupienie się w trakcie rozgrywki na wstydlivych kartach przeszłości przeciwnika, jego charakterze, nałogach, na poniżeniu go, skompromitowaniu, „zdemaskowaniu” w oczach publiczności – może zapewnić zwycięstwo w walce. W sukces manipulatorów przychodzi tu bezkrytyczne myślenie publiczności wedle reguły „człowiek brzydki i niemiły nie może mieć racji” (por. efekt „aureoli” omówiony w haśle $\uparrow$ psychologiczne...).

Dążenie do osiągnięcia opisanych wyżej celów należy oczywiście do patologii sztuki argumentacji. Musimy jednak stwierdzić, że częstokroć w praktyce trudno jest bez wątpliwości zaklasyfikować wywód jako całkowicie czyste *ad personam*. Niekiedy atak pozornie czysto osobisty może mieć lepiej lub gorzej uzasadnione podstawy racjonalne (por. niżej).

Obrona przed atakiem *ad personam* polega w dyskusji na:

(a) spokojnym wysunięciu żądania, by przeciwnik trzymał się tematu – np. mówiąc:

Dobrze, przyjmijmy jako udowodnione, że jestem leniem i nierobem – ale, wracając do tematu, dlaczego właściwie uważasz, że należy znieść karę śmierci?

(b) zwróceniu się z prośbą, by przeciwnik powtórzył przesłanki i wyraźnie sformułował konkluzję swojego argumentu;

(c) zagrożeniu odstąpieniem od dalszej dyskusji czy nawet jej przerwaniem (por. $\uparrow$ contra negantem...).

Kolejna odmiana argumentu *ad hominem* to swego rodzaju przeciwieństwo argumentu z autorytetu (p. $\uparrow$ argument z autorytetu): jest to atak zmierzający do wykazania, że przedkładająca twierdzenia lub argumenty osoba (przeciwnik) nie jest z jakiegoś powodu wiarygodna (nie jest prawomocnym autorytetem). Oto najogólniejszy schemat tego typu argumentu:

Osoba A posiada cechę C (znajduje się w sytuacji S, itd.).

zatem: Twierdzenia (wzgl. argumenty) osoby A w kwestii K nie zasługują na zaufanie.

W haśle $\uparrow$ argument z autorytetu omówione są warunki, które powinna spełniać osoba A, by można było uznać ją za prawomocny autorytet w jakiejś kwestii. Wykazanie, że któryś z tych warunków nie jest spełniony, stanowi rozsądny powód do cofnięcia bądź ograniczenia zaufania wobec twierdzeń danej osoby.

W drodze argumentacji o podanym wyżej schemacie można racjonalnie podważyć nie tylko pojedyncze twierdzenia, ale całą przedstawianą przez kogoś argumentację. Nawet wtedy bowiem, gdy ktoś rzeczowo uzasadnia przez kogoś argumentację, przemawiając za nimi racje, informacje dotyczące jego rozeznania w temacie, fachowości, dobrej woli itd. mogą mieć istotne znaczenie; dzieje się tak wtedy, gdy:

- (a) nie potrafimy niezależnie sprawdzić, czy przesłanki, na które powołuje się argumentujący, są prawdziwe;
- (b) nie jesteśmy w stanie ocenić, np. z braku odpowiednich kwalifikacji, czy przesłanki należycie uprawdopodobniają konkluzję;
- (c) nie jesteśmy pewni, czy znamy wszystkie fakty mające znaczenie dla sprawy
- (p. ↑niemonotoniczne wnioskowanie);
- (d) podejrzewamy, że argument zawiera ukryty błąd.

Gdy więc zachodzi uzasadnione podejrzenie, że (por. warunki omówione w haśle ↑argument z autorytetu) argumentujący nie jest ekspertem, ukrywa ważne fakty lub je bagatelizuje, stosując metodę „półprawd” (p. przykłady omówione w haśle ↑niemonotoniczne wnioskowanie) bądź w inny sposób manipuluje faktami – do konkluzji jego argumentów należy odnosić się z zaufaniem ograniczonym.

Przykład 1. W następującej wypowiedzi:

Trybickowski dowodzi, że masoni z ukrycia sterowali wszystkim najważniejszymi wydarzeniami XIX i XX wieku – ale nie potrafi podać daty wojny prusko-francuskiej, nic nie wie o morderstwie w Sarajewie w 1914 roku, nie słyszał też o Wielkim Kryzysie lat trzydziestych.

przedstawia się przesłanki (podkreślone) uprawniające do wniosku, że osoba, z którą się polemizuje, jest ignorantem (a więc nie jest ekspertem) – w dziedzinie historii XIX i XX wieku.

Przykład 2. Zarzut braku doświadczenia, a więc zarzut typu: *meekspert!* pojawia się w dialogu:

- A: W życiu najwięcej spraw zależy od przypadku.
- B: Cóż może wiedzieć o życiu szesnastolatek!

Przykład 3. W kolejnych wypowiedziach osłabia się wiarygodność twierdzeń przez wskazanie, że pochodzą one od osób zaangażowanych, a więc prawdopodobnie nieobiektywnych.

Wprowadź świadek Bagińska zeznała, że oskarżony krytycznego wieczoru przebywał w jej mieszkaniu, zeznanie to jednak nie zasługuje na wiarę – oskarżony jest przecież jej narzeczonym.

Inżynier Gorzyński twierdzi, że rozbudowa fabryki celulozy WIPREM nie zniszczy środowiska naturalnego regionu. Ale czyż można wierzyć jego zapewnieniom, skoro Gorzyński zasiada w zarządzie WIPREMu?

Szczególnym przypadkiem argumentacji *ad hominem* jest wskazywanie na niezgodność pomiędzy postępowaniem oponenta a poglądami, które wyznaje lub które powinien wyznawać, np.:

Twierdzisz, że palenie papierosów jest szkodliwe, a sam przecież palisz.

Twierdzisz, że kłamstwo zawsze jest złem – a przecież sam skłamałeś wtedy, gdy...

Skoro deklarujesz poglądy monarchistyczne, to dlaczego kandydujesz w demokratycznych wyborach?

Posel Bębnowski głosował za ustawą o zakazie importu butów, a tymczasem – jak stwierdzili reporterzy naszej gazety – Bębnowski chodzi we włoskich butach.

Brak wyraźnie sprecyzowanej konkluzji utrudnia analizę tego rodzaju wypowiedzi. Ich celem może być ujawnienie jakiegoś rodzaju sprzeczności, w którą – być może nieświadomie – jest uwikłany oponent, i podważenie w ten sposób jego wiarygodności. Niekiedy „sprzeczność” między postępowaniem osoby a głoszonymi przez nią poglądami może rodzić podejrzenia co do jej uczciwości czy szczerości – czyni ją jakoby stanowić świadectwo prawdziwych poglądów, odsłaniać „prawdziwe oblicze” przeciwnika, i w ten sposób rzucać cień na wiarygodność przytaczanych przez niego argumentów. Odnotujmy jednak, że postępowanie człowieka nie daje tak solidnych podstaw do wnioskowania o jego poglądach, jak to się może na pierwszy rzut oka wydawać (por. dyskusję w haśle ↑argumentum ex concessis). Na przykład, z tego, że palacz tytoniu twierdzi, iż palenie jest niezdrowe, można bardziej wiarygodnie wnioskować o jego braku sił do zerwania z nałogiem, niż o tym, że w skrytości ducha powątpiewa w szkodliwość palenia. Poseł, który właśnie nosi importowane buty, wcale nie musi tym samym zdradzać się, że uważa buty importowane za lepsze od polskich, a nawet jeśli tak uważa, to niekoniecznie popada w sprzeczność głosując za ustawą o zakazie importu butów.

Wskazywanie na wzajemną niezgodność twierdzeń i postępowania przeciwnika przyjmuje nierzadko postać argumentu *tu quoque* (łac. ty także). W odpowiedzi na krytykę wytyka się przeciwnikowi, że jego postępowanie jest identyczne jak to, które sam krytykuje. Na przykład:

Zarzucacie nam, że PZPR przyjmowała pieniądze z Moskwy – a czy przypadkiem Solidarność nie wspierały amerykańskie dolary?

Dodatkowym elementem analizy argumentu *tu quoque* jest rozważenie, czy postępowanie danej osoby jest naprawdę „tym samym”, co postępowanie przez nią krytykowane. Czy, np., korzystanie z zagranicznych pieniędzy w trakcie walki o demokrację jest „tym samym”, co czynienie tego w celu utrzymania antydemokratycznego reżimu?

Naduzycia argumentacji *ad hominem* przybierają dwie postaci.

Pierwsza z nich to wskazywanie nieistotnych, z punktu widzenia rozpatrywanego problemu, cech osoby, której twierdzenia czy argumenty się atakuje (dzieje się tak zawsze w przypadku ataku *ad personam*), np.:

Teoria względności Einsteina jest fałszywa, ponieważ Einstein to Żyd. [argument propagandy hitlerowskiej]

Iksiński twierdzi, że rząd prowadzi błędną politykę, a tymczasem żona cioteczno brata babki Iksińskiego siedzi w więzieniu za oszustwo.

Ktoś, kto jeszcze przywiązuje wagę do bredni głoszonych przez Karola Marksa, powinien się dowiedzieć, że dwoje dzieci tego „wielkiego filozofa” zmarło z głodu i nędzy.

Kolega Mrówczak twierdzi, że przyczyną niepowodzeń naszej firmy są zawyżone przez Golińskiego kalkulacje kosztów – tymczasem wszyscy wiemy, że Mrówczak jest skłócony z połową swojego wydziału, a także o tym, że nikt nie chce pracować w jego zespole.

Zauważyć jednak trzeba, że nawet w nierzetelnych argumentach *ad hominem* dostrzec można niekiedy jakiś uchwyt, choć słaby związek między wskazanymi cechami osoby a wiarygodnością jej twierdzeń. Na przykład czyjaś skłonność do ustawicznych kłótni (p. przykład ostatni) może rodzić podejrzenia nieobiektywności czy chęci „odegrania się” na kimś pod płaszczykiem rzekomo konstruktywnej krytyki.

Oto jeszcze inne przykłady wypowiedzi *ad hominem* mogących w typowym kontekście stanowić nadużycia argumentacji omawianego typu:

Jesteś tu nowy, co?

Tę tak myślałem w twoim wieku!

Opowiadasz się za karą śmierci – czy przypadkiem w dzieciństwie nie byłeś tyrantem przez apodyktycznego ojca?

Jako niemowlę nie byłeś karmiony piersią – zgadza się?

Drugą postacią nadużycia jest atak *ad hominem* w sytuacji, gdy twierdzenie bądź argument da się ocenić niezależnie od jakichkolwiek założeń co do cech prezentującej go osoby, np. gdy konkluzja jest logicznie, jasno wyprowadzona (p. ↑ wnioskowanie dedukcyjne) z przesłanek stwierdzających dobrze znane fakty. W zasadzie nie ma miejsca na atak *ad hominem* w dyskusji między ekspertami – fachowiec powinien odpychać argumenty oponenta wskazując przekłamania, potknięcia i luki w jego wywodzie, a nie wytykając mu złą wolę, osobiste zaangażowanie, uprzedzenia itd.

Rys historyczny

W literaturze przedmiotu jako ten, kto pierwszy użył określenia *ad hominem* jako terminu technicznego, wskazywany jest John Locke [6]. W swoich *Rozważaniach dotyczących rozumu ludzkiego* (1690) przedstawił Locke następującą, dość lapidarną definicję:

[...] Trzecim środkiem jest przycisnąć człowieka konsekwencjami wysnutymi z jego własnych zasad lub z tego, na co się zgodził. Sposób ten jest już znany pod nazwą *ad hominem*.

Pisząc, że „sposób ten jest już znany”, Locke prawdopodobnie miał na myśli rozsiępane w *Topikach* oraz w *O dowodach sofistycznych* wzmianki Arystotelesa

dotyczące kierowania argumentów przeciw osobie przeciwnika (w przekładach łacińskich: *ad hominem*) zamiast przeciw jego argumentom (w przekładach łacińskich: *ad orationem*), które to spostrzeżenie utrwalone zostało w średniowiecznym przeciwstawieniu argumentów wymierzonych przeciwko człowiekowi (*ad hominem*) i wymierzonych przeciw temu, co on mówi (*ad orationem*).

W literaturze po Locke’u pojawia się kilka odmiennych, niejednorodnych interpretacji argumentu *ad hominem* (por. [2], [5], [9]), Schopenhauer [7] dodaje jeszcze określenie *ad personam*, pokrywające się z jednym z przedstawionych wyżej znaczeń *ad hominem* (por. wyżej).

por. ↑ *Argumentum ad vanitatem*, ↑ *Argumentum ad ignorantiam*, ↑ *Argumentum ad populum*.

- [1] Arystoteles, *O dowodach sofistycznych* (177b 33; 178b 17; 183a 21)
- [2] E. M. Barth, J. L. Martens, *Argumentum ad hominem...*
- [3] M. A. Finocchiaro, *The Concept of Ad Hominem Argument in Galileo and Locke*
- [4] H. W. Johnstone Jr., *Philosophy and Argumentum Ad Hominem Revisited*
- [5] H. Kahane, *Logic and Contemporary Rhetoric*
- [6] J. Locke, *Rozważania dotyczące rozumu ludzkiego*
- [7] A. Schopenhauer, *Erytyka czyli sztuka prowadzenia sporów*
- [8] D. N. Walton, *Logical Dialogue-Games and Fallacies*
- [9] R. Whately, *Elements of Logic*
- [10] J. Woods, D. N. Walton, *Ad Hominem*
- [11] J. Woods, D. N. Walton, *Ad Hominem Contra Gerber*

ARGUMENTUM AD IGNORANTIAM (łac. argument [odwołujący się] do niewiedzy)

1. argument, w którym z faktu, że nie dowiedziono (wzgl. przeciwnik nie potrafi dowieść) jakiegoś twierdzenia, wnioskuje się o fałszywości tego twierdzenia, np.:

Wszystko, co jest napisane w Biblii, to prawda – nikt nie wykazał, że jest inaczej.

W dyskusji argument ten stosuje się w obronie i w ataku. Broniąc więc tezy T żąda się, by przeciwnik udowodnił – T: *Potrafisz dowieść, że nie-T? Nie. A więc musisz uznać T*; np.: *Potrafisz udowodnić, że nie ma duchów? Nie. A więc powinniśmy uznać istnienie duchów*. W podobny sposób, atakując tezę T żąda się, by przeciwnik ją udowodnił. Jeśli nie jest w stanie tego zrobić, obwieszcza się, że T jest fałszywa.

Chociaż brak dowodu prawdziwości jakiegoś twierdzenia nie może służyć jako argument rozstrzygający o fałszywości tego twierdzenia, to jednak:

(a) w niektórych przypadkach brak dowodu T czyni w pełni racjonalnym obranie ~T za podstawę decyzji: podejmuje się mianowicie decyzję tak, jakby T było fałszywe; cywilizowane sądy za podstawę decyzji w sprawie uwolnienia podejrzanego przyjmują twierdzenie, że jest on niewinny, jeśli nie dowiedzie się, że jest winny;

por. ↑ *onus probandi*;

(b) w przypadku gdy fachowcy w jakiejś dziedzinie długo i bezskutecznie poszukują dowodu, że T, i nie znajdują go, sytuacja ta może stanowić w pełni racjonalną

nia się itp. Tak więc, można spodziewać się po wegetarianinie, że przypisuje on diecie bezmięsnej jakieś zalety; z faktu zaś, że Iksiński jest przewodniczącym organizacji „Śmierć mordercom”, wypływa dość wyraźny wniosek, że nie jest on przeciwnikiem stosowania kary śmierci. Nadużyciem, występującym często w dyskusji, jest opieranie argumentów na twierdzeniach przypisanych adresatowi argumentu bezzasadnie, twierdzeniach, o których jego postępowanie, postawa życiowa itp. pozornie tylko świadczą, albo na takich, do których akceptacji jest on tylko rzekomo w jakiś sposób *zobowiązany*. Na przykład w dyskusji z członkiem jakiejś organizacji przyjmuje się, że akceptuje on wszystkie bez wyjątku wypowiedzi członków tej organizacji; w dyskusji z komunistą traktuje się jako rzecz ustaloną, iż uważa on Józefa Stalina za człowieka dobrego; feministce przypisuje się bez wątpliwości pogląd, że mężczyźni są gorszymi ludźmi, itp.

por. ↑*argumentum ad hominem*.

ARGUMENTUM EX SILENTIO (łac. argument z milczenia) = ↑*argumentum a silentio*.

ARGUMENTUM NIMIUM PROBANS łac. argument dowodzący zbyt wiele.
p. ↑*qui nimium...*

ARGUMENTUM PESSIMI TURBA łac. rzecznikiem tego, co najgorsze, jest tłum, pospólstwo.

ARGUMENTUM PRIMARIUM łac. argument podstawowy, zasadniczy; por. ↑*nervus probandi*.

ARGUMENT Z AUTORYTETU argument, w którym pogląd uzasadnia się powołując się na to, że podziela go jakaś wskazana osoba (autorytet osobowy) lub grupa osób, instytucja itp. (autorytet zbiorowy). Argument taki opiera się na schemacie:

X twierdzi (uwaga, głosi itp.), że p
zatem: p

Psychologiczne aspekty oddziaływania autorytetów podajemy w haśle ↑*psychologiczne...*. Tutaj zaś dogodnie jest słowo „autorytet” rozumieć dość szeroko – autorytet to po prostu osoba, na której opinii powołuje się argumentujący: ów „autorytet” niekoniecznie więc musi być kimś wybitnym, znanym, cieszącym się ogólnym poważaniem, szacunkiem, sławą itp.

W argumentcie z autorytetu zbiorowego wskazuje się na poglądy grupy osób, np. zespołu naukowców, przedstawicieli jakiejś profesji, instytucji itp. (por. też ↑ *powszechne mniemanie, konformizm* w haśle ↑*psychologiczne...*).

Przy rozpatrywaniu argumentów z autorytetu należy rozważyć następujące kwestie:

1. Czy osoba (osoby), na której opinii powołuje się argumentujący, jest ekspertem w dziedzinie, do której należy rozpatrywany pogląd?

Ekspert (łac. *expertus*: doświadczony) to niekoniecznie naukowiec, czy profesjonalista w danej dziedzinie – to raczej ktoś posiadający wystarczającą wiedzę, dostęp do danych, umiejętność ich wiernego odtworzenia oraz właściwej oceny. Ekspertem może być, w zależności od sytuacji, np. świadek wypadku, sąsiad znający się na urządzeniach elektrycznych, dziennikarz mający dostęp do informacji. Chory jest najlepszym ekspertem w kwestii, gdzie go boli; również małe dziecko może być w niektórych sytuacjach zupełnie dobrym ekspertem.

Czasami dziedzinę, w której dana osoba jest fachowcem, od dziedziny, do której należy rozpatrywane twierdzenie, dzieli tylko subtelna różnica. Sławny lekarz może być autorytetem w zakresie leczenia chorób i przedłużania ludzkiego życia, ale niekoniecznie np. w dziedzinie bioetyki, do której należy zagadnienie dopuszczalności eutanazji. Wybitny fizyk jądrowy może zgoda nie znać się na militarnych i politycznych aspektach produkcji i użycia broni jądrowej.

Częste jest zjawisko bezrefleksyjnego poddawania się wpływowi osoby sławnej, o niezwykłej osobowości czy powierzchowności, osoby charyzmatycznej, posiadającej władzę, wpływy itp., lecz w istocie nie będącej ekspertem. Z doświadczenia wiadomo, że poglądy sławnego aktora, piosenkarza czy przywódcy politycznego nie rzadko usuwają w cień opinie prawdziwych znawców (por. *autorytet* w haśle ↑*psychologiczne...*).

Nie ma potrzeby odwoływania się do autorytetu w kwestiach, które mogą być rozstrzygnięte bez jego udziału – są sprawy, w których sami jesteśmy wystarczająco dobrymi ekspertami. W niektórych zaś dziedzinach (takich np. jak przyszłoroczna pogoda, czy istnienie Boga) nie ma wiarygodnych ekspertów.

2. Czy wypowiedź danej osoby, nawet eksperta, rzeczywiście wyraża jej przekonania? Czy nie ma podstaw do podejrzenia, że osoba ta celowo zniekształca prawdę w wyniku tego, że jest np. przekupiona czy szantażowana?

Jeśli nie zachodzą jakieś dodatkowe, specjalne okoliczności, na sceptyczne traktowanie zasługują wypowiedzi osób, które, np:

- są notorycznymi kłamcami;
- czerpią korzyści z publicznego głoszenia określonych poglądów (reklama, propaganda);
- prowadzą walkę polityczną;
- bronią się przed zarzutami;
- znajdują się w sytuacji przymusowej, nie wolno im się wypowiedzieć swobodnie, itp.;
- co do których istnieje podejrzenie, że są osobiście zaangażowane po jednej ze stron.

(por. ↑*Nemo iudex idoneus in propria causa*).

3. Czy osoba, nawet ekspert, nie znajduje się pod wpływem działania mechanizmów psychicznych zniekształcających jej osąd?

Nawet dogłębna znajomość problematyki, wiedza i dobra wola nie gwarantują osądu obiektywnego. Wiadomo (por. ↑psychologiczne..., ↑dysonans poznawczy), że każdy człowiek może znaleźć się we władzy mechanizmów psychicznych utrudniających lub nawet uniemożliwiających prawidłową ocenę sytuacji. Z punktu widzenia rozważanej tu problematyki najważniejszym z nich jest wpływ emocji (por. *emocje* w haśle ↑psychologiczne..., ↑postawy), a także wywierany na myślenie wpływ obrazu samego siebie jako osoby racjonalnej i przyzwoitej. Nie można traktować jako wypowiedzi eksperckich twierdzeń kogoś, kto wypowiada się pod wpływem silnych namietności, np. biorąc udział w gorącym sporze lub kłótni. Podobnie, tam gdzie wchodzi w grę osobiste ambicje eksperta, groźba zadrasnięcia jego miłości własnej itp., jego wypowiedzi muszą być traktowane z większą ostrożnością (por. ↑dysonans poznawczy).

4. Jakie są opinie innych ekspertów?

Jednomyślna bądź prawie jednomyślna opinia niezależnych od siebie ekspertów (por. ↑*communis opinio doctorum*) stanowi bardzo mocną rację przemawiającą za słusznością twierdzenia.

Jeśli eksperci są zgodni – pisze B. Russell – opinia przeciwna nie może uchodzić za pewną; jeżeli zaś istnieje rozbieżność w opiniach ekspertów, żadna opinia nie może być brana za pewną.

5. Czy wypowiedź eksperta została przez argumentującego dobrze zrozumiana, przytoczona poprawnie, starannie zinterpretowana?

Opinie ekspertów, zwłaszcza w dziedzinach specjalistycznych, bywają mocno zniekształcane przez źródło, z którego się o nich dowiadujemy, np. przez żadnych sensacji, nie rozumiejących problemu dziennikarzy.

W argumentach nie przytacza się na ogół pełnych wypowiedzi ekspertów, ale mniej lub bardziej luźne ich streszczenia, czy też lepiej lub gorzej zrozumiana konkluzję z nich wypływającą. Interpretacja eksperckich twierdzeń dokonana przez laika bywa nieściśła albo nawet zupełnie nieadekwatna, dowolnie dostosowana do z góry przyjętej tezy.

Przykład:

*Sądzisz, że moralność obowiązuje w sposób absolutny i bezwzględny?
Brednie – Einstein już dawno dowiódł, że wszystko jest względne.*

Często istotne fragmenty twierdzeń zostają opuszczone, dodawane jest coś nieprawdziwego albo też wypowiedź zostaje przeinaczona. Zdarza się, że sięgnięcie do opinii autorytetów wymaga wstępnej wiedzy, pozwalającej na zrozumienie treści tych opinii. Brak tej wiedzy może spowodować wyciągnięcie błędnych wniosków z danych przedstawionych przez ekspertów.

W jeszcze innych przypadkach argumentujący powołują się nie na twierdzenia, ale zaledwie na określoną interpretację zachowania eksperta (np. *nie zaprzeczył; rozgniewał się, gdy to usłyszał* itp.).

6. Czy jest dostatecznie jasno sprecyzowane, czyje twierdzenia się przytacza?

Słaby jest argument odwołujący się do poglądów bliżej nieokreślonych znawców zagadnienia, kiedy niemożliwe jest ustalenie, na czyich opiniach mamy polegać, co właściwie zostało powiedziane i przez kogo. Na przykład wypowiedź w rodzaju:

To skomplikowane zagadnienie, ale najlepsi naukowcy uważają, że...

domaga się dodatkowych wyjaśnień: którzy właściwie tak uważają, na podstawie jakich kryteriów oceniono właśnie ich jako najlepszych. Którzy z „gorszych” naukowców mają przeciwne zdanie?

Podobne uwagi stosują się do wypowiedzi w rodzaju:

Obserwatorzy są zdania, że...

Mówi się, że...

Komentatorzy są zgodni, że...

kiedy z kontekstu nie da się ustalić, o jakich to „obserwatorów”, „komentatorów” chodzi.

Por. ↑*argumentum ad verecundiam*; ↑*argumentum ad hominem*.

J. M. Bocheński. *Co to jest autorytet?*

R. Cialdini. *Wwieranie wpływu na ludzi*

R. Manor. *My Knowledge, Our Knowledge, and Appeals to Authority*

D. N. Walton. *A Pragmatic Theory of Fallacy*

D. N. Walton. *Informal Logic. A Handbook for Critical Argumentation*

J. Woods, D. N. Walton. *Argumentum Ad Verecundiam*

ARS PRAEDICANDI (łac. sztuka głoszenia) wykształcona w średniowieczu jako odrębna dyscyplina sztuka głoszenia kazań, także typ średniowiecznego podręcznika zawierającego praktyczne wskazówki dotyczące przygotowywania kazań.

por. ↑homiletyka.

H. Cichocka, J. Z. Lichański, *Zarvs historii retoryki*

A SENSU COMPOSITO AD SENSUM DIVISUM p. ↑*fallacia compositionis et divisionis*.

A SENSU DIVISO AD SENSUM COMPOSITUM p. ↑*fallacia compositionis et divisionis*.

ASERTORYCZNY SĄD (łac. *assertorius* – dotyczący wyroku, stwierdzający) log. sąd stwierdzający, że jakiś stan rzeczy zachodzi, np. „S jest P” – w odróżnieniu od sądu apodyktycznego (łac. *apodicticus*, gr. ἀποδεικτικός, *apodeiktikos* – dający się dowieść), orzekającego, że jakiś stan rzeczy musi zachodzić (*musi być tak, że S jest P, S musi być P*), oraz problematycznego (łac. *problematicus* – problematyczny).

D

DE AUDITU łac. na podstawie zasłyszanego.

DEBATA (fr. *débat* – walka [na słowa]) ↑dyskusja polemiczna, zwykle publiczna, toczona zgodnie z mniej lub bardziej formalnie ujętymi przepisami proceduralnymi gwarantującymi stronom możliwość wyczerpującego przedstawienia swoich stanowisk i argumentów, przeprowadzenia zarówno wzajemnej krytyki, jak i obrony własnych stanowisk. Organizacja debaty sprzyja konstruktywnemu zachowaniu się stron i gruntownemu, uporządkowanemu rozpatrzeniu przytaczanych argumentów i kontrargumentów.

W typowej debacie (np. rozprawa sądowa, debata parlamentarna, debata przedwyborcza) udział biorą dwie zajmujące przeciwne stanowiska strony, reprezentowane przez pojedyncze osoby lub kilkusobowe drużyny. Często strony, mając wyrobiony pogląd na kwestię sporną, nie szukają rozstrzygnięcia swoich wątpliwości, lecz kierują swe argumenty „nad głowami” przeciwników do śledzącej przebieg debaty publiczności.

Typowa debata dotyczy jednego, kontrowersyjnego problemu (por. ↑problem), na ogół wyraźnie sprecyzowanego za pomocą pytania rozstrzygnięcia (p. ↑pytanie), np. *Czy powinno się zalegalizować handel narkotykami?*. Strony, zwykle reprezentowane przez zespoły-drużyny, zabierają głos w ściśle ustalonym porządku, zgodnie z zasadami gwarantującymi zasadniczą równość w dostępie do głosu. Na ogół specjalnie wyznaczona, neutralna osoba (arbitr, przewodniczący) kieruje dyskusją i pilnuje przestrzegania zasad procedury, do których jako typowe należą następujące:

- (a) każda strona dysponuje zespołem o tej samej liczbie członków;
- (b) każda strona otrzymuje w ogólnym bilansie tyle samo czasu;
- (c) strona, na której spoczywa ↑*onus probandi*, zabiera głos zarówno pierwsza, jak i ostatnia;
- (d) strony zabierają głos naprzemiennie, czas wystąpień zgodny jest z ustalonymi z góry limitami (kilka do kilkunastu minut);
- (e) mówcy mają zapewnioną możliwość wypowiedzenia się poza ustalonym porządkiem w sprawach regulaminowych; dopuszcza się też (za zgodą arbitra) możliwość wygłoszenia poza kolejnością krótkiej, uzupełniającej uwagi (tzw. *ad vocem* – w związku z wypowiedzią) co do kwestii poruszonej przez ostatniego mówcę;
- (f) w porządku debaty przewidziane są tzw. pytania kryzysowe formułowane wzajemnie pod swoim adresem przez strony;
- (g) arbitr czuwa nad realizacją przewidzianego harmonogramu przebiegu debaty, ma prawo np. przerwać wypowiedź zbyt długą, wezwać mówcę do trzymania się tematu, a niekiedy nawet odebrać głos mówcy występującemu np. z czysto personalnym atakiem;
- (h) po zakończeniu wystąpień stron może nastąpić podsumowanie debaty, w formie np.:
 - luźnych wypowiedzi mówców i/lub arbitra ustosunkowujących się do pytań,

DEDUKCJA

takich jak: Czy osiągnięto zbliżenie stanowisk? Czy można mówić o lepszym wzajemnym zrozumieniu racji? Czy w przebiegu debaty panowała właściwa atmosfera? itp..

- omówienia przez arbitra typowych argumentów, które wysunięto, ich słabych i mocnych stron,
 - wydania werdyktu przez powołanych do tego sędziów,
 - głosowania zgromadzonej publiczności (np. głosowanie telewidzów),
 - głosowania parlamentarnego nad sporną uchwałą.
- Owocność debaty zależy w dużym stopniu od czynników takich jak:
- jasne i zwięzłe sformułowanie kwestii spornej, najlepiej – jeśli to możliwe – w postaci krótkiego pytania rozstrzygnięcia. Problemy złożone, wielowątkowe, wymagające skomplikowanych wyjaśnień wstępnych czy ustaleń terminologicznych nie mogą być skutecznie rozstrzygane przedstawionymi wyżej metodami;
 - liczba stron i liczność drużyn biorących udział w debacie; najlepiej, jeśli występują tylko dwie strony (pro i kontra), a każda drużyna liczy najwyżej trzy osoby. Przy zbyt dużej liczbie stron i/lub mówców debata traci na przejrzystości: przybywa wielu nowych wątków i dodatkowych punktów spornych, w rezultacie często dyskusja kieruje się na tematy nie związane z meritem sprawy;
 - emocjonalne nastawienie uczestników. Racjonalnej debacie sprzyja atmosfera sporu gorącego, ale konstruktywnego, w którym strony nie pragną za wszelką cenę zwyciężyć przeciwnika, lecz wykazać swoją rację za pomocą rzetelnych, odnoszących się do rzeczy argumentów (por. ↑*fortiter in rem...*).
- por. ↑dyskusja.

C. A. Baird, *Argumentation, Discussion and Debate*
 R. J. Branham, *Debate and Critical Analysis: The Harmony of Conflict*
 T. R. Capp, *Principles of Argumentation and Debate*
 H. Lemmermann, *Szkola debaty*
 T. Pszczółowski, *Umiejętność przekonania i dyskusji*

DEDUKCJA (łac. *deductio* – wyprowadzanie, wnioskowanie).

1. log. metoda wyprowadzania wniosków stanowiąca zasadniczy element rozumowań (por. ↑wnioskowanie), której istotą jest stosowanie ↑reguł inferencyjnych gwarantujących wynikanie logiczne między zdaniami stanowiącymi ogniwa rozumowań (p. ↑wynikanie logiczne, ↑reguła logiczna). Także: sam proces wyprowadzania konkluzji z przesłanek stosujący wyżej opisaną metodę.

2. = ↑wnioskowanie dedukcyjne.

por. ↑wnioskowanie, ↑dowodzenie, ↑wynikanie logiczne.

UWAGA: W logice tradycyjnej dedukcję definiowano – dość niejasno – jako przechodzenie „od ogółu do szczegółu” i przeciwstawiano „indukcji”, która miała być przechodzeniem od „szczeółu do ogółu”. Obecnie dedukcję w sensie ścisłym przeciwstawia się raczej wnioskowaniu uprawdopodobniającym: indukcja w tradycyjnym rozumieniu (por. ↑indukcja enu-meracyjna) jest tylko odmianą rozumowania uprawdopodobniającego (por. ↑wnioskowanie redukcyjne, ↑wnioskowanie statystyczne).

dami, albo domniemując istnienie dotychczas nie ujawnionych różnic w poglądach, prezentują własne stanowiska, wspierające je argumenty oraz – ewentualnie – zwalczając niezgodne z własnym stanowiskiem innych uczestników.

Dyskusja może mieć bardziej lub mniej jasno sprecyzowany cel, który wspólnie pragną osiągnąć jej uczestnicy. Takim celem może być: rozstrzygnięcie sporu, skonfrontowanie stanowisk, wypracowanie wspólnego stanowiska, zespołowe podjęcie decyzji, ustalenie stanowisk i punktów spornych, przedstawienie osobom trzecim (sędziom, publiczności, wyborcom) racji zwalczających się stron, dojście do porozumienia, wyćwiczenie się w sztuce argumentowania. Dyskusję o niesprecyzowanym celu zespołowym określa się jako *luźną*.

Motywy skłaniające poszczególnych uczestników do wzięcia udziału w dyskusji zwykle wychodzą poza cel wytknięty przed zespołem, służąc zaspokojeniu rozmaitych potrzeb, takich jak: nawiązanie i podtrzymanie więzi towarzyskich, poinformowanie innych o własnym punkcie widzenia, zapoznanie się z odmiennymi opiniami i wspierającymi je racjami, wyrobienie sobie opinii na jakiś temat, sprawdzenie słuszności własnych poglądów poprzez wystawienie ich na krytykę. Niektóre cele realizowane przez poszczególnych uczestników mogą sprzeciwiać się celom zespołowym. Ambicje przekonania innych do własnych opinii, osiągnięcia za wszelką cenę zwycięstwa w sporze, potwierdzenia własnej wyższości nad przeciwnikiem, popisania się sztuką szermierki słownej, dokuczenia komuś itp. często przeszkadzają w prowadzeniu dyskusji mającej na celu np. wypracowanie wspólnego stanowiska.

Obok przyjętych celów zespołowych oraz indywidualnych, czynnikami określającymi charakter i przebieg dyskusji są m. in.:

(a) liczba uczestników; przy dyskusji prowadzonej przez większą liczbę uczestników konieczne jest wprowadzenie mniej lub bardziej ścisłych rygorów, określających kolejność zabierania głosu, czas poszczególnych wystąpień, itd. (por. *↑debaty*); często wyznacza się też przewodniczącego, którego zadaniem jest kierowanie dyskusją. Przewodniczący może być upoważniony do baczenia na przestrzeganie ustalonych reguł, pilnowania rzeczowości wystąpień, precyzowania zagadnień, podsumowywania kolejnych etapów, ucinania kłopotliwych watków, dopuszczania do głosu osób znajdujących się na omawianym w danej chwili temacie, itp. (por. *↑debaty*);

(b) kontekst społeczny i formalny kształt dyskusji; niektóre dyskusje toczone są wyłącznie w ramach instytucjonalnie określonych, w ramach ścisłych przepisów (np. wystąpienia przed sądem, dyskusje parlamentarne, obrona tezy doktorskiej), określających właściwy dla danego etapu dyskusji porządek wystąpień, charakter argumentów, możliwość przerwania wystąpienia strony, odłożenia dyskusji itp. W niektórych środowiskach reguły prowadzenia dyskusji wyznaczone są zwyczajowo i mniej formalnie (negocjacje w biznesie, konferencje, sympozja naukowe), w dyskusjach małżeńskich, koleżeńskich, towarzyskich przestrzegane jakichkolwiek zasad zależy przede wszystkim od kultury dyskusantów.

Dyskusja, zwłaszcza właściwie prowadzona (por. *↑dyskusja krytyczna*), stanowi ważne i pozytywne narzędzie rozwiązywania problemów, zażegnania konfliktów, usuwania rozbieżności opinii i pośrednio – wykrywania prawdy. Teoretycy podkreślają też przydatność *funkcji maieutycznej* dyskusji (por. *metoda maieutyczna*, omówiona w haśle *↑dialog sokratyczny*): oto w trakcie dyskusji uczestnicy czę-

stokroć wydobywają na światło dzienne takie wspierające ich własne stanowisko racje i przesłanki, których poprzednio nie artykułowali wyraźnie, a nawet co do których nie byli świadomi, że stanowią istotną podstawę ich twierdzeń.

por. *↑debaty*, *↑dialektyka*, *↑dyskusja badawcza*, *↑dyskusja krytyczna*, *↑dyskusja polemiczna*, *↑dysputa*, *↑dysputa scholastyczna*, *↑terystyka*.

R. Cabot, *Dyskusja wojownicza i poszukiwanie prawdy*
T. Hołówka, *Błędy, spory, argumenty*
R. Ingarden, *O dyskusji owocnej słów kilka*
T. Kotarbiński, *O sposobach prowadzenia sporów*
H. Lemmermann, *Szkola debaty*
W. Marciszewski, *Sztuka dyskusowania*
T. Pszczolowski, *Umiejętność przekonywania i dyskusji*
W. Witwicki, *Co to jest dyskusja i jak ją trzeba prowadzić*

DYSKUSJA AKADEMICKA potoczna nazwa *↑dyskusji*, której tematyka odzwierciedla jest od życia, a wyniki nie mogą przesądzić żadnej istotnej kwestii.

DYSKUSJA ERYSTYCZNA p. *↑terystyka*.

DYSKUSJA KRYTYCZNA duńscy badacze argumentacji: F. van Eemeren i R. Grootendorst przedstawili zasady i postulaty, których przestrzeganie zapewnia ma maksymalną skuteczność dyskusji jako metody racjonalnego rozstrzygania sporów i eliminowania różnic opinii. Dyskusję spełniającą przedstawione przez nich warunki nazywają *dyskusją krytyczną*.

Dyskusja krytyczna przebiega w czterech kolejnych stadiach: zawiązania, otwarcia sporu, argumentacji i podsumowania.

a. Zawiązanie to wstępna część dyskusji, w której zarysowują się różnice poglądów, a uczestnicy stwierdzają, że ich stanowiska w danej kwestii nie dadzą się pogodzić: określone poglądy są przez jednego przyjmowane, a przez drugiego odrzucane.

b. Otwarcie sporu dokonuje się poprzez określenie stanowisk i ustalenie ról broniącego oraz atakującego sporne stanowisko. Strony powinny też ustalić, czy istnieją wystarczające podstawy pozwalające żywić nadzieję na rozstrzygnięcie sporu – w postaci wspólnie przyjętych założeń wstępnych: wiedzy i wspólnie uznawanych wartości.

c. Stadium argumentacji obejmuje prezentację argumentów oraz kontrargumentów stron.

d. Podsumowanie polega na ocenie przedstawionych argumentów, stopnia zbliżenia stanowisk, ewentualnie – na uznaniu spornej kwestii za rozstrzygniętą.

Racjonalna dyskusja powinna być prowadzona zgodnie z następującymi regułami:
Reguła I. *Stronom nie wolno przeszkadzać sobie wzajemnie w prezentacji ani w kwestionowaniu stanowisk.*

Reguła II. *Każda ze stron jest zobowiązana do obrony dowolnego wysuniętego przez siebie poglądu, jeśli tylko zostanie do tego wezwana.*

Reguła III. Atakować wolno tylko to stanowisko, które przeciwnik naprawdę zajmuje.

Reguła IV. Obrona stanowiska powinna być dokonywana za pomocą argumentów naprawdę odnoszących się do tego stanowiska.

Reguła V. Każda ze stron ma obowiązek podtrzymywania wszelkich przesłanek wykorzystywanych przez siebie milcząco. Nie wolno fałszywie przedstawiać przesłanek jako przyjętych milcząco przez stronę przeciwną.

Reguła VI. Żadnej ze stron nie wolno fałszywie przedstawiać przesłanek jako należących do wspólnie przyjętych wstępnych założeń (por. punkt b. wyżej), ani też zaprzeczać przesłankom wywodzącym się z takich założeń.

Reguła VII. Żadnego stanowiska nie można uważać za uzasadnione, jeśli jego obrona nie przebiegała w myśl właściwego, poprawnie zastosowanego schematu argumentacyjnego.

Reguła VIII. Wolno stosować tylko argumenty logicznie poprawne – lub takie, które stają się poprawne po uzupełnieniu właściwymi przesłankami.

Reguła IX. Obrona nieudana powinna pociągać za sobą porzucenie poglądu przez wysuwającą go stronę. Poprawna obrona poglądu powinna pociągać za sobą wycofanie obiekcji względem niego.

Reguła X. Nie wolno używać sformułowań nie dość jasnych bądź mylących stronę przeciwną swoją wieloznacznością. Każda ze stron powinna ściśle i starannie interpretować sformułowania przeciwnika.

Fundamentals of Argumentation Theory
T. Holówka. Błędy, spory, argumenty
F. van Eemeren. R. Grootendorst. The Pragma-Dialectical Approach to Fallacies

DISKUSJA PANELOWA (ang. panel – grupa specjalistów, zespół sędziów) publiczna dyskusja prowadzona przez grono specjalistów różnych dziedzin wiedzy reprezentujących odmienne punkty widzenia na rozpatrywaną kwestię.

DISKUSJA POLEMICZNA (gr. πόλεμος, *polemos* – wojna, walka) ↑dyskusja, w której strony zajmują stanowiska nie dające się pogodzić i każda z nich stawia sobie za zadanie zarówno obronę własnych pozycji, jak i zwalczanie tez oraz argumentów strony przeciwnej.

por. ↑dyskusja krytyczna, ↑terystyka.

DISKUSJA RZECZOWA ↑dyskusja prowadzona wyłącznie w celu wykrycia prawdy lub przynajmniej wypracowania stanowiska najbardziej wiarygodnego; uczestnicy są w takiej dyskusji współpracownikami, partnerami, a nie walczącymi o zwycięstwo rywalami: nie kierują się żadnymi pobudkami osobistymi, ambicjami ani uprzedzeniami, próbując przezwyciężyć zarówno instynktowna niechęć do poglądów, z którymi się nie zgadzają, jak i przywiązanie do poglądów przez siebie uznawanych (por. ↑dysonans poznawczy, § 3). Partnerzy odnoszą się nawzajem do swoich argumentów zyczliwie, pragnąc zinterpretować wypowiedzi drugiej strony zgodnie z jej rze-

czywistymi intencjami. Wykładają racje nie ukrywając niedociągnięć i nie pragnąc sprawić wrażenia, że racje są mocniejsze, niż są naprawdę. Przedstawiane argumenty mogą wprowadzić stanowić wyraz osobistych przekonań, ale każdy z dyskutantów jest gotów w każdej chwili przyznać rację drugiej stronie i porzucić swoją opinię, jeśli tylko zostanie przedstawiona rzetelna ku temu racja.

Kto chce wyświetlić prawdę – pisze Tadeusz Kotarbiński – szuka też jej gorliwie w przeświadczeniach lub przypuszczeniach przeciwnika, niezgodnych początkowo z jego własnymi przekonaniem. Aby ją także i stamtąd wydobyć, stara się on pomóc przeciwnikowi w znalezieniu dla myśli słów najdokładniej ją wyrażających, stara się – jak to się mówi – zrozumieć przeciwnika lepiej, niż on sam siebie rozumie. Zamiast korzystać z każdego słabego punktu w jego argumentacji, aby sprawę przezeń brzoną pogłębić [...], uczestnik dyskusji rzeczowej dokłada starań, by wydobyć z tego, co głosi przeciwnik, jak najwięcej watorów dla wyświetlenia prawdy. [...] „Ty będziesz próbował bronić swojej hipotezy, a ja swojej i zobaczymy, co z tego wyniknie. Ja będę próbował obalać twoje twierdzenia, a ty – moje. Próbujemy podważać w dociekanii wszystko, gdzie tylko w ten sposób można wykryć to, czego się podważyć nie da. To, co się ostatek, będzie prawdą wspólnie uznaną i niechaj ona się okaże jedynym w sporze zwycięzcą”.

por. ↑dyskusja polemiczna, ↑dyskusja krytyczna.

DYSONANS POZNAWCZY (ang. *cognitive dissonance*) psych. główne pojęcie teorii stworzonej w latach pięćdziesiątych przez psychologa społecznego Leona Festingera [4]. Myśla przewodnią tej teorii (teorii dysonansu poznawczego) jest założenie, że ludzie odczuwają potrzebę wewnętrznej harmonii między swymi przekonaniem. Zakłócenie tej harmonii wywołuje stan przykrego napięcia, skłaniający jednostkę do działań mających na celu przywrócenie bądź przynajmniej złagodzenie stopnia rozbieżności między własnymi przekonaniem.

§ 1. Podstawowe idee teorii dysonansu poznawczego

Pojęcie dysonansu poznawczego jest trochę niedookreślone i nie doczekało się jeszcze wyczerpującej definicji. Ma to być pewnego rodzaju uświadamiana sobie przez jednostkę „niezgodność” wzajemna, „sprzeczność” pomiędzy jakimiś jej przekonaniem, np.:

A. Jestem porządnym człowiekiem.

B. Przyjąłem łapówkę.

A. Jestem rozsądny.

B. Wypalam 40 papierosów dziennie.

Natężenie dysonansu zależy od tego, jak ważne są dla danej osoby poglądy wchodzące w konflikt, jak bardzo tej osobie zależy na tym, by były one prawdziwe. Najważniejsze są te, które odnoszą się do jej obrazu własnej osoby jako kogoś racjonalnego i przyzwoitego, a także poglądy wyrażające ↑postawy, zwłaszcza postawy światopoglądowe. Dysonans jest tym silniejszy, im lepiej uzasadnione są wszystkie wchodzące w konflikt poglądy.

ERYSTYKA (gr. ἐριστική τέχνη, *eristike technē* – spór, waśń) sztuka skutecznego prowadzenia sporów, zwłaszcza sporów toczonych przed sędziami bądź publicznością. Techniki erystyczne były szeroko stosowane i nauczane przez sofistów (V – IV w. przed Chr.), utrzymujących, że w każdej sprawie można przedstawić równie przekonujące argumenty przeciwne. Erystyka, kojarzona ze stosowaniem śliskich moralnie technik zwyciężania w sporze bez względu na rację, szybko zyskała opinię gorszej, zepsutej siostry dialektyki, podejrzanej sztuki zwyciężania w sporze *per fas et nefas* („prawem i lewem”), przy użyciu podstępów, wykorzystywaniu prawdopodobieństwa pozornego i manipulacji. Erystykami (ἐριστικοί, *eristikoi*) nazywano także tych, którzy w dyskusji szukają przede wszystkim sporu.

Zarówno Platon, jak i Arystoteles negatywnie oceniają erystykę, dla tego ostatniego „erystyka jest w dyskusji nieuczciwym sposobem walki słownej” (Arystoteles, *O dowodach sofistycznych* 171b 23), zaś „erystyk ma się tak w pewnej mierze do dialektyka, jak rysujący fałszywe diagramy (pseudograf) do geometry” (*O dowodach sofistycznych* 171b 35). Erystyką żywo interesowano się w założonej przez Euklidesa z Megary (ok. 450 – ok. 380 przed Chr.) szkole dialektycznej (tzw. szkoła megarejska), w której poddano szczegółowym badaniom rozmaite podstępne argumenty, chcąc wypracować zasady poprawnej logicznej argumentacji. Megarejczycy praktykowali też dyskusję erystyczną w celach ćwiczebnych.

Kilkadziesiąt forteli erystycznych wymienia niemiecki filozof Arthur Schopenhauer (1788–1860) w swoim sławnym dziełku *Erystyka czyli sztuka prowadzenia sporów*. Dystansując się od nieuczciwych metod dyskusji, Schopenhauer jednocześnie przewrotnie przedstawia erystyczne „sposoby” ubrane w formę błyskotliwie sformułowanych „porad”. Wiele z nich stanowi zresztą powtórzenie myśli zawartych w *Topikach* i *O dowodach sofistycznych* – wcześniejszych o kilkanaście wieków dzieł napisanych przez Arystotelesa (384–322 przed Chr.), teoretyka zarówno logiki, jak i sztuki dyskusji. Niezwykle ciekawe jest dokonane przez Tadeusza Kotarbińskiego ujęcie erystyki jako szczególnego przypadku walki i zastosowanie wskazań jej teorii (por. [3], [4]) do erystyki.

Niewątpliwie znajomość technik erystycznych jest przydatna. Po pierwsze, z oczywistych powodów warto umieć rozpoznać argumentację podstępną; po drugie – pewna liczba chwytów erystycznych pozostaje w pełnej zgodzie z zasadami *fair play* i może znaleźć zastosowanie w lojalnej względem przeciwnika argumentacji, towarzyszącej sporowi – nie jest przecież naganne, ogólnie rzecz biorąc, przedstawianie swoich argumentów w sposób sprawny i zapewniający im odniesienie maksymalnego skutku, zwłaszcza jeśli argumenty te mają służyć słusznej sprawie, np. ujawnieniu ważnej prawdy albo zdemaskowaniu fałszu. O moralnej zresztą ocenie takiego czy innego chwytu erystycznego rozstrzyga w ostatecznej instancji cel, który ma być osiągnięty przez zwycięstwo w dyskusji: czy skłócenie chorego dziecka naciąganiem argumentem do wypicia gorzkiego lekarstwa musi być naganne?

Rzadko spotyka się dyskusje w każdym calu i do końca erystyczne, w których adwersarze, nie bacząc na słuszość i prawdę, prą wyłącznie w kierunku pogwałcenia drugiej strony (por. *↑victus, sed non convictus*). Z wyjątkiem sytuacji silnego zaangażowania emocjonalnego, występującego np. przy zderzeniu się opartych na emocjach przeciwnych postaw prezentowanych przez strony, albo też namiętności wy-

nikających z innych powodów, spotykamy się raczej z dyskusjami tylko podbarwionymi erystycznie, albo też pojedynczym erystycznym wybiegiem użytym w ferworne gorącej dyskusji przez jedną, czy drugą stronę. Do dyskusji prowadzonych z myślą przede wszystkim o zwycięstwie należy typowa konfrontacja stron w sądzie. Tutaj jednak narzucona procedura oraz kontrola sprawowana przez wykwalifikowanego sędziego stanowią zaporę przed stosowaniem mniej wybrednych metod. W życiu publicznym częściej areną erystycznych potyczek są debaty polityczne, adresowane do mniej krytycznego, rozgorączkowanego odbiorcy telewizyjnego lub radiowego.

Jak powiedzieliśmy, wiele technik erystycznych nie ma manipulatorskiego charakteru; wskazówki sztuki erystycznej służyć mogą lojalnemu, uczciwemu, a jednocześnie skutecznemu prowadzeniu sporu we wszystkich tych sytuacjach, gdzie w myśl przyjętych społecznie zasad i zwyczajów konieczne jest, by kontrowersyjna kwestia rozstrzygana była w drodze konfrontacji słownej.

§ 1. Okoliczności walki erystycznej

Każda wymiana argumentów odbywa się w jakimś otoczeniu, miejscu, w obecności jakichś osób, przy ustalonej procedurze itp. Erystyk rozpatruje wszelkie okoliczności sporu pod kątem ich wykorzystania do własnych celów. Możliwości manewru daje mu:

a. Przyjęta procedura sporu, czyli zasady zapisywania do głosu, wyznaczania osób zabierających głos, kolejność zabierania głosu, ustalania przewodniczącego, arbitrow, metoda podejmowania decyzji, czas i miejsce oraz sposób głosowania, itp. Typowym – zresztą całkowicie lojalnym wobec przeciwnika – manewrem na tym polu jest dążenie do zapewnienia sobie pierwszego i/lub ostatniego miejsca w kolejności zabierania głosu – w zależności od tego, co jest w danej sytuacji dogodniejsze (p. *Czy zabierać głos na początku, czy na końcu debaty?*, omówione w haśle ↑perswazja).

b. ↑*Onus probandi*; zwykle o wiele trudniej jest dowodzić, niż wyszukiwać luki w dowodzie. Dlatego erystyk stara się zrzucić ciężar dowodzenia na przeciwnika. Manewr taki jest moralnie dopuszczalny, chyba że istnieje w danym przypadku oczywista i sprawiedliwa reguła wyznaczająca *onus probandi*.

c. Ustalenie przedmiotu sporu: tego, jaka konkretnie sprawa ma być rozstrzygana. Często, pomimo wyraźnego zarysowania sporu, istnieje duża dowolność w doborze konkretnej kwestii, jaka ma być dyskutowana. Przebiegły erystyk dąży do walki na polu najwygodniejszym dla siebie. Tak więc niekiedy stara się ściśle ustalić korzystnie dla siebie przedmiot sporu i odrzuca wychodzące poza niego argumenty przeciwnika jako „nie należące do tematu” (nie zawsze musi to być chwyt nieuczciwy). W innych przypadkach, jeśli jest to dla niego wygodne, stara się maksymalnie rozszerzyć teren sporu, tak aby jego błyskotliwe, choć nie na temat argumenty wydawały się właściwe.

Jeśli na erystyku spoczywa ↑*onus probandi*, stara się on, by twierdzenie, którego ma bronić, było jak najsłabsze (por. ↑*twierdzenie mocne*). Odwrotnie: jeśli obowiązek przeprowadzenia dowodu spoczywa na barkach przeciwnika, erystyk dąży do wzmocnienia spornego twierdzenia.

d. Pozbawiony skrupułów erystyk wykorzystuje wszelkie dostępne mu środki wpływu psychologicznego na publiczność, sędziów, przeciwnika. Do typowych manipulacji należą tu różnego rodzaju „wojny nerwów”, gra na zwłokę, odraczanie dyskusji, dezorientowanie itp. (por. § 3.).

§ 2. Strategia i taktyka

Podstawowym warunkiem, który należy spełnić przygotowując się do prowadzenia sporu, jest zdobycie odpowiedniej wiedzy rzeczowej. Walka z kompetentnym, biegłym w temacie przeciwnikiem, operującym ścisłymi danymi, liczbami, faktami, datami, jest z reguły niezwykle trudna. W niektórych przypadkach brak dorównującej przeciwnikowi wiedzy z góry wyklucza nawiązanie równorzędnej walki.

Drugim elementem przygotowania się jest rozpoznanie okoliczności sporu (por. § 1.) oraz zamiarów i sił przeciwnika. W bardzo wielu dyskusjach (problem aborcji, kary śmierci, eutanazji) da się z góry przewidzieć linię argumentacji przeciwnika i odpowiednio przygotować się do jej odparcia. Często można uprzedzić posunięcia przeciwnika, wytrącając mu z ręki jego główną broń. Na przykład przewidując zarzuty, sami je sobie stawiamy (odpowiednio je formułując!), a następnie błyskotliwie odpieramy (por. ↑*prolepsis*). Prognozowanie posunięć przeciwnika powinno być uzupełnione wartościowaniem: określeniem, które argumenty są mocniejsze (także: trudniejsze do zwalczania w danej sytuacji, zgodne z opiniami audytorium, itp.), a które stosunkowo słabe.

Trzeba pamiętać, że również przeciwnik próbuje przewidzieć nasze zamiary, i starać się o wynalezienie posunięć *zaskakujących* go.

Przygotowanie, na podstawie uprzedniego rozpoznania (p. wyżej), odpowiedniego planu działania w dyskusji to kolejny element przygotowania się do sporu z przeciwnikiem. Plan taki wytycza postępowanie w kolejnych fazach walki. Dobry plan jest elastyczny, to znaczy taki, że da się go zaadaptować do sytuacji odbiegających od przewidywań: zawiera on różne warianty oraz zapasowe środki działania.

Względny szeroko rozumianej ekonomii nakazują rozwijanie starań, by realizować własne zamierzenia przy użyciu minimum sił. Pierwsze proste wskazanie jest następujące: nie należy koncentrować się na dowodzeniu *falszywości* twierdzeń przeciwnika tam, gdzie do naszych celów wystarczy wykazać ich niedostateczne uzasadnienie – co jest zwykle dużo łatwiejsze (podobny problem omówiony jest w haśle ↑*quid nimum probat, nihil probat*). Nie należy też poświęcać uwagi mało ważnym, marginalnym enuncjacjom oponenta. Główny atak powinien być skierowany na te twierdzenia, które w obrębie stanowiska przeciwnika są zarazem fundamentalne i względnie słabe. Jeśli, np., stanowisko przeciwnika opiera się łącznie (por. *diagram argumentu* w haśle ↑*argument*) na przesłankach A, B, C, to nie ma powodu, by atakować kolejno każdą z tych przesłanek z osobna. Do podważenia stanowiska przeciwnika wystarczy bowiem obalenie tylko jednej, dowolnie wybranej spośród nich – oczywiście wybiera się tę, która jest najłatwiejsza do zwalczania.

Zasada ekonomii nakazuje też używanie własnych środków tak, by wyrzucić nimi jak najwięcej szkód przeciwnikowi. Nie warto więc np. zdradzać swoich głównych zamierzeń przy okazji mało ważnej, drugoplanowej potyczki. Mało ważne

zwycięstwo w takiej potyczce daje wtedy przeciwnikowi okazję do przygotowania się na główny atak. Zalecenie wiązania sił przeciwnika minimalnymi siłami własnymi dotyczy starań, by przeciwnik kruszył kopie o sprawy mało istotne. Sytuacja idealna dla nas powstaje wtedy (uwaga: moralnie śliskie!), gdy zazarcie walczymy z przeciwnikiem o sprawę, od której wynik dyskusji wcale nie zależy, podczas gdy czas pracuje na naszą korzyść (np. mamy za sobą presumpcję – p. *onus probandi*).

Zapewnienie sobie *inicyjatywy* obejmuje wszelkie działania gwarantujące nieustanny wpływ na bieg dyskusji i kontrolowanie jej etapów. Na przykład gdy przewidujemy, że przeciwnik zaatakuje nas na jakimś odcinku, wcześniej wystąpimy z jeszcze ważniejszym atakiem na przeciwnika, odsuwającym jego zamierzenia na drugi plan. Innym sposobem wywierania wpływu na bieg dyskusji są manewry proceduralne (por. § 1).

Chytre wprowadzanie przeciwnika w błąd należy do typowych taktyk erystycznych.

§ 3. Niektóre szczególne chwytły i metody

Wyliczmy teraz pewne typowe dla erystycznych zmagani fortele i chwytły, głównie nielojalne:

(1) Stosowanie tzw. *ekspansji erystycznej* – zachowania zmierzającego do wywołania chaosu, dezorientacji. Arogancja, napastliwość, hałaśliwość niekiedy umożliwiają zdominowanie drugiej strony, zabicie z tropu przeciwnika, zwłaszcza takiego, który nie potrafi odpowiedzieć pięknym za nadobne...

(2) Oszukańcza taktyka polegająca na stwarzaniu rozmaitych komplikacji, wytwarzaniu zamętu poprzez dygresje i włączaniu do dyskusji coraz to nowych problemów, rozwijaniu drobniawczych acz zbędnych interpretacji, a wszystko po to, by zgubić wątek, skierować dyskusję na inne tory lub odwrócić uwagę przeciwnika od planowanego ataku.

(3) Ten, kto ma za sobą audytorium, wydaje się mieć rację (por. *argumentum ad auditores*) – toteż erystyk zabiega usilnie o poparcie słuchaczy, wykazuje, że między poglądami słuchaczy a przeciwnika jest sprzeczność: niech przeciwnik zwalcza poglądy audytorium.

(4) Zwalczanie przeciwnika jego własną bronią polega na wykorzystaniu jego argumentów do własnych celów (p. *retorsio argumenti*).

(5) Domaganie się od przeciwnika, by to on uzasadniał swoją tezę, wbrew oczywistej w danym przypadku regule *onus probandi* (uważasz, że Bóg nie istnieje? – udowodnij mi to).

Stosowanie się do takich oto wskazówek:

(6) Odwoływać się do twierdzeń przeciwnika wyrażając się możliwie najbardziej ogólnie, nawet gdyby formułował swe twierdzenie szczegółowo [Schopenhauer].

(7) Ujmować tezę przeciwnika w możliwie najprostszych słowach, bo wtedy łatwiej ją zaatakować [Arystoteles].

(8) Własne tezy formułować bardzo wąsko i szczegółowo, obudowywać je licznymi zastrzeżeniami [Schopenhauer]. W twierdzeniach zbliżać się do sądów, które z natury rzeczy są wielce prawdopodobne („Będzie lepiej, albo gorzej”, „Jeśli zarobki spadną, a bezrobocie się zwiększy przy rosnącej inflacji, to zwiększy się też liczba niezadowolonych”).

(9) Metoda tezy i *antytezy*: przedstawiać tezę, do której pragnie się przekonać oponenta, wraz z jej antytezą sformułowaną tak przesadnie i niedorzecznie, że oponent sądząc mylnie, iż ma do wyboru ją i tezę, wybiera tę ostatnią. Na przykład sprytny adwokat, pragnąc nakłonić świadka do zeznania korzystnego dla oskarżonego, pyta: Czy oskarżony sprawił na świadku wrażenie przeciętnego, choć być może nieco niesforemego młodzieńca, czy też sadyistycznego, ządnego krwi mordercy? Pragnąc przekonać kogoś do słuszności pomysłu, by – powiedzmy – dzieci były zaopatrywane w buty przez państwo, formułuje się antytezę w postaci pytania: Czy dzieci mają chodzić bez butów?

(10) Używać trywialnych synonimów w celu ukrycia błędnego koła (por. *petitio principii*) we własnej argumentacji; używać synonimów nacechowanych emocjonalnie (por. *synonim*).

(11) Stosować zabieg tzw. *fabrykowania konsekwencji*: „z wypowiedzi przeciwnika wyprowadzić sztucznie przez fałszywe wnioskowanie i przekraczanie pojęć twierdzenia, które wcale nie były w niej zawarte ani też nie były zamierzone” [Schopenhauer]

(12) Udać obiektywizm, rzetelność, np. poprzez stawianie samemu sobie zarzutów, przyznawanie się do uchybień, przyznawanie racji przeciwnikowi (w kwestiach drugorzędnych). [Arystoteles]

(13) Doprowadzić przeciwnika do gniewu. [Schopenhauer] (Jak podaje Arystoteles: „elementarnym sposobem rozniewania przeciwnika jest wywołanie wrażenia, że chce się mu wyrządzić krzywdę, i w ogóle bezczelne zachowanie się”.)

(14) „Drażnić przeciwnika swoim oporem, tak aby swoje twierdzenie w rozdrażnieniu rozszerzył poza granice prawdy”. [Schopenhauer]

(15) Ukrywać cel, do którego się dąży, ukrywać swe plany, kluczyć, np. podawać przesłanki nieistotne w celu ukrycia wniosku, jaki zamierza się w ogóle z przesłanek wyciągnąć. „Nie zdradzać, które przesłanki są istotne, starać się, by przeciwnik przyjął je w postaci luźnej i rozproszonej”. [Schopenhauer]

(16) Rozwlekać argumentację i wtrącać rzeczy, które nie mają w niej żadnego znaczenia. [Schopenhauer]

(17) Na kolejnych etapach argumentacji nie przedstawiać kolejnych wniosków, ale wyciągnąć je na końcu jeden po drugim. [Arystoteles, Schopenhauer]

(18) Nie spieszyć się z podaniem ostatecznego wniosku, raczej podać coś, z czego ten wniosek konieczne i oczywiście wynika. [Arystoteles]

(19) Nie obstawać uporczywie przy ważnym dla siebie twierdzeniu pomocniczym, by nie zdradzać, że to twierdzenie ma dla nas istotne znaczenie, i nie pobudzić przeciwnika do tym większego oporu. [Schopenhauer]

(20) Szybko przechodzić od jednego do drugiego ogniwa rozumowania, tak by przeciwnik nie nadązał, i przez to nie był w stanie wykryć słabości argumentacji. [Arystoteles, Schopenhauer]

(21) Gdy przeciwnik zgodzi się na coś dotyczącego szczegółu, należy od razu przejść do uogólnienia i o nic już nie pytać, traktując ogólne twierdzenie jako dowiedzione. [Schopenhauer]

(22) Udać bezczelnie, pomimo ewidentnej porażki w wykazaniu swojej tezy, że teza została wykazana, kończąc wywód słowami „a wobec tego to a to jest prawdą”. [Schopenhauer]

(23) Traktować, bez pytania przeciwnika, potrzebne przesłanki jako dowiedzione. [Schopenhauer]

(24) Zmuszać przeciwnika do wielokrotnego powtarzania tego samego argumentu: oprócz wybicia przeciwnika z rytmu, osiąga się to, że powtórzony wielokrotnie argument oparty na samym tylko błyskotliwym sformułowaniu czy metaforze – traci wiele ze swego blasku.

(25) Domagać się od przeciwnika dowodzenia nawet rzeczy oczywistych; odmawiać, pod byle pozorem, uznania jego przesłanek za prawdziwe.

(26) Przewidywać, które przesłanki są dla przeciwnika najistotniejsze, i uporczywie nie zgadzać się na ich przyjęcie. [Schopenhauer]

(27) „Jeśli widzimy, że przeciwnik chwycił się jakiejś argumentacji, którą nas pobije, to nie wolno dopuścić do tego, by ją doprowadził do końca, zastosować np. „dywersję” – zacząć mówić o czymś zupełnie innym, tak jakby to należało do tematu” [Schopenhauer]; p. ↑ *mutatio controversiae*.

(28) Gdy przeciwnik wykaze nam bezspornie swoją rację w jakimś punkcie pośrednim swoich wywodów zużywając na to dużo energii i czasu, za chwilę powracać do tego punktu, tak jakby nigdy nie było o nim mowy; p. ↑ pytanie w argumentacji.

(29) Pamiętać, że przeciwnik może zdradzać swoje słabe punkty np. przez dawanie informacji wymijającej, zmienianie tematu itd. „Jest to oczywiście znak, by punkty te uporczywie i możliwie najgłębiej dążyć” – pisze Schopenhauer.

(30) Nigdy nie mówić wyraźnie, że zgadzamy się na kolejne, choćby bezsporne, punkty wyводу przeciwnika; mówić zawsze np.: „no, dajmy na to, że tak jest”, „powiedzmy, że tak”, wykazując rzekomo dobrą wolę, jakby pokazując, że patrzymy przez palce na luki jego rozumowania.

(31) „Jeśli przeciwnik złośliwie nie zgadza się na to, co jest potrzebne do dowodu, trzeba postawić pytania negatywne i stworzyć pozór, jakoby się oczekiwało odpowiedzi przeciwniej”. [Schopenhauer]

(32) „Jeśli atak się nie powiódł, należy zaatakować inne jeszcze poglądy przeciwnika, choćby te, o których na początku dyskusji nie było mowy, a które łatwiejsze są do zaatakowania”. [Schopenhauer]

(33) Niekiedy skutecznym środkiem jest „psychoanaliza” dotycząca osoby przeciwnika, stawianie „diagnozy”, złośliwe „tłumaczenie”, dlaczego przeciwnik twierdzi to, co twierdzi (*nie wypada mu mówić nic innego, chce koniecznie wygrać w sporze, głupio mu przyznać się do błędu, jest w opozycji, a więc musi krytykować*).

(34) Wskazywać nikczemne motywacje przeciwnika: kieruje się on nienawiścią, chęcią zysku, uprzedzeniami, chce wyzyskać niektóre fakty do swoich brudnych celów.

(35) „Na argument sofistyczny odpowiedzieć argumentem jeszcze bardziej sofistycznym, jeśli się taki nasuwa”. [Schopenhauer]

(36) Złośliwie mylić to, co przeciwnik *twierdzi*, z tym, co tylko *chciałby*, by było prawdą, albo co mu jest na rękę.

(37) Domagać się od przeciwnika odpowiedzi na pytanie oczywiste, sugerując, że stanowi ona fundament dowodu. Wtedy przeciwnik albo wypowiada paradoks, np. zaprzeczając czemuś całkowicie oczywistemu – a wówczas natychmiast zostaje pobity, albo przystaje na określoną odpowiedź, w rezultacie czego powstaje wrażenie, że dowód został ukończony. [Arystoteles, Schopenhauer]

(38) „Jeśli jest mowa o jakimś ogólnym pojęciu, które nie ma własnej nazwy, lecz musi być określone obrazowo przez porównanie, to musimy wybrać porównanie korzystne dla naszego twierdzenia” [Schopenhauer]. Ogólnie: używać korzystnych dla siebie, sugestywnych nazw (por. ↑ nazwa perswazyjna, ↑ synonim).

(39) Przy każdym twierdzeniu przeciwnika badać, czy w jakiś sposób, choćby tylko pozornie, nie znajduje się ono w sprzeczności z czymś, co przeciwnik powiedział lub przyznał wcześniej, bądź z regułami jakiejś szkoły, sekty, którą on pochwała i aprobuje, lub z postępowaniem zwolenników tej sekty – choćby nawet zwolenników nieszczerých i pozornych – bądź wreszcie z jego własnym sposobem postępowania [Arystoteles, Schopenhauer]; por. ↑ *argumentum ad concessis*.

(40) Zastosować niespodziewane rozróżnienie, które pozwoli zmienić – np. osłabić – treść własnej tezy, a przez to uniknąć klęski. W poniższym dialogu unik taki stosuje dyskutant X:

X: *Zadna ludzka wiedza nie jest pewna – nie ma ani jednego twierdzenia pewnego w stu procentach.*

Y: *To znaczy, że nie jest stuprocentowo pewne, że $2 + 2 = 4$?*

X: *Oczywiście nie miałem na myśli matematyki!*

(41) Przesunąć, gdy przeciwnik żąda skonkretyzowania zarzutów, sprawę w sferę ogólników i niewiele znaczących frazesów.

Przykład: „Musimy wytłumaczyć, dlaczego nie należy ufać pewnej określonej fizycznej hipotezie; zacytnamy wtedy mówić o omyślności ludzkiej wiedzy, ilustrując ją na różnych przykładach.” [Schopenhauer]

(42) „Jeśli przy jakimś argumentcie przeciwnik niespodziewanie wpada w złość, należy na ten właśnie argument kłaść specjalny nacisk – widocznie został tu dotknięty jakiś słaby punkt jego rozumowania”. [Schopenhauer]

(43) Ironicznie zgłaszać swoją niekompetencję (zwł. w relacji profesor – student): „może to i prawda, co Pan mówi, ale ja tego po prostu nie rozumiem” – przez co sugeruje się, że wypowiedzi przeciwnika są nonsensowne. [Schopenhauer]

(44) Potok bezsensownych słów – podawać wiele niezrozumiałych, ale ubranych w uczoną frazeologię nonsensów jako zespół niezaprzeczalnych dowodów. [Schopenhauer]

(45) Obalenie dowodu przeciwnika traktować jako dowód fałszywości jego twierdzenia; por. ↑ *argumentum ad ignorantiam*.

(46) Gdy chodzi o referowanie tez przeciwnika: jego poglądy referować (niejako w jego imieniu) formułując je niezręcznie, koślawo, używając nieadekwatnych, zbyt mocnych słów, z ironicznym komentarzem; por. ↑ *słomiana kukła*.

(47) Zadać pytanie, a następnie odpowiedzieć na nie samemu jakby w imieniu przeciwnika, naśladować opacznie tok jego myślenia – „na pewno odpowiesz, że...”

[1] Arystoteles, *O dowodach sofistycznych*

[2] Arystoteles, *Topiki*, ks. VIII

[3] M. M. Czarnawska, *Współczesny sofista czyli nowe chwytły erystyczne*

[4] M. Gilbert, *Jak wygrać spór*

[5] T. Kotarbiński, *L'Eristique – cas particulier de la théorie de la lutte*

[6] T. Kotarbiński, *Z zagadnień ogólnej teorii walki*

...a...l...a...b...l...b...c...l...c...d...l...

Często stopniowane ułożenie kolejnych członów jest skojarzone z następstwem zdarzeń, bądź zależnościami przyczynowo-skutkowymi.

Jeśli człony wypowiedzi tworzą gradację opadającą (por. ↑gradacja), to figurę taką nazywa się antyklamaksem.

Przykłady:

(1) *Po pierwsze, nikt nie czyta; jeśli czyta – to nie rozumie; jeśli rozumie, to natychmiast zapomina.* [S. Lem]

(2) [...] *lecz chlubiśmy się także z ucisków, wiedząc, że ucisk wyrabia wytrwałość, a wytrwałość – wypróbowaną cnotę, wypróbowana cnota zaś – nadzieję. A nadzieja zawieść nie może [...]* [Rz 5, 3–5]

(3) Klimaks był ulubioną figurą sławnego sofisty i retora Gorgiasza (483–375 przed Chr.), który powiadał, że: *nic nie istnieje; jeżeli zaś istnieje – to i tak jest niepoznawalne; jeśli zaś nawet bywa poznawalne – to jednak wiedza o tym nie może być przekazana innym.*

2. klimaks *sensu largo* = ↑gradacja.

G. Levin, *Brief Handbook of Rhetoric*
J. Ziomek, *Retoryka opisowa*

KOLON (gr. κῶλον, *kolon* – człon; łac. *membrum*) *ret.* ↑figura słów: lapidarne przedstawienie myśli za pomocą skróconych członów wypowiedzi. Na przykład:

I nieprzyjacielowi pomogłeś, i przyjacielowi nie wyrządziłeś krzywdy.
[Cyceron]

por. ↑brachylogia.

M. Korolko, *Sztuka retoryki*
Słownik terminów literackich

KOMPOZYCJA (gr. τάξις, *taksis* – porządek, układ; łac. *compositio, dispositio, distributio*) *ret.* dział tradycyjnej retoryki traktujący o zagadnieniach konstrukcji wypowiedzi z punktu widzenia jej komunikatywności, perswazyjnej skuteczności oraz walorów estetycznych.

Organizacja wypowiedzi perswazyjnej – tak mówionej, jak pisanej – wpływa na jej efektywność. Tekst perswazyjny nie powinien stanowić luźnego, nieuporządkowanego wyliczenia argumentów. Wybór i kolejność przedstawianych treści, myśli i argumentów, odpowiedni układ i porządek wprowadzania kolejnych elementów oraz ich dostosowanie do okoliczności, zwłaszcza: rodzaju audytorium i jego poziomu intelektualnego, nastawienia do mówcy (autora tekstu) oraz do proponowanych tez, wiedzy na temat przedmiotu argumentacji itp., są czynnikami wpływającymi na skuteczność perswazji. Należy zatem:

Każdy motyw [...] 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 nasuwającym się wniosku.
[M. Maykowska, cyt. za: M. Korolko, *Sztuka retoryki*]

Mowa skonstruowana według klasycznych zasad zawiera następujące części:

- a. wstęp (gr. προοίμιον, *prooimion*, łac. *exordium*);
- b. przedstawienie problemu (gr. πρόθεσις, *prothesis*, łac. *narratio*);
- c. podział (gr. μερισμός, *merismos*; łac. *partitio, divisio*);
- d. argumentacja (gr. πίστις, *pistis*, ἀπόδειξις, *apodeiksis*; łac. *argumentatio*),

a w jej ramach:

- potwierdzanie (gr. πίστις, *pistis*; łac. *confirmatio, probatio*),
- obalanie (gr. λύσις, *lysis*; łac. *refutatio*);

- e. zakończenie (gr. ἐπίλογος, *epilogos*; łac. *conclusio, peroratio*).

Poniżej omówimy elementy mowy na tle ogólnych zasad konstrukcji tekstu perswazyjnego, uwzględniających badania prowadzone współcześnie. O ile tradycyjna retoryka koncentrowała się wyłącznie na wygłaszanych przed audytorium oracjach, o tyle w niniejszej prezentacji przedstawimy zasady dotyczące budowy wszelkich tekstów perswazyjnych, zarówno mówionych, jak i pisanych.

Tytuł i pierwsze zdanie

W tekście pisanym zarówno tytuł, jak i pierwsze zdanie mogą spełnić ważną rolę: przyciągnąć uwagę czytelnika i zachęcić do zapoznania się z treścią całości. Dobrze dobrany tytuł jest oryginalny, intrygujący, efektywnie wprowadza w temat. Tym większa jego rola, im krótszy przekaz informacji.

Treść pierwszego zdania wypowiedzi może stanowić ważną zachętę do przeczytania całości. Często stosowanym dziennikarskim chwytem jest tzw. „hak narracyjny” w postaci wysuniętego na początek artykułu paradoksu, zestawienia szokujących faktów, soczystej anegdoty, opisu wstrząsającego wydarzenia, zestawienia intrygujących liczb, wpadających w oko nazwisk sławnych ludzi, itp.

Wstęp

W pewnych przypadkach, gdy np. przedmiot wypowiedzi jest nieskomplikowany, a sama wypowiedź – krótka, nie ma potrzeby stosowania wstępu. W innych przypadkach wstęp ma do odegrania ważną rolę, w pełni docenioną już przez starożytnych retorów. Powinien przyciągnąć uwagę audytorium, zwrócić ją na temat i wywołać zainteresowanie przedstawianymi treściami oraz przygotować słuchaczy do zaznajomienia się z prezentowanymi ideami. Niekiedy wstęp ma przekonać słuchacza o tym, że korzystne dla niego jest zaznajomienie się z resztą wystąpienia. Niezwykle istotną, a często pierwszoplanową, funkcją wstępu jest pozyskanie sympatii i zaufania audytorium (*źródło* w hasle *↑perswazja*) poprzez odpowiednią autoprezentację oraz przedstawienie intencji autora. W ramach wstępu wprowadza się często główną myśl perswazji i szkicuje rozwijaną później ocenę problemu.

Spełnić powyższe funkcje może też dobrze przemyślany, niekonwencjonalny wstęp w postaci dowcipu, *↑*pytania retorycznego, osobistego wspomnienia, żartobliwej zapowiedzi treści wystąpienia, itp.

Długość wstępu, według opinii praktyków, nie powinna przekraczać 15% całości wypowiedzi.

Podział i tranzycje

Podział (łac. *partitio, divisio*) jest to umieszczony w części początkowej zwięzły plan wystąpienia, w rodzaju stwierdzeń:

Zajmę się najpierw X, potem będę mówił o Y, a skończę na Z.

Chcę poruszyć trzy kwestie: pierwsza to X, druga Y, trzecia Z.

Z kolei tranzycje (łac. *transitio* – przejście) wskazują przechodzenie do kolejnych części wystąpienia. Są to wypowiedzi w rodzaju:

Zacznę od odpowiedzi na pytanie...

Tyle o sprawie X; jeśli chodzi o Y, to przypominam...

To był pierwszy punkt patrzenia na sprawę, przedstawię teraz jeszcze inny.

Pozwolę sobie na krótką dygresję...

Zarówno podział, jak i tranzycje tworzą łatwo uchwytną dla słuchaczy ramę wypowiedzi, porządkując ją poprzez uwypatnianie jednostek kompozycyjnych. Dzięki temu słuchacze mogą skupić uwagę na prezentowanych treściach.

Dygresje

Dygresje, czyli chwilowe odejścia od tematu (por. *↑*dygresja), stanowią remedium na znudzenie słuchacza, dając mu chwilę wytchnienia. Dobrze dobrana dygresja: krótka historyjka, dowcip, pozwala na uniknięcie nieprzyjemnej monotonii, ożywia uwagę słuchacza i utrzymanie jego dobrego nastroju. Melchior Wańkowicz pisze o amerykańskim sposobie pobudzania audytorium do śmiechu („odśmiewania”) co 15 minut. Dygresje mają zastosowanie przede wszystkim w mowie wygłaszanej „na żywo”, słowo pisane rzadko wymaga takiej formy wypowiedzi.

Długość wypowiedzi

Częściej grzeszy się przeciąganiem i rozwlekłością mowy, niż jej nadmierną skrótowością. Dobry tekst perswazyjny powinien zawierać to, i tylko to, co jest niezbędne do osiągnięcia zamierzonego celu. Według słów jednego z praktyków sztuki wymowy, należy „powiedzieć, co się ma do powiedzenia, a następnie skończyć”. Odstępstwo od zasady „redakcja to redukcja” usprawiedliwia wyłącznie obranie peryferycznej strategii perswazji (p. *↑*perswazja), w której sama długotrwłość mowy ma oddziaływać perswazyjnie na odbiorcę.

Powtarzanie, „golden three”

Właściwe, dokładne i wielostronne objaśnienie głównych myśli wywodu perswazyjnego wymaga w niektórych przypadkach kilkakrotnego ich powtórzenia, a nawet ustawicznego do nich powracania w toku wywodów. Dzieje się tak wówczas, gdy zachodzi obawa, że słuchacz może przeoczyć, przez nieuwagę opuścić, albo też nie zrozumieć szczególnie ważnego elementu przekazu. Zwłaszcza słowo mówione wymaga takich zabiegów, jako że tekst pisany umożliwia odbiorcy kilkakrotną analizę mniej zrozumiałych fragmentów. Specjalnym rodzajem powtórzenia jest podsumowanie dokonywane po kolejnej jednostce tekstu.

Zasada „złotej trójki” (ang. *golden three*) głosi, że główna myśl powinna być powtórzona trzy razy. Przywołanie jej na początku mowy zapoznaje słuchacza z nową dla niego ideą; jej pełniejszą analizę przy drugim powtórzeniu umożliwia

wprowadzona tymczasem informacja. Trzecie powtórzenie pozwala odbiorcy powiązać myśl z całością przekazu, ocenić ją w tym kontekście i zapamiętać. Powtarzanie tej samej myśli nie tylko pozwala lepiej ją zrozumieć, ale akcentuje jej doniosłość.

Wypróbowaną i szeroko zalecaną przez dawnych retorów oraz współczesnych nam praktyków metodą jest powtarzanie tej samej myśli różnymi sposobami, przy użyciu odmiennych słów, środków stylistycznych (por. ↑figury retoryczne, ↑trop, ↑amplifikacja), ilustrujących przykładów, itp.

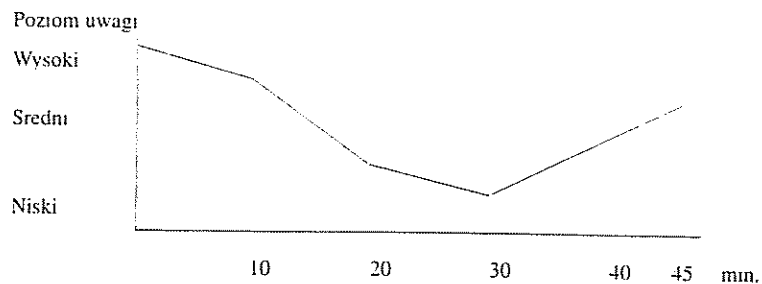
Dodajmy, iż nieumiejętne, niepotrzebne stosowanie powtórzeń powoduje, że mowa staje się rozwlekła i nudna. Powtarzanie, jak każdy zabieg retoryczny, skuteczne jest tylko wtedy, gdy stosuje się je wówczas, gdy jest naprawdę potrzebne, i z właściwym wyczuciem zasad sztuki wymowy.

Zbijanie zarzutów

Przedmiotem perswazji są z reguły problemy kontrowersyjne, co do których rozbieżne opinie oparte są na różnorodnych racjach i argumentach. W skutecznej perswazji konieczne bywa – zwłaszcza gdy proponowane tezy są dla słuchaczy paradoksalne i wywołują silny opór – nie tylko przedstawienie racji „za”, lecz również ustosunkowanie się do znanych słuchaczowi argumentów „przeciw”. Zręczny autor tekstu potrafi uprzedzić wątpliwości, które prawdopodobnie pojawią się w umyśle słuchacza, jasno i wyraźnie je sformułować – i przekonująco oddalić.

Poziom natężenia uwagi słuchaczy

Badania wykazują, że w trakcie trwania czterdziestopięciominutowego wystąpienia najwyższy poziom uwagi słuchaczy występuje na początku oraz na końcu, przy czym na końcu jest nieco niższy niż na początku (dane te dotyczą sytuacji, gdy słuchacze znają z góry czas trwania wystąpienia). Przebieg zmian koncentracji uwagi przedstawia dokładniej następujący wykres:



Wiedza o przebiegu zmian intensywności koncentracji uwagi dostarcza wskazówek co do sposobu rozmieszczenia najważniejszych treści przekazu: powinny one znaleźć się na początku (do dwudziestej minuty) oraz na samym końcu wypowiedzi. Zasada, że uwaga słuchacza jest najwyższa na początku i na końcu, ma charakter ogólny – dotyczy wszelkich, nie tylko czterdziestopięciominutowych okresów.

Zakończenie

Podstawowa funkcja zakończenia to przypomnienie i utrwalenie zasadniczych idei i argumentów (trzecia faza „złotej trójki” – p. wyżej). Winno ono zawierać

powtórzenie głównej tezy i najważniejszych wspierających ją argumentów, które zyskują wówczas na znaczeniu, gdyż słuchacz postrzega je w kontekście całości przedstawionych mu informacji (por. ↑*anacephalaeosis*, ↑*epilogos*). Należy również przypomnieć i ewentualnie uzupełnić swoją odpowiedź na wątpliwości i zarzuty. Długość zakończenia powinna stanowić od 5% do 15% trwania całego przekazu.

Kiedy przedstawiać poglądy budzące sprzeciw odbiorcy?

Zwykle istnieje, mniej lub dalej idąca, rozbieżność pomiędzy prezentowanymi poglądami autora wypowiedzi perswazyjnej a poglądami odbiorców. Badania wykazują, że najkorzystniej jest przedstawiać najpierw te poglądy, które są wspólne dla autora i odbiorcy, by dopiero potem przejść do poglądów kontrowersyjnych (por. *argumentacja dwustronna* w haśle ↑perswazja).

Problem, a następnie jego rozwiązanie, czy odwrotnie – rozwiązanie, a potem problem?

Prezentacja problemu, a następnie jego rozwiązania zapewnia większą skuteczność niż kolejność odwrotna, kiedy np. przedstawia się ideę, a dopiero później pokazuje, że daje ona rozwiązanie jakiegoś problemu.

Kolejność argumentów

Czy korzystniejsze jest prezentowanie najmocniejszych argumentów na końcu, czy na początku przekazu? Badania wykazują, że nie ma tu większej różnicy, jakkolwiek nieznacznie korzystniejszy jest układ rosnący (tzw. ↑*klimaks*), kiedy zaczyna się od słabszych argumentów, a kończy na najmocniejszych. O właściwej kolejności argumentów mogą przesadzić konkretne warunki: gdy trzeba się liczyć z możliwością przerwania wystąpienia, ograniczonym jego czasem – lepiej zacząć od argumentów najmocniejszych, by nie stracić szansy ich przedstawienia.

Czy samemu wyciągać ostateczne konkluzje, czy pozostawić je do wyciągnięcia słuchaczom?

Badania wykazują, że większą skuteczność mają przekazy perswazyjne, w których autor sam wyciąga ostateczne konkluzje oraz jasno i wyraźnie je przedkłada. Pozostawienie domyślności odbiorcy „narzucających się” wniosków nie zwiększa efektywności perswazji, a nawet niesie ryzyko, że audytorium wyciągnie wnioski przeciwne do zamierzonych.

Najpierw cytaty, czy nazwisko autora?

Przy powoływaniu się na twierdzenia ekspertów (p. ↑argument z autorytetu) należy rozważyć wiarygodność danego eksperta (autorytetu) dla odbiorcy. Jeśli cytowany autor cieszy się wysoką estymą i szacunkiem odbiorcy, korzystniej jest wymienić nazwisko autora przed cytatem. W przeciwnym wypadku należy najpierw przytoczyć myśl, a dopiero potem nazwisko jej autora.
por. ↑perswazja.

K. E. Andersen, *Persuasion. Theory and Practice*
S. Hamlin, *Jak mówić, żeby nas słuchali*
A. G. King, *Effective Communication*
W. Kochański, *Retoryka*

X: *To jest właśnie to; nie zajmują się prawdziwym biznesem; pracują albo w przemyśle filmowym, albo prowadzą nocne kluby.*

[G. Alloport, *The Nature of Prejudice*]

por. ↑*de gustibus...*, ↑*de principiis...*, ↑*res ad principia venit*.

E. Aronson, T. D. Wilson, R. M. Akert, *Psychologia społeczna*
T. Mądrzycki, *Wpływ postaw na rozumowanie*
S. Mika, *Psychologia społeczna*
L. L. Wojtasik, *Psychologia propagandy politycznej*

POST HOC, ERGO PROPTER HOC (łac. po tym, a więc na skutek tego); p. ↑*błąd fałszywej przyczyny*.

POST HOC NON EST PROPTER HOC (łac. „po tym” nie znaczy „na skutek tego”); por. ↑*post hoc, ergo propter hoc*.

POWSZECHNE MNIEMANIE przekonania i przyjęte zachowania innych ludzi często stanowią podstawę naszych własnych przekonań. Z tego powodu oparcie argumentu na przesłance, iż *Wszyscy tak myślą* albo *Wszyscy tak robią*, może stanowić o jego znacznej sile perswazyjnej.

Dowód z przekonania powszechnego, przebiegający według schematu:

powszechnie sądzi się, że P

zatem: P

– oczywiście – nie jest logicznie poprawny. Znamy przecież wiele poglądów fałszywych, które kiedyś wyznawano powszechnie – niejedną z obecnie wyznawanych powszechnie poglądów może okazać się fałszywy.

Rozważanie argumentu opartego na wskazanym wyżej schemacie należy rozpocząć od odpowiedzi na pytanie: Skąd właściwie wiadomo, że wszyscy dany pogląd akceptują? Czy nie jest przypadkiem tak, że jest on tylko *rozpowszechnionym* mniemaniem? Nierzadko ci, którzy odwołują się do tego, że „wszyscy tak mówią”, nie zdają sobie sprawy z tego, że ci „wszyscy” to tylko kilku ich znajomych, sąsiadów, współpracowników itd.

Mimo że popularność jakiegoś mniemania nie wystarcza, by uznać je za słuszne, oddalenie go musi być jednak poparte odpowiednio silną racją – z całą pewnością zasługują na rozpatrzenie opinie, które podziela większość ludzi, zwłaszcza gdy każdy z członków owej większości *niezależnie* od innych uznał daną opinię za słuszną (nie mówiąc już o sytuacji, gdy pogląd jest uznawany przez ekspertów).

Niewątpliwie argument z powszechnego mniemania jest ważki tam, gdzie chodzi o oceny etyczne i moralne.

Błędem jest jedynie *bezkrytyczne* przyjmowanie powszechnych mniemań *tylko* na tej podstawie, że uchodzą one za powszechnie akceptowane, na zasadzie „przecież tak wielu ludzi nie może się mylić”. Zaznaczmy, że brak ↑*krytycyzmu* w tym

względzie może być potęgowany tym, że niemal wszyscy *pragniemy* zgadzać się w opiniach z większością (por. *konformizm*, omówiony w haśle ↑*psychologiczne...*). Chwytem perswazyjnym należącym do żelaznego repertuaru wszelkiej maści propagandzistów jest przedstawianie proponowanych poglądów jako powszechnie zaakceptowanych, albo przynajmniej akceptowanych przez tę grupę społeczną, do której odbiorca chciałby należeć.

Jak sugestywnie pisze Schopenhauer:

[...] nie ma tak absurdalnego poglądu, którego by ludzie nie przyjęli jako własny, o ile tylko potrafi im się wmówić, że pogląd ten został przyjęty przez ogół. [...] To, co nazywa się zdaniem ogółu, jest, ściśle rzecz biorąc, zdaniem dwóch lub trzech osób i o tym przekonalibyśmy się, gdybyśmy mogli obserwować powstawanie takiego ogólnie przyjętego poglądu. Zauważylibyśmy wtedy, że tylko dwie lub trzy osoby najpierw to zdanie przejęły od innych albo wypowiedziały same, a inni z uprzejmości uwierzyli, w przekonaniu, że rzecz była gruntownie zbadana [...] I tak z dnia na dzień narastała liczba tych leniwych i łatwowiernych zwolenników; gdy bowiem taki pogląd przyjęła już znaczna liczba osób, wówczas następni uważali, że to się mogło stać tylko dzięki słuszności tego poglądu. [A. Schopenhauer, *Erytyka...*, tłum. B. i Ł. Konorscy]

por. ↑*communis opinio*.

R. Cialdini, *Wwieranie wpływu na ludzi*

PRAESUMPTIO łac. założenie, przesłanka, p. ↑*argument*.

PRAETERMISSIO łac. pominięcie, przemilczenie; *ret.* jedna z ↑*figur myśli*; zapowiedź niewspominania o czymś uczyniona po to, aby – paradoksalnie – omówić rzekomo pomijaną kwestię, a tym samym zwrócić na nią uwagę słuchaczy. Figura ta powstaje zwykle poprzez użycie zwrotów takich jak *Nie będę już dodawał, że ...*, albo *Nie powiem już nic o ...* (*Nie będę przypominał, że Iksiński to znany łapówkarz*).

PRANIE MÓZGU (ang. *brain washing*) określenie stworzone przez amerykańskiego dziennikarza Edwarda Huntera, który opisał zbrodnicze metody chińskich komunistów zmieniających przemocą system wartości i poczucie lojalności amerykańskich żołnierzy wziętych do niewoli w Korei. Hunter zaczerpnął ten termin z chińskiego, tłumacząc *xi nao* jako: „prać mózg”.

Pranie mózgu nie zostało wymyślone przez Chińczyków; są dane wskazujące na stosowanie podobnych metod przez *ochranę* – tajną policję państwową w carskiej Rosji. Stosują je nadal państwa autorytarne, grupy terrorystyczne i sekty religijne. Jednym z najlepiej znanych i spektakularnych przypadków prania mózgu jest przypadek Patty Hearst, córki amerykańskiego potentata prasowego. Porwana w 1974 roku przez ugrupowanie terrorystyczne Wyzwolenicza Armia Symbiozy i poddana

PRANIE MÓZGU

niehumanitarnemu traktowaniu, które wywołało zmiany w jej osobowości i przekonaniach, nie skorzystała z możliwości ucieczki i przystąpiła do przestępczej grupy.

Pranie mózgu wiąże się ze stosowaniem przemocy wobec osoby pozbawionej wolności. Więzień poddawany jest procedurze tzw. trzech „d”: pierwsze „d” to *debilitation*, czyli „otumanienie”, „ogłupienie”, polegające na ścisłym izolowaniu więźnia od świata zewnętrznego, pozbawieniu go informacji o czasie i miejscu uwięzienia, o sytuacji, wiadomości o rodzinie – połączone z brakiem snu i jedzenia. Drugie „d” to *dread* – utrzymywanie w strachu i przerażeniu za pomocą fizycznych i psychicznych tortur. Trzecie „d” – *dependency* – wiąże się z wytworzeniem poczucia uzależnienia od oprawców i wpojeniem przekonania, że jedynym sposobem na lepsze traktowanie jest całkowita uległość i posłuszeństwo. Temu wszystkiemu towarzyszy wpajanie nowych poglądów, zmuszanie do powtarzania i analizowania treści mających stanowić nowy system przekonań i wartości. Na przykład komuniści chińscy zmuszali swoje ofiary do czytania i uczenia się na pamięć tekstów propagandowych, a nawet ich omawiania i „dyskutowania” ze współwięźniami i strażnikami.

Takie traktowanie trwające kilka miesięcy prowadzi do wytworzenia stanu uległości i lojalności wobec oprawców i przyswojenia sobie nowego systemu przekonań. Potwierdzone dane wskazują na to, że uwolnienie od wpływu prześladowców szybko niweluje skutki „prania mózgu”, i ofiara, gdy tylko poczuje się bezpieczna, szybko odrzuca wpajane jej treści.

por. ↑propaganda, ↑perswazja.

J. A. C. Brown, *Techniques of Persuasion. From Propaganda to Brainwashing*
S. Hassan, *Psychomanipulacja w sektach*

PRAWA DE MORGANA log. prawa klasycznego rachunku zdań (p. ↑rachunek zdań) wyznaczające zasady negowania koniunkcji i alternatywy. Pierwsze z nich stanowi, że negacja koniunkcji zdań jest równoważna logicznie (por. ↑równoważność) alternatywie negacji tych zdań:

$$\neg(p \wedge q) \equiv [(\neg p) \vee (\neg q)]$$

drugie natomiast – że negacja alternatywy zdań jest równoważna logicznie koniunkcji negacji tych zdań:

$$\neg(p \vee q) \equiv [(\neg p) \wedge (\neg q)]$$

Przykład:

Zaprzeczenie zdania:

W najbliższym roku rząd obniży deficyt budżetowy albo wzrośnie stopa inflacji.

na mocy pierwszego z powyższych praw jest równoważne logicznie zdaniu:

W najbliższym roku rząd nie obniży deficytu budżetowego i nie wzrośnie stopa inflacji.

por. ↑negacja.

PRONOMINATIO = ↑antonimazja.

PRONUNTIATIO p. ↑wygłaszanie mowy.

PROPAGANDA słowo „propaganda” przeniknęło do języków europejskich z łaciny. *Propagare* – to termin z dziedziny ogrodnictwa, znaczący tyle, co „krzewić, zaszczepiać”. Słowa tego użyto w nazwie założonej w XVII wieku instytucji kościelnej *Sacra Congregatio de Propaganda Fide*, powołanej do szerzenia, krzewienia wiary katolickiej wśród ludów pogańskich. Pejoratywnego znaczenia słowo „propaganda” nabrało dopiero w XX wieku w wyniku skojarzeń z metodami wojny psy-

chologicznej prowadzonej przez strony wojen światowych, a także propaganda polityczną państw totalitarnych.

Mianem propagandy określa się ogół mniej lub bardziej systematycznych i planowych działań podejmowanych przez polityczne, społeczne, gospodarcze itd. organizacje i grupy, w tym: władze państwowe, partie polityczne, sekty religijne, władze wojskowe itp. – w celu kształtowania opinii, nastawień oraz działań określonej grupy lub grup ludzi: obywateli państwa, polityków, grup zawodowych, lokalnych społeczności, żołnierzy wrogich armii, rządów innych państw itp. Do propagandy w ścisłym tego słowa znaczeniu zalicza się tylko działania prowadzone przy użyciu środków znakowych – przede wszystkim językowych.

Działania propagandowe *sensu stricto* wspierane bywają tzw. „propagandą czynu”, działaniami, których wymowa wpływa na kształtowanie się opinii i podejmowanie decyzji; zalicza się do nich: publiczne egzekucje, procesy pokazowe, demonstracje uliczne, wiece, organizowanie „wyborów”, terror („propaganda grozy”), „testy” jądrowe, manewry wojskowe, wystosowywanie ultimatum, wydalenie dyplomatów, ataki terrorystyczne, akty samospalenia, itp.

Inną jeszcze formą wspomagania propagandy jest wykorzystywanie środków zwiększających skuteczność jej oddziaływania: stosowanie przez władze państwowe cenzury, wprowadzanie „nowomowy” (p. *Nowomowa*), indoktrynacja pod pozorem edukowania, także nakładanie obowiązku uczestnictwa w propagandowych zebraniach, wiecach, pochodach, „wyborach”, obowiązkowe szkolenia, „pranie mózgu” (p. *Pranie mózgu*), itp.

Istnieje wiele form i sposobów przekazywania treści propagandowych. Słowo mówione i pisane (audycja w radio, program telewizyjny, przemówienie wiecowe, rozmowa, plotka, artykuł prasowy, transparent, ulotka, list) to podstawowy nośnik komunikatu propagandowego, który to nośnik może być wspierany muzyką (hymn, pieśń), obrazem (film, fotografia, plakat), symbolem graficznym (flaga, znak organizacyjny). Funkcje propagandowe spełniać mogą: pomnik, znaczek pocztowy, moneta, sposób ubierania się, czesania, gestykulacji itp. Niezwykle silne oddziaływanie propagandowe przypisuje się technice filmowo-telewizyjnej, łączącej w sobie różne formy przekazywania treści.

Wybór takich czy innych środków i metod propagandy zależy w dużej mierze od treści, które pragnie się zaszczyć odbiorcy, a także od konkretnych warunków polityczno-społecznych, w których prowadzi się działalność. Inaczej więc wygląda propaganda w kraju, w którym panuje wolność rozpowszechniania opinii i argumentów, a inaczej w kraju, w którym wszystkimi środkami przekazu dysponuje jedna tylko siła. Inne cechy ma propaganda wojenna, inne polityczna, a jeszcze inne – tzw. propaganda społeczna, polegająca na propagowaniu określonego stylu życia. Własną specyfiką odznacza się tzw. propaganda „czarna”, to znaczy taka, której nadawca nie jest odbiorcy znany.

Nie sposób wyraźnie odróżnić „propagandę” od „propagowania” czy też „edukowania”. Słowa te po prostu niosą ze sobą odmienny ładunek emocjonalny – my „propagujemy”, „edukujemy” – nasi wrogowie zaś „uprawiają propagandę”. Gdyby jednak próbować przeprowadzić linię rozgraniczającą te typy aktywności, należałoby przede wszystkim jako jedną z dystynktywnych cech propagandy wskazać to, że

dotyczy ona spraw spornych, budzących kontrowersje, zaś edukacja – prawd ogólnie w danej społeczności uznanych. Oprócz tego w propagandzie zwykle dąży się do osiągnięcia celu, którym jest wywołanie określonego zachowania adresatów, nawet za cenę wprowadzenia odbiorców komunikatu w błąd czy wręcz zaszkodzenia im, tymczasem celem edukowania jest dostarczenie prawdziwych – zdaniem edukującego – wiadomości, nauczanie go czegoś dlań pożytecznego, przy czym pierwszoplanowym zadaniem edukacji jest wyrobienie nawyku myślenia krytycznego.

Charakterystyczne dla propagandy środki przekonywania:

a. Wielokrotne powtarzanie; niektórzy praktycy twierdzą, że to najważniejszy środek zarówno propagandy, jak i reklamy: *Kłamstwo tysiąc razy powtórzone staje się prawdą* – głosił minister propagandy III Rzeszy, Joseph Goebbels (1897–1945). Istnieją dwa sposoby powtarzania: używanie ciągle tych samych, zapadających w pamięć sloganów albo też powtarzanie określonych treści ubranych w coraz to inną szatę słowną, ukazywanych z najrozmaitszych punktów widzenia, w różnych kontekstach, ilustrowanych coraz to nowymi przykładami.

b. Uproszczenie; masowy odbiorca komunikatów propagandowych nie jest w stanie śledzić złożonych abstrakcyjnych rozumowań. Propaganda musi opierać się na sloganach, hasłach, odwołujących się do ludowej wyobraźni obrazach. Teksty komunikatów powstających w obrębie propagandy adresowanej do mas, kierowanej do bezkrytycznego „szarego obywatela” prezentują więc rozumowania uproszczone, argumentacja jest tu jednostronna (p. *Argumentacja jednostronna i dwustronna*), wyrazista, ujęta w łatwe do zapamiętania formuły (por. też *Argumentum ad populum*).

c. Zgodność z utartymi mniemaniami odbiorcy; propaganda jest skuteczniejsza, gdy apeluje do postaw i nastawień ukrytych lub stłumionych, wzmacniając je, niż wówczas gdy próbuje zmieniać utrwalone nawyki myślowe. Skuteczny komunikat propagandowy nie zawiera więc twierdzeń znacznie odbiegających od przekonań przeciętnego odbiorcy (por. *stopień rozbieżności* w hasle *perswazja*). Sposób myślenia, kojarzenia, wyciągania wniosków jest tu utarty: propagandzista powołuje się na stereotypy, wykorzystuje nawet – odwołując się do nich – przekonania fałszywe czy różnego rodzaju przesady, którym hołdują odbiorcy. Jego tezy nie są rewolucyjne, w zasadzie zgadza się z odbiorcą i nigdy nie utrzymuje, że białe jest czarne – ale że jest trochę szare...

d. Stronnicza selekcja informacji; propagandzista wybiera określone informacje i zestawia je tak, by odbiorca wnioskował na podstawie danych niepełnych, bądź też wybiórczo przedstawia przypadki prowadzące do fałszywego uogólnienia (por. *niemonotoniczność wnioskowania*, *enumeratio simplex*). Często też wyselekcjonowane informacje mają charakter tendencyjnie zestawionej ilustracji jakiejś tezy (por. *Argumentum ex exemplo*). Jeszcze innym chwytem jest cytowanie opinii rozmaitych komentatorów, ludzi znanych, przedstawicieli różnych środowisk, polityków itd. w ten sposób, by stworzyć wrażenie, że większość z nich popiera tezę, na której zależy propagandzista. Odmianą tego manewru jest umieszczanie przez czasopismo w dziale, w którym publikuje się opinie czytelników, wyłącznie albo prawie wyłącznie opinii zgodnych z linią pisma.

e. **Komentarz zamiast informacji**; typowym chwytem propagandowym jest podawanie informacji łącznie z komentarzem do tej informacji, i to w sposób uniemożliwiający rozróżnienie jednego i drugiego. Służy temu używanie słów nacechowanych emocjonalnie, wyrażających ocenę, nastawienia i sugestie (por. ↑argumentacja emocjonalna, ↑synonim, ↑nazwa perswazyjna), stosowanie specyficznego języka oraz sformułowań zbudowanych tak, by komentarz do nich „sam” się narzucał.

f. **Triple-Appeal Principle**; komunikat propagandowy odwołuje się do trzech sfer. Przedstawiając racje przemawiające za prawdziwością takich czy innych tez, przemawia do rozumu i rozsądku; budząc uczucia (gniewu i nienawiści, strachu i lęku, sympatii, podziwu, uczucia patriotyczne itp.) – odwołuje się do sfery emocji. Do sfery ocen moralnych, norm etycznych, czyli sfery powinności, propaganda apeluje poprzez ukazywanie związków między swoimi twierdzeniami a moralnością, powszechnie akceptowanymi zwyczajami itp. Niektórzy badacze dopatrują się odpowiedniości między wymienionymi trzema sferami a trzema elementami ludzkiej psychiki wyróżnionymi przez Freuda: ego (sfera rozumu), id (sfera emocji) oraz superego (sfera nakazów moralnych).

„Zasada potrójnego oddziaływania” (*Triple-Appeal Principle*) stanowi, że najskuteczniejsza perswazja to perswazja oddziałująca jednocześnie na owe trzy elementy: powinna ona przedstawiać swoje tezy jako rozumne, rozsądne (odniesienie do ego), jako przyjemne (odniesienie do id) oraz jako moralne, sprawiedliwe itd. (odniesienie do superego).

por. ↑perswazja.

J. A. C. Brown, *Techniques of Persuasion. From Propaganda to Brainwashing*
B. Dobek-Ostrowska, J. Fras, B. Ociepa, *Teoria i praktyka propagandy*
M. Głowiński, *Nowomowa po polsku*
P. Wierzbicki, *Struktura kłamstwa*
L. Wojtasik, *Psychologia propagandy politycznej*

PROSAPODOSIS (gr. προσάποδοσις, *prosapodosis*) *ret.* ↑figura słów; powtórzenie tego samego słowa (ewentualnie o zmienionej formie) lub zwrotu na początku i na końcu zdania lub zespołu zdań. Na przykład:

- (1) *Dzisiaj lepsi niż wczoraj. Jutro lepsi niż dziś.* [reklama banku]
- (2) *Śmierć za śmierć.* [slogan zwolenników stosowania kary śmierci]
- (3) *Dobrzy ludzie są mniej dobrzy, a źli ludzie mniej źli, niż to się wydaje.* [S. T. Coleridge]
- (4) *Oko za oko, ząb za ząb.*

por. ↑anafora, ↑epifora, ↑symploke, ↑poliptoton.

PROSYLOGIZM I EPISYLOGIZM (gr. πρό, *pro* – przed, wcześniej; ἐπί, *epi* – na, nad) *log.* części konstrukcji, w której zestawiono dwa sylogizmy (por. ↑sylogizm kategoryczny) w ten sposób, by wniosek pierwszego z nich (właśnie: prosylogizmu) był przesłanką drugiego (czyli: episylogizmu), np.:

STATUS QUAESTIONIS

scholastycznego objaśnienia takie poprzedzały przedstawienie własnego punktu widzenia autora.

STEREOTYP (ang. *stereotype*) termin wprowadzony przez amerykańskiego publicystę Waltera Lippmanna w pracy *Public Opinion* (1922). Stereotypami nazywa on przejęte od otoczenia społecznego uproszczone wyobrażenia przyczyniające się do ujmowania zjawisk w raz na zawsze ustalony, niezmienny sposób. Lippmann przyrównuje stereotyp do zielonej okiennej szyby wystawowej, która pozwala widzieć tylko przedmioty tam wystawione, i to zawsze w tym samym, zielonym oświetleniu.

W naukach społecznych przez stereotyp rozumie się odnoszącą się do całej grupy ludzi generalizację, w ramach której identyczne charakterystyki zostają odniesione do wszystkich bez wyjątku członków tej grupy, niezależnie od istniejących między nimi różnic. Zwykle stereotyp jest wspólnym przekonaniem grupy ludzi, a jego przedmiotem są najczęściej cechy członków innych grup społecznych, innych narodów, zawodów itp. („Polak – antysemita”, „wiecznie roztrągniony profesor”, „Anglicy są flegmatyczni”, „muzułmanie to fanatycy religijni”). Na ogół stereotypy zawierają wartościowania, niosąc ze sobą ładunek emocji pozytywnej lub, częściej, negatywnej. Powodem powstawania stereotypów jest powszechna skłonność do myślenia uproszczonego, przejawiająca się m.in. w dążności do ujmowania rzeczywistości w nieskomplikowane, chociaż bardzo ogólne formuły.

Stereotypy przyczyniają się do tworzenia trwałych ↑postaw kształtujących proces percepcji, określających sposób kojarzenia i wyciągania wniosków. Dlatego też odwoływanie się do już istniejących stereotypów, a także kreowanie nowych należy do podstawowych, najenergiczniej eksploatowanych metod propagandy i reklamy.

Stereotyp jest uogólnieniem tak daleko idącym, i jednocześnie tak wielkim uproszczeniem, że nigdy nie jest prawdziwy, mimo tkwiącego w nim nierzadko „ziarna prawdy”. Stanowi on substytut prawdziwej wiedzy, „uzupełniający” jej brak. Jak jednak podkreślają psychologowie społeczni, w codziennych kontaktach z ludźmi zastępujący dokładną wiedzę stereotyp bywa użyteczny, kształtując relacje z członkami rozmaitych grup: dziećmi, nauczycielami, chorymi psychicznie, policjantami itp. Jednakże niektóre z gruntu fałszywe, negatywne stereotypy przyczyniają się do podsycania konfliktów społecznych i potęgowania cierpień błędnie postrzeganych i niesłusznie ocenianych ludzi.

UWAGA: Jakkolwiek pojęcie stereotypu istniejące na gruncie nauk społecznych dotyczy poglądów, których przedmiotem są grupy ludzkie, stereotypami mogą być także generalizacje dotyczące niekoniecznie grup ludzi, lecz zwierząt, rzeczy i zjawisk, np. sądy takie jak *Świnie są brudne*, *Szwajcarskie zegarki są najdokładniejsze*. Konwencjonalne etykiety przypisywane rzeczom i zjawiskom pełnią takie same jak stereotypy funkcje wyrażania wiedzy uproszczonej, niemal pozornej, służącej za podstawę wyboru zachowania i podejmowania decyzji.

por. ↑postawy, ↑perswazja.

E. Aronson, T. D. Wilson, R. M. Akert, *Psychologia społeczna*
T. Holówka, *Błędy, spory, argumenty*
C. N. Macrae, Ch. Stangor, M. Hewstone, *Stereotypy i uprzedzenia*
P. Nowak, *Stereotypy w środkach masowego przekazu*
W. G. Stephan, C. W. Stephan, *Wywieranie wpływu przez grupy. Psychologia relacji*
R. Tokarski, *Kreowanie stereotypu w reklamie*

PSYCHOLOGICZNE MECHANIZMY KSZTAŁTOWANIA PRZEKONAŃ wyliczymy kilka mechanizmów psychologicznych, których oddziaływanie szczególnie często prowadzi do zniekształcenia prawidłowego obrazu rzeczywistości.

Emocje

Do emocji zaliczamy m.in. lęk i strach, złość i gniew, smutek, radość. Każda z emocji jest naturalnym bodźcem motywującym organizm do szybkiego wykonania specjalnego zespołu zadań. I tak w złości wydzielanie adrenaliny powoduje wyzwolenie energii potrzebnej do walki, krew napływa do mięśni rąk, mających zadawać ciosy, skurcz podskórnych naczyń krwionośnych zapobiegnie utracie krwi po zranieniach, itd. Przejście strachu powoduje, że krew napływa do mięśni biorących udział w ucieczce, że wydzielone zostają hormony zwiększające wrażliwość na bodźce, a cała uwaga skupiona zostaje na źródle zagrożenia.

Człowiek wyposażony jest w dwa systemy reagowania na informacje dochodzące z otoczenia: mechanizm emocjonalny i mechanizm racjonalny. Pierwszy z nich jest dużo szybszy od drugiego; przystępuje on do natychmiastowych działań bezrefleksyjnie, na podstawie pobieżnej oceny sytuacji, kierując się tylko jej uproszczoną charakterystyką. Mechanizm racjonalny – przeciwnie – poddaje napływające do umysłu informacje szczegółowym badaniom, a jego decyzje są ugruntowane i adekwatne do sytuacji, co jednak okupione jest stosunkowo długim czasem upływającym od otrzymania informacji do powzięcia decyzji. W procesie ewolucji oba te mechanizmy odegrały istotną rolę. Reakcja oparta na emocjach jest bowiem korzystna tam, gdzie chodzi o decyzję błyskawiczną, np.: uciekać czy gonić? Osobnik zastanawiający się zbyt długo miał niewielkie szanse na przeżycie; w typowych sytuacjach konieczna była ocena choćby pobieżna – byle szybka. Wydanie tej oceny i podjęcie pierwszych decyzji należało do umysłu emocjonalnego. Dopiero w następnym etapie włączyć się mógł umysł racjonalny, po to, by „zatwierdzić” albo też zmodyfikować, a niekiedy nawet anulować poprzednio podjęte decyzje. Tak więc trzask pękającej gałęzi wyzwala emocję: strach. Pod jego wpływem w ułamku sekundy uruchomiony zostaje proces przygotowania organizmu do tego, co prawdopodobnie nastąpi. Gdy do akcji wejdzie umysł racjonalny, przeanalizuje dokładniej sytuację i dokona wyboru np. tego, dokąd, jak szybko uciekać, albo też odwoła alarm.

Błyskawiczna percepcja sytuacji jest jedną z dwóch dróg wyzwolenia emocji. Drugą z nich są nasze przeżycia wewnętrzne: myśli, wspomnienia, czy też refleksje odzwierciedlające stosunek do okoliczności, w których się znajdujemy. Po dojściu do wniosku, że „on mnie oszukał”, albo że „udało mi się”, pojawia się odpowiednia reakcja emocjonalna; wywołać taką reakcję mogą również wspomnienia chwili radości, doznanej krzywdy, przeżytych smutków.

W procesie perswazji często korzysta się z tego, że pod wpływem namysłu, usłyszanych bądź przeczytanych słów emocje mogą się pojawić w takim samym natężeniu, jak pod wpływem przeżycia bezpośredniego. Wywoływanie wspomnień, tworzenie określonego nastroju, posługiwanie się symboliką, żywym porównaniem, metaforą (por. ↑alegoria, ↑metafora, ↑porównanie) to często stosowane chwyt perswazyjne odwołujące się do emocji.

Emocje wywołują znamienity wpływ na myślenie i podejmowane decyzje. Dzieje się tak z następujących przyczyn:

a. Człowiek pozostaje we władaniu uczuć na ogół niezależnie od swej woli; wprowadzie z reguły potrafi zapanować nad swoimi działaniami, lecz jego myślenie łatwo podporządkowuje się wyzwolonym emocjom, wymykając się spod kontroli logiki. Co gorsza, w niektórych przypadkach, gdy uczucia są słabe lub niedookreślone, nie zdajemy sobie wcale sprawy, że jesteśmy pod wpływem emocji, uważając mylnie własne rozumowanie za wolne od oddziaływania jakichkolwiek czynników pozaracjonalnych (*Do diabła! Jestem przecież zupełnie spokojny!*), a nawet postrzegając, i to już po wygaśnięciu afektu, swoje w istocie emocjonalne działania jako w pełni uzasadnione sytuacją.

b. Emocja tłumi wszelkie niezgodne z nią myśli i refleksje. Intelkt staje się sługą umysłu emocjonalnego: ignoruje fakty „niewygodne”, które po prostu nie są dopuszczane do świadomości, natomiast te, które emocje wzmacniają – przeciwnie – są niezawodnie wychwytywane i oglądane z nadzwyczajną precyzją. Umysł przestacza się w stronniczego sędziego, postrzegającego wyłącznie racje „za” – nie dość na tym: najlichsze poszlaki wydają mu się stuprocentowymi dowodami. W dodatku pamięć działa selektywnie, przywołując tylko wspomnienia podtrzymujące emocję.

c. Pojawia się poczucie niezachwianej pewności i uproszczone myślenie w kategoriach: „zawsze” i „każdy”. Rzeczywistość postrzegana jest jako czarno-biała. Pod wpływem silnych emocji jesteśmy skłonni do gniewu i agresji względem tego, kto przeciwstawia się naszym wywodom. Pojawia się skłonność do traktowania przeciwnika i jego twierdzeń jako jednej całości. Inwektywa, ponizienie przeciwnika wydaje się mieć moc wybornego argumentu (por. ↑*argumentum ad hominem*).

Wiadomo, jak trudno dyskutuje się z kimś będącym we władzy emocji. Zadane, nawet najbardziej logiczne argumenty nie liczą się dla takiej osoby, jeśli nie zgadzają się z jej nastawieniem emocjonalnym. Z drugiej strony, wyzwolenie emocji korzystnych z punktu widzenia celu perswazji może znacznie uprościć zadanie, zwłaszcza gdy perswazja dotyczy natychmiastowej decyzji, gdy nie pozostawiono czasu na opadnięcie emocji.

Błąd dostępności (ang. *availability error*)

Formułowanie wniosków na podstawie danych niepełnych, lecz w danym momencie dostępnych, zwłaszcza danych ostatnio przytoczonych, łatwych do przypomnienia, narzucających się w danej chwili, robiących wrażenie, itp. Tak więc spośród istotnych dla jakiejś kwestii faktów A, B, C, D oceniający bierze pod uwagę wyłącznie będące „pod ręką” spektakularne A oraz B, i wyłącznie one stanowią podstawę wnioskowania czy oceny, pomimo iż rzetelne opiniowanie zdecydowanie powinno uwzględnić także C oraz D (por. ↑niemonotoniczne wnioskowanie).

W ocenie postępowania człowieka często bierze się pod uwagę tylko jego ostatnie czyny, albo czyny, które z jakichś względów zapadły oceniającemu w pamięć, formułuje się więc – często krzywdzące dla ocenianej osoby – opinie na podstawie tylko tego, co pierwsze przychodzi do głowy. Podobne zjawisko zachodzi w ocenianiu organizacji, grup religijnych, rządów itd. Rządy krajów demokratycznych często korzystają z zasady dostępności i przygotowując się do kolejnych wyborów, podejmują popularne, dodatnio oceniane przez wyborców decyzje tuż przed zbliżającymi się wyborami. Politycy dobrze wiedzą, że wynik wyborczy rządzącej

partii zależny będzie w dużej mierze od tego, które poczynania rządu wyborca przypomni sobie stając przed urną wyborczą.

W argumentacji wykorzystuje się oparty na omawianym mechanizmie „efekt świeżości” (p. ↑perswazja).

Błąd dostępności przejawia się także w formułowaniu ocen dotyczących całości kształtu rzeczywistości, w której żyje oceniający, wyłącznie na podstawie własnego doświadczenia. Większość ludzi ocenia świat przez pryzmat własnych doświadczeń, przede wszystkim tego, co spotkało „mnie, tu i teraz”. Dobrze zarabiający oceniają globalną sytuację jako dobrą; ten, kto jest w tarapatkach finansowych, ocenia sytuację globalną źle. Kto padł ofiarą pomyłki lekarskiej, uważa wszystkich lekarzy za ignorantów. Niestety skazany przez sąd do końca swych dni uważa to za niezbitą dowód tego, że cały wymiar sprawiedliwości jest zły. Zjawisko to jest powodem, dla którego perswazja sięgająca do doświadczeń odbiorcy i na nich się opierająca ma największą moc przekonywania.

Charakterystycznym rysem zdroworozsądkowego myślenia potocznego jest niezdolność do właściwego uchwycenia związku pomiędzy twierdzeniami abstrakcyjnymi i konkretnymi faktami wynikającymi z tych twierdzeń, przy jednoczesnym dawaniu zdecydowanej przewagi „konkretnemu” nad „abstrakcją”. Zjawiska mające swoje konkretne, namacalne odzwierciedlenie i w związku z tym łatwe do zwizualizowania, a więc sugestywnego przywołania, wywierają olbrzymi wpływ na kształtowanie się poglądów. Nawet ściśle i dobrze uzasadnione oceny i opinie wynikające z analizy abstrakcyjnej mogą być łatwo podważone przez wycinkowe i niepewne, ale za to „konkretne” dane odwołujące się do czegoś, czego się doświadczyło, lub co łatwo można sobie wyobrazić.

Efekt „aureoli”

Zjawisko towarzyszące wydawaniu ocen, polegające na tym, że oceniający dokonuje oceny pozostając pod przemożnym wpływem jednej tylko cechy ocenianego przedmiotu czy osoby; cecha owa, zwykle rzucająca się w oczy (por. wyżej *błąd dostępności*) dominuje, „opromienia” w umyśle oceniającego pozostałe cechy: jeśli została oceniona dodatnio, to i na pozostałe cechy oceniający patrzy przychylniej – i na odwrót: skojarzenie z dominującą cechą odczuć negatywnych sprawia, że przenoszą się one na podlegającą ocenie całość. Osoby oceniane jako inteligentne są zwykle uznawane za prawe, chociaż inteligencja i walory moralne wcale nie są ze sobą skorelowane. Osoby atrakcyjne fizycznie cieszą się ogólnie lepszymi ocenami, jeśli chodzi o inteligencję, talent i cechy charakteru. Badania przeprowadzone w jednym ze stanów USA dowiodły, że brzydki przestępca z reguły otrzymują tam wyroki wyższe niż przestępca przystojni.

Często wartość utworów literackich, artystycznych czy naukowych oceniana jest – i to przez specjalistów w danej dziedzinie – według zasady „znany autor = dobre dzieło”. Nawet w tak poddającej się obiektywnym kryteriom dziedzinie jak fizyka, recenzenci i wydawcy, podejmując decyzję o publikacji artykułu naukowego, kierują się przede wszystkim prestiżem nazwiska i instytucji reprezentowanej przez autora artykułu. Pewien amerykański pisarz dla zartu przepisał słowo w słowo wysoko ocenioną i nagrodzoną kilka lat wcześniej prestiżową nagrodą amerykańską (*Natio-*

nal Book Award) książkę Jerzego Kosińskiego *Kroki*, a następnie maszynopis podpisany fikcyjnym, nieznany nazwiskiem wysłał do kilkudziesięciu agencji literackich na terenie Stanów Zjednoczonych – i oto *wszystkie* agencje wydawnicze odrzuciły propozycję wydania książki, w tym również wydawnictwo Random House, które ją dziesięć lat wcześniej jako pierwsze wydało!

Co ciekawe, efekt aureoli daje o sobie znać również wtedy, gdy chodzi nawet nie o dającą się spoznać *właściwość* jakiegoś obiektu, a o samą *nazwę* jakiegokolwiek jego własności czy jego samego. Takie przymiotniki, jak „międzynarodowy”, „europejski”, „światowy” itd. sugerują wysokie walory określonych za ich pomocą wytworów, osób, instytucji itd. Używanie *↑eufemizmów* i *↑peryfraz*, wyrażen łagodzących, wyrażających mocne treści w sposób oględny (por. *↑litota*) i – z drugiej strony – zastosowanie *↑hiperbol* powoduje, że sam sposób opisu jakiegokolwiek rzeczy może, na zasadzie efektu rozciągniętej „aureoli” lub jego braku, wpłynąć na wydanie oceny negatywnej bądź pozytywnej (por. *↑argumentum ad hominem*, § 1, *↑nazwa perswazyjna*).

Autorytet

Słowo „autorytet” pochodzi od łacińskiego *auctoritas*, czyli „powaga”, „władza”. Mówimy, że jakaś osoba A jest autorytetem dla innych osób, jeśli znajdują się one pod jej wpływem: akceptują głoszone przez A poglądy i wyznają te poglądy, czy uznawane przez A wartości, z tego właśnie powodu, że to A owe poglądy głosi.

Dawanie posłuchu autorytetom prawomocnym, rzeczywiście posiadającym wiedzę, mądrość i doświadczenie jest oczywiście rozsądne i społecznie korzystne. Laik nie potrafi zweryfikować wielu specjalistycznych informacji ani też poddać wyczerpującej analizie danych, którymi dysponuje. Specjalizowanie się jednych osób w jakiejś dziedzinie po to, by inni mogli później korzystać z ich umiejętności, jest nieodzownym elementem społecznego podziału pracy; dlatego autorytet jest ważnym czynnikiem kształtującym stosunki społeczne w naszej kulturze.

Wiele szkód natomiast przynosi bezrefleksyjna uległość wobec osób nie będących prawomocnymi autorytetami. Błędem jest ulegać mirazowi pozornych jedynie atrybutów autorytetu, takich jak czyjaś pozycja społeczna, władza, tytuł, sposób ubierania się i jakoś stroju, samochód, stwarzającym aurę sprzyjającą automatycznemu podporządkowaniu się „autorytetowi”. Istnienie takiego automatyzmu znane jest twórcom reklam; to ta wiedza sprawia, że kaza oni aktorom przebranym w białe kitle stereotypowego naukowca nakłaniać ludzi do kupowania np. pasty do zębów jakiejś firmy.

Często zapomina się, że władza prawomocnego autorytetu jest zawsze ograniczona do zakresu jakiegokolwiek dziedziny. Nagminnie spotyka się wśród młodzieży skłonność do bezrefleksyjnego ulegania wpływowi „idoli”: piosenkarzy i aktorów, których sposób bycia i wyznawane wartości młodzi ludzie bezkrytycznie powielają, nie zdając sobie sprawy z tego, że publiczny wizerunek gwiazdora, nieraz demonstracyjnie obnoszącego się z atrakcyjnymi „buntowniczymi” przekonaniami, jest starannie przemyślaną i odgrywaną dla zysku komedią. Zwodniczymi autorytetami stają się nierzadko charyzmatyczni przywódcy, którzy przypisują sobie i którym przypisuje się nieomylny jakoby sąd, genialną intuicję i dar dostrzegania rzeczy ukrytych przed wzrokiem zwykłego śmiertelnika.

por. *↑argumentum ad verecundiam*, *↑argument z autorytetu*.

Konformizm

Konformizm, czyli dostosowywanie własnych zachowań i poglądów do zachowań i poglądów innych ludzi jest częstą przyczyną przyjmowania i podtrzymywania fałszywych mniemań. Dzieje się tak wtedy, gdy jednostka przyjmuje określone przekonania wyłącznie na podstawie tego, że podzielają je inni, bez należytego zbadania, czy mniemania tych innych oparte są na dostatecznie mocnych racjach.

Zacznijmy od konstatacji, że wszyscy mamy mocno zakorzeniony, pożyteczny nawyk obserwowania i analizowania zachowań ludzi ze swojego otoczenia. Zachowanie i poglądy innych dostarczają nam wielu wartościowych informacji niezbędnych do racjonalnego ukształtowania naszych własnych zachowań i poglądów. Poprzez kontakty z członkami własnej społeczności, obserwację ich postępowania oraz wypowiedzi uczymy się obowiązujących standardów i norm współżycia społecznego (np. zasad moralnych, „dobrych manier”), a także czerpiemy z bogatszych doświadczeń innych ludzi. Zachowanie innych jest wartościową, niekiedy jedyną, wskazówką, jak postępować. Dzieje się tak zwłaszcza wtedy, gdy zaskoczeni nieznanymi okolicznościami nie wiemy, co myśleć i robić. Patrzymy wówczas na to, co robią inni, i podstawą naszych własnych decyzji staje się przeświadczenie, że tak „się” robi, postępuje, myśli itp.

Zdarza się jednak, że automatycznie i bezzasadnie zarazem przyjmujemy, że inni są lepiej poinformowani, że ich rozeznanie sytuacji góruje nad naszym. Pomimo że – generalnie rzecz biorąc – rozsądne jest np. uciekać, gdy wszyscy inni uciekają (zwłaszcza gdy brak czasu na namysł), warto mieć na uwadze to, że niekiedy wszyscy uciekają tylko dlatego, że uciekają inni. Zjawisko „owczego pędu” – bezrefleksyjnego, biernego naśladownictwa – może wyrządzić wiele szkód w życiu społecznym, zwłaszcza że ów z pozoru spontaniczny i chaotyczny „owczy pęd” nierzadko jest inicjowany i sterowany przez przebiegłych manipulatorów. Prostym chwytem służącym takiemu celowi jest wywoływanie, w dziedzinie reklamy czy propagandy, wrażenia powszechności jakiegoś sądu czy sposobu postępowania, a nawet dostarczanie „dowodów” tego, że „to się teraz kupuje, nosi”, że „tak uważają wszyscy”, itd.

Nie tylko błędne uznanie innych ludzi za dysponentów prawdy owocuje nieadekwatnością myślenia. Niezmiernie głęboko odciska się na kształcie naszych przekonań również fakt, że chęć poznania prawdy pozostaje częstokroć w psychologicznym konflikcie z korzyściami, jakie daje przynależność do danej grupy społecznej. Potrzeba przynależności do grupy i uczestniczenia w jej działaniach zalicza się do najważniejszych ludzkich potrzeb. Wybranie odpowiedniej grupy i przynależność do niej zaspokaja potrzeby: bezpieczeństwa, rozwoju, sukcesu, posiadania pieniędzy, władzy itp. Grupy jednak wyznaczają swe własne standardy zachowań i opinii, tym członkom zaś, którzy ich nie spełniają, grozi wykluczenie lub obniżenie swej pozycji wewnątrz grupy. Chęć przynależenia do grupy powoduje niekiedy ukrywanie swoich prawdziwych przekonań, upodobań i gustów, a nawet publiczne głoszenie poglądów sprzecznych z poglądami prywatnymi. Jednostka ulega naciskom grupy, stara się upodobnić do innych jej członków, a z czasem dochodzi u niej do *internalizacji*: w pełni szczerego przyjęcia poglądów i norm grupy (por. *teoria dysonansu poznawczego* w hasła ↑perswazja, por. też § 3 hasła ↑dysonans poznawczy). Pojawić się może

poczucie niezachwianej pewności i bezwzględna akceptacja norm i opinii obowiązujących w danej grupie.

Skłonność do poddania się wyżej opisanym procesom dostosowania się jest tym większa, im wyżej jednostka ceni sobie przynależność do grupy, im ta grupa jest liczniejsza, im bardziej jest jednorodna (jednomyślna, stała w zachowaniach i sferze używanego przez siebie języka oraz ubioru) i im jest silniejsza (wpływowa, ciesząca się szacunkiem, znana, ustosunkowana).

Opisane zjawiska psychologiczne związane z pragnieniem uczestnictwa w wysoko ocenianej grupie bywają wykorzystywane w celach perswazyjnych. Stosuje się rozmaitego typu odwołania do poczucia lojalności wobec grupy („jako katolik powinienś głosować na katolików”); kreowane są kategorie „swoj”–„obcy” w celu wykorzystania takiego podziału do kształtowania postaw niechęci i uprzedzeń do osób spoza kręgu „swoich” (por. ↑*argumentum ad invidiam*). Niekiedy perswazję opiera się na odwołaniu się do pragnienia dołączenia do ekskluzywnego grona „wybranych” (ang. *to jump on the bandwagon*). Ukazywanie rzekomej drogi do osiągnięcia takiego celu („tego kremu używają największe gwiazdy filmowe”) bądź wykorzystywanie przekonania odbiorcy, że cel ten już osiągnął („należysz do elity, a więc powinienś...”), to jedne z typowych chwytów reklamowych i propagandowych.

Myślenie życzeniowe (ang. *wishful thinking*)

Myślenie życzeniowe („chciejstwo” – określenie Melchiora Wańkowicza) to myślenie, w którym nie odróżnia się wyraźnie tego, co jest prawdą, od tego, w odniesieniu do czego chciałoby się, by było prawdą; myślenie według schematu:

Chciałbym, by było prawdą P (jest mi na rękę, by było P).

zatem: P

W pełni świadome kierowanie się w myśleniu takim schematem należy niewątpliwie do rzadkości – z drugiej jednak strony, półotwarcie przyznajemy się do myślenia życzeniowego mówiąc np.: *Jestem optymistą i dlatego sądzę, że uda mi się zdać ten egzamin*. Kto sam o sobie mówi, że jest optymistą, ten przecież przyznaje się do tego, że nie jest obiektywny, że wykazuje skłonność do jednostronnego akceptowania mniemań odpowiadających życzeniom, napawających otuchą.

Myślenie życzeniowe przejawia się w skłonności do przyjmowania za dobrą monetę nawet nierzetelnych, wątpliwych racji i argumentów, jeśli tylko wspierają one poglądy odpowiadające potrzebom psychicznym, życzeniom, temu, co korzystne, itd. Ścisłe badania psychologów potwierdzają potoczną obserwację – ludzie dużo chętniej akceptują nawet niesprawdzone, niepewne opinie, jeśli tylko są im one na rękę, niż poglądy nie odpowiadające ich życzeniom, które to poglądy często odrzucają. Jedynie bardzo mocne argumenty przemawiające za poglądem niemiłym mogą spowodować jego uznanie, nawet zaś naciągane, wątpliwe racje budzą silną wiarę, jeśli tylko dostarczają podstaw pogładowi wygodnemu.

Myślenie życzeniowe dochodzi do głosu przede wszystkim tam, gdzie brak jednoznacznych kryteriów prawdziwości czy słuszności, gdzie nie ma możliwości

przedstawienia nieodpartych dowodów za lub przeciw. Pojawia się wtedy silna pokusa, by postawić znak równości pomiędzy „prawdziwy” a „wygodny”.

Większość ludzi jest przekonana o podłości swoich przeciwników, czy wrogów – i własnej dobrej woli (por. ↑dysonans poznawczy). Badania wykazały, że grający na wyścigach konnych po opłaceniu zakładu są niemal pewni wygranej wybranego konia. W przededniu napaści Hitlera na Polskę większość Polaków wierzyła – nawet w obliczu oczywistych faktów – że wojny nie będzie. Producenci papierosów jako ostatni dali się przekonać, że palenie tytoniu wywołuje raka. Wtwórcy pornografii są święcie przekonani, że toczą szlachetną walkę o wolność – przeciw obłudzie i bigoterii.

Jak potwierdzają to eksperymenty prowadzone przez psychologów, pragnienia i życzenia nie tylko silnie osłabiają ↑krytycyzm, powodując błędną ocenę wagi argumentów, ale także wywołują skłonność do zapominania niewygodnych faktów i racji. Studentom przedstawiono argumenty za istnieniem Boga i przeciw temu, a następnie za jakiś czas sprawdzono, jak zapamiętali owe argumenty. Okazało się, że studenci wierzący dużo lepiej zapamiętali argumenty przemawiające za istnieniem Boga, a niewierzący – przemawiające przeciw (por. ↑dysonans poznawczy, § 2).

Mechanizm myślenia życzeniowego jest szeroko wykorzystywany w argumentacji zwodniczej: zamiast wykazać prawdziwość jakiejś przesłanki, wykazuje się, że jest ona dla odbiorcy korzystna, czyni się starania o to, aby wzbudzić u odbiorcy pragnienie, by to, o czym przesłanka mówi, było prawdą (por. ↑terytyka i ↑propaganda).

por. ↑argumentum ad consequentiam.

E. Aronson, T. D. Wilson, R. M. Akert, *Psychologia społeczna*
R. Cialdini, *Wwieranie wpływu na ludzi. Teoria i praktyka*
D. Goleman, *Inteligencja emocjonalna*
T. Madrzycki, *Wpływ postaw na rozumowanie*
T. Tyska, *Pułapki oceniania i podejmowania decyzji*

PYTANIE *log.* wypowiedź, za pomocą której mówiący domaga się udzielenia mu odpowiedniej informacji, zwykle identyfikowana na podstawie charakterystycznej intonacji, partykuł: *czy, który, jak, gdzie* itd., a w języku pisanym dodatkowo przez użycie określonego znaku graficznego – znaku zapytania. Nie każda wypowiedź formalnie pytajna jest postawionym na serio pytaniem (por. ↑pytanie retoryczne, ↑pytanie w argumentacji); poniższe omówienie wychodzi z punktu widzenia logicznej teorii pytań.

I. Pytanie zamknięte to pytanie wyznaczające swoją budową kształt pozadanej odpowiedzi, tzw. *odpowiedzi bezpośredniej*. Wśród pytań zamkniętych wyróżniamy:

a. Pytanie rozstrzygnięcia (pytanie typu „czy”), które można wyrazić za pomocą zwrotu *Czy p?*, wyznaczające dwie możliwe odpowiedzi bezpośrednie: *p* (TAK) oraz *~p* (NIE).