

RETORYCZNE, PERSWAZYJNE, ARGUMENTACYJNE HORYZONTY

Magdalena Ryszka-Kurczab

ŚRODKI UWIERZYTELNIANIA W TRADYCJI RETORYCZNEJ (ARYSTOTELES)

Streszczenie

Artykuł przedstawia charakterystykę retorycznych środków uwierzytelniania w nawiązaniu do koncepcji wyłożonej w *Retoryce* przez Arystotelesa. Spośród właściwych sztuce retorycznej (*entechnoi pisteis*) trzech rodzajów przekonywania – *pathos*, *ethos*, *logos* – za najważniejsze Stagiryta uznaje środki racjonalnej argumentacji, które różnicuje na entymemat i przykład, odpowiadające kolejno dedukcji i indukcji. Tekst relacjonuje kontrowersje związane z arystoteleską koncepcją entymematu. Niewątpliwie entymemat (zwany inaczej sylogizmem retorycznym) jest argumentem skróconym, posiadającym niewyeksplikowane elementy, nie jest natomiast jasne, czy Arystoteles wymagał od entymematów logicznej prawomocności. Wątpliwości potęguje niejasne kryterium, które przyjął w *Retoryce* do przeprowadzenia podziału entymematów na entymematy właściwe i pozorne. Część badaczy skłonna jest uznać, że kryterium tym jest właśnie prawomocność, której brak entymematom pozornym, inni przyjmują, że Arystotelesowi chodziło raczej o retoryczną skuteczność /nieskuteczność.

słowa kluczowe: retoryka, środki uwierzytelniania, *pathos*, *ethos*, *logos*, argumentacja, entymemat, sylogizm, przykład, Arystoteles

Means of conviction in the rhetorical tradition (Aristotle)

Summary

The paper presents characteristics of the rhetorical means of conviction in reference to the concept presented by Aristotle in *Rhetoric*. Among three different methods of persuasion relevant to the art of rhetoric (*entechnoi pisteis*) – *pathos*, *ethos*, *logos* – Aristotle considered means of rational argumentation as the most important. He divided the instruments of *logos* into enthymeme and paradigm argument – described by the generic terms of ‘deduction’ and ‘induction’ respectively. The text recounts a controversy related to the Aristotelian concept of enthymeme. Undoubtedly, enthymeme (called ‘rhetorical syllogism’) is an argument that is abridged, somehow

incomplete, but it is not clear whether Aristotle demanded of the enthymemes to be valid. The doubt is intensified by the vague criterion that Aristotle adopted in his *Rhetoric* for a division of enthymemes into genuine enthymemes and apparent enthymemes. Some researchers recognize validity as the criterion for the enthymemes differentiation, while others assume that Aristotle aimed rather at rhetorical effectiveness / ineffectiveness.

Keywords: rhetoric, means of conviction, pathos, ethos, logos, argumentation, enthymeme, syllogism, paradeigm argument, Aristotle

Co może mieć znaczenie nakłaniające? *Pathos, ethos, logos*

Domeną i zasadniczym celem retoryki od zawsze była perswazja. Perswazja językowa¹. Odzwierciedlają ten sens najważniejsze klasyczne definicje retoryki, kształtujące na całe kolejne stulecia sposób myślenia o tej dyscyplinie (Liचाński 1992: 11–55). Platon uznawał retorykę za rodzaj psychagogii: „Sztuka wymowy w ogóle jest sztuką prowadzenia dusz ludzkich za pomocą mów” (*Fajdros* 261B), a żyjący na przełomie II/III w. n.e. Sekstus Empiryk w swoim traktacie *Adversus mathematicos* (II.2) notuje, iż sofisci określali ją mianem *peithus demiurgos*, czyli „sprawczyni perswazji”, „mistrzyni nakłaniania”. Arystoteles za zasadniczy cel retoryki uznał z kolei nie tyle przekonywanie, co wynajdywanie argumentów: „retoryka to umiejętność metodycznego odkrywania tego, co w odniesieniu do każdego przedmiotu może być przekonywające” (*Rhet.*, 1355b25).

Praktyka retoryczna, czyli słowne nakłanianie i przekonywanie, to powszechne ludzkie doświadczenie, związane z aktywnością komunikacyjną. Fakt ten podkreśla Arystoteles na początku I księgi *Retoryki* (1354a3–8)², równocześnie zapowiadając systematyczny namysł nad intuicyjnie stosownymi przez ludzi sposobami przekonywania:

każdy człowiek w pewnej mierze ma do czynienia z podważaniem lub udowadnianiem jakiegoś sądu, z oskarżeniem lub z obroną. Wielu czyni to na wycucie, inni natomiast dzięki nabytej w doświadczeniu dyspozycji. Skoro istnieje jedna i druga możliwość, to oczywiście problem ten może stać się przedmiotem metodycznego rozpatrzenia.

¹ W rezultacie zawiązywanych od początku lat 70. XX w. sojuszy z innymi dyscyplinami, m.in. z semiotyką, powstały pozajęzykowe odmiany retoryki, jak np. „retoryka wizualna” (Foss 2005, Ryszka-Kurczab 2014).

² *Retorykę* Arystotelesa przytaczam w tłumaczeniu Henryka Podbielskiego (Arystoteles 1988).

Wtórna wobec praktyki refleksja teoretyczna miała na celu dostarczenie metod, zwiększających szanse na odniesienie perswazyjnego sukcesu. Starożytna teoria intuicyjnie ujmowała wiele spośród elementów, które współcześnie poddawane są empirycznym badaniom, a następnie opisowi, na obszarze psychologii. Model dwutorowego przebiegu perswazji (*Elaborating Likelihood Model* – model prawdopodobieństwa opracowania przekazu), uszczegóławiany od lat 80. XX w. (Petty, Cacioppo 1986; Petty, Cacioppo et al. 2007) głosi, że perswazja przebiega zarówno rozumowo (tryb centralny), jak i pozarozumowo (tryb peryferyczny). Ludzie bowiem często nie dysponują ani odpowiednimi zdolnościami, ani motywacją, by dokonywać starannych ewaluacji wszystkiego, z czym się stykają na co dzień. Dążąc do zaoszczędzenia sobie wysiłku, wiele decyzji podejmujemy bezrefleksyjnie, z pominięciem myślenia, albo stosując uproszczone sposoby wnioskowania (heurystyki)³.

Psychologiczne koncepcje perswazji, które dzielą ją na zbieżną z myśleniem i nieopartą na myśleniu, odpowiadają klasycznemu podziałowi „środków uwierzygodniania” (gr. *pisteis*), który przedstawił w *Retoryce* Arystoteles. Ich ogół Stagiryta podzielił na dwie grupy – te, które do sztuki retorycznej nie należą (gr. *atechnoi pisteis*: zeznania świadków, zeznania na torturach, umowy, przysięgi – są to dowody dane mówcy niejako z góry, którymi winien się posługiwać, ale nie musi ich wynajdywać) oraz środki należące do sztuki (gr. *entechnoi pisteis*), czyli takie, które orator winien dopiero „wyszukać” za pośrednictwem metod *téchnē rhētoriké* (*Rhet.*, 1355b45)⁴. Arystoteles w *Retoryce* zajmuje się środkami przynależącymi do sztuki. Dzieli je na trzy rodzaje: argumenty racjonalne (*logos*), odwołujące się do naszych władz intelektualnych, do myślenia właśnie; dalej środki uwierzytelniania zależne od nastawienia słuchaczy wobec mówcy, którego szlachetność, życzliwość i rozsądek (*Rhet.*, 1378a6–8), uwiarygodniają sporną kwestię (*ethos*) oraz środki służące wzbudzaniu emocji w odbiorcach za pośrednictwem umiejętnego posługiwania się słowem (*pathos*):

³ Psychologowie próbują określić i przewidzieć, w jakich warunkach i pod wpływem jakich czynników perswazja przebiegać będzie rozumowo (tzw. trybem centralnym), a w jakich bez udziału myślenia (trybem peryferycznym). Jest to ważne również dlatego, że zmiany postaw, wyglądające na pozór tak samo, ale będące rezultatem przebiegu perswazji odrębnymi trybami, mają odmienne charakterystyki: różnią się dostępnością (łatwością przypomnienia), trwałością, stopniem podatności na zmianę, w różnej też mierze pozwalają przewidywać zachowania, do których się odnoszą (Petty, Cacioppo et al. 2007).

⁴ Podział ten wszedł na stałe do teorii retorycznej. Podjęli go również wybitni i wpływowi rzymscy retorzy jak Cynceron (*De optimo genere oratorum* II 22, 116) czy Kwintylijan (*Institutio oratoria* V 1,1). W tradycji łacińskiej mówiono o *genus artificiale probationum* oraz *genus inartificiale probationum*.

Środki przekonywania uzyskane za pośrednictwem mowy, dzielą się na trzy rodzaje. Jedne z nich zależą od charakteru mówcy, inne od nastawienia, w jakie wprawia się słuchacza, inne jeszcze od samej mowy ze względu na rzeczywiste lub pozorne dowodzenie. (*Rhet.*, 1356a1–4)

Arystoteles podkreśla, że wszystkie trzy typy środków przekonywania muszą być wynikiem samej mowy, powstają wskutek umiejętnego używania języka. Wywołują w słuchaczach oddźwięk emocjonalny albo prowadzą do zrozumienia znaczenia danej sprawy oraz jej racjonalnej, logicznej struktury (zob. Grimaldi 1980: 39–40):

Przekonanie dzięki charakterowi mówcy rodzi się wówczas, gdy mowa wypowiedana jest w sposób, który czyni mówcę wiarygodnym. Jesteśmy bowiem na ogół skłonni łatwiej i szybciej uwierzyć we wszystkim ludziom uczciwym, a zwłaszcza w sprawach niejasnych i spornych. Przekonanie to winno jednak wyrastać nie z posiadanej uprzednio opinii na temat mówcy, lecz z jego mowy. Nieprawdą jest przy tym – co twierdzą autorzy podręczników wymowy – że szlachetność mówiącego nie ma żadnego wpływu na siłę przekonywania. Wprost przeciwnie – można powiedzieć – charakter mówcy daje największą wiarygodność (jego argumentom). Wiarygodność uzależnioną od nastawienia słuchaczy osiąga się wówczas, gdy mowa powoduje ich wzruszenie. Inne przecież wydajemy orzeczenia, gdy jesteśmy zasmuceni, niż kiedy się cieszymy, inne – nastawieni przyjaźnie niż usposobieni wrogo.

Zaraz potem Stagiryta podsumowuje

Skoro sposoby przekonywania zależą od wymienionych trzech czynników, staje się jasne, że ten potrafi się nimi posługiwać, kto jest zdolny do logicznego wnioskowania (*logos*) oraz do analizy ludzkich charakterów, cnót (*ethos*) i, po trzecie, doznawanych uczuć (*pathos*), tj. do określenia, czym jest każde uczucie, jakie ma właściwości, skąd i w jaki sposób się rodzi. (*Rhet.*, 1356a20–24):

Zwróćmy uwagę, że o ile patetyczne i etyczne środki przekonywania mają niebagatelne znaczenie perswazyjne (tym większe, im mniejsza jest nasza motywacja do podejmowania decyzji w oparciu o myślenie, czyli w trybie centralnym), to jednak w bardzo ograniczonym stopniu możemy wpływać na decyzje i opinie innych wyłącznie za pomocą odwołań do *pathos* i *ethos* z pominięciem *logos*. Mimo iż Arystoteles wyróżnia i komentuje trzy powyższe typy retorycznych „środków uwierzytelniania”, to jednak na początku I księgi

Retoryki otwarcie gani innych autorów podręczników retorycznych za to, że zajmują się wyłącznie metodami emocjonalnego wpływania na słuchaczy, a te nie są wcale zasadnicze dla retoryki, albo – jak pisze w innym miejscu – są dla jej przedmiotu „zewnętrzne”:

Dotychczasowi autorzy traktatów o sztuce retorycznej zajmowali się jednak tylko niewielką jej częścią. Do sztuki należą bowiem jedynie sposoby przekonywania, które są substancją retorycznego przekonywania, ale zajmują się przeważnie sprawami nie stanowiącymi właściwego przedmiotu tej sztuki. Budzenie wrogości, litości, trwogi i innych tego rodzaju uczuć nie należy przecież do przedmiotu sprawy. (*Rhet.*, 1354a11–24)

Czy w innym miejscu:

Jeśli nasze stanowisko jest słuszne, to jasne, że autorzy traktatów zajmują się wyłącznie rzeczami zewnętrznymi dla przedmiotu sztuki retorycznej [...]. W tego rodzaju rozważaniach interesuje ich jedynie to, jak wpłynąć na postawę sędziego, nie mówią natomiast w ogóle o właściwych dla sztuki retorycznej sposobach uwierzytelniania, a więc o tym, co jest podstawą dla wykształcenia umiejętności posługiwania się entymematem. (*Rhet.*, 1354b13–19)

Argumentacja retoryczna: przykład i entymemat

Argumentacja, czyli metody racjonalnego przekonywania, *logos*, bez wątpienia zajmuje w ramach teorii retorycznej Arystotelesa miejsce wyjątkowe, centralne, wobec którego pozostałe środki uwierzytelniania mają status drugorzędny. Można więc uznać za rodzaj ironii losu fakt, że *Retoryka* była przez wielu komentatorów, również humanistów renesansowych, uważana za studium na temat roli emocji w perswazji (Green 1994:3).

Zdaniem Arystotelesa mówca ma do dyspozycji wyłącznie dwa rodzaje argumentów – entymemat oraz przykład. Wyczerpują one retoryczne środki przekonywania z zakresu *logos*:

Wszyscy przecież mówcy, którzy przekonują za pomocą dowodzenia, korzystają wyłącznie bądź z przykładów, bądź z entymematów, bo innych możliwości nie ma. (*Rhet.*, 1356b6)

Stagiryta stwierdza, że entymemat odpowiada na gruncie retoryki wnioskowaniu dedukcyjnemu, natomiast przykład jest rodzajem retorycznej indukcji:

Entymemem nazywam sylogizm retoryczny, przykładem retoryczną indukcję. [...] Skoro więc każde dowodzenie musi opierać się albo na sylogizmie, albo na indukcji – co wykazaliśmy w *Analitykach*⁵ – to oczywiście entymemy muszą być sylogizmami, a przykłady indukcją. (*Rhet.*, 1356b2–6)

I nieco dalej wyjaśnia:

Kiedy więc przeprowadzamy dowód naszego twierdzenia na podstawie wielu podobnych przypadków – w dialektyce nazywa się to indukcją, w retoryce przykładem. Kiedy natomiast wykazujemy, że z pewnych przesłanek, ponieważ są one zawsze lub najczęściej prawdziwe, rozumowanie to nazywamy w dialektyce sylogizmem, w retoryce entymemem (*Rhet.*, 1356b8–13).

„Przykład” (gr. *paradeigma*) jest ciekawym i efektownym sposobem retorycznego argumentowania. Arystoteles wyjaśnia naturę przykładu poniższymi słowami:

W stosunku do twierdzenia przykład nie ma się ani tak, jak część do całości, ani jak całość do części, ani jak całość do całości, lecz jak część do części i jak rzeczy do siebie podobne. O przykładzie mówimy bowiem wtedy, gdy jedna z dwu należących do tego samego rodzaju rzeczy jest lepiej znana od drugiej. Fakt więc, że Djonizjos zażądał dla siebie osobistej straży, świadczy o jego dążeniu do jednowładztwa, bo przecież niegdyś Pizystrat, kierując się tym samym dążeniem, zażądał straży, i kiedy ją otrzymał, ogłosił się tyranem. Podobnie też postąpił Teagenes w Megarze. Wszystkie więc inne tego rodzaju znane przypadki stanowią przykład w stosunku do Dionizjosa, o którym nie wiemy jeszcze, czy z tego powodu zażądał straży. Wszystkie te przypadki wchodzą w zakres tego samego ogólnego stwierdzenia: „ten, kto żąda straży osobistej, dąży do jednowładztwa”. (*Rhet.*, 1357b28–40)

Nie ma wątpliwości, że u podstaw wnioskowania przez przykład leży podobieństwo. Żądanie straży przez Djonizjosa jest podobne do sytuacji, w której straży zażądał Pizystrat. Podobnie było w przypadku Teagenesa w Megarze. Podobieństwo historycznych sytuacji do sytuacji rozważanej pozwala skon-

⁵ „Bo wszystkie nasze przekonania powstają albo za pośrednictwem sylogizmu, albo się wywodzą z indukcji” (*An. pierwsze* 68b9–14, przeł. K. Leśniak).

struować argument, którego konkluzja ma wykazywać, że żądanie straży przez Djonizjosa wynika z tej samej przyczyny: dążenia do jednowładztwa. Argument z podobieństwa ma charakter uprawdopodobniający. Jego konkluzja nie wynika w sposób konieczny z przesłanek, a tylko zyskuje jakiś stopień wiarygodności w ich świetle. Oczywiście nawet nagromadzenie dużej ilości podobnych przypadków historycznych nie jest w stanie sprawić, że przypadek kolejny będzie miał dokładnie taki sam charakter i że okaże się prawdziwy. W przytoczonym przykładzie Arystoteles pisze wyraźnie, że nie wiemy jeszcze, z jakiego powodu Dionizjusz zażądał straży. Jeśli jednak powzięliśmy pewien domysł i chcemy przekonać do niego innych, powinniśmy sformułować swoje domniemanie i dołożyć starań, by wydało się wiarygodne. Wiarygodności (choć nigdy pewności) będą mu dostarczać historyczne i dobrze znane sytuacje podobne, które mówca powinien przytoczyć. Jeśli orator jest w stanie wyszukać wiele podobnych przykładów, może przeprowadzić na ich podstawie indukcyjną generalizację, którą następnie przedstawi jako istniejącą i obowiązującą zasadę: jest tak, że „ten, kto żąda straży osobistej, dąży do jednowładztwa”. Prawa sformułowane w wyniku generalizacji podobnych przykładów mają charakter prawdopodobny i domyślamy się, że mogą służyć jako przesłanki większe sylogizmów – zarówno dialektycznych, jak i retorycznych.

Argumentacja przez przykład jest ciekawa zarówno ze względu na umiejętność, jak i strategię dostrzegania podobieństw w różnych obiektach czy sytuacjach. Wiemy, że zauważanie podobieństw pełni istotną funkcję poznawczą i jest podstawą kategoryzacji, czyli „myślowego łączenia zróżnicowanych obiektów zewnętrznego świata w klasy zasługujące z jakiegoś powodu na jednolite traktowanie” (Szymanek 2008: 60–61). Kategoryzowanie pozwala z kolei zredukować ilość informacji, które następnie przetwarzamy w procesie analizowania i podejmowania decyzji. Dzięki zdolności kategoryzowania możemy skupić się na stosunkowo niewielkiej ilości charakterystyk, które z kolei zostają uznane przez nas za relewantne z jakiegoś powodu. Zasadnicze znaczenie dla kategoryzowania elementów rzeczywistości pod względem jakichś charakterystyk ma obrona przez nas strategia działania, która nakazuje, aby traktować obiekty czy sytuacje jako identyczne po pewnym względem (Szymanek 2008:63). Powody i cele, którymi się przy tym kierujemy, mogą mieć bardzo różny charakter: poznawczy, dydaktyczny, komunikacyjny czy perswazyjny. Argumentacja za pośrednictwem przykładu stwarza oratorowi nie tylko możliwości do wyszukiwania licznych przykładów, ale i do ustalenia perswazyjnej strategii wyszukiwania podobieństw i różnic.

Substancja retorycznego przekonywania: entymemat

Z dwóch dostępnych mówcy metod argumentowania za „substancją retorycznego przekonywania” (*Rhet.*, 1354a15) Stagiryta uznaje nie przykład, a entymemat. Współcześnie na gruncie logiki definiuje się go jako „mający być dedukcyjnym argument, w którym pominięto przedstawienie jednej lub kilku przesłanek” (Szymanek 2001: 130). Już wcześniej mowa była o zdefiniowaniu entymematu jako dedukcji, bez wątpienia Arystoteles wskazuje też na skrótowość i zwięzłość rozumowań entymematycznych:

entymem opiera się przy tym na niewielu i najczęściej na mniejszej ilości przesłanek niż normalny sylogizm. Jeśli bowiem jakaś przesłanka jest ogólnie znana, nie ma potrzeby jej wymieniać, słuchacz sam ją uzupełni. Aby np. stwierdzić, że Dorieus otrzymał wieniec jako nagrodę w zawodach sportowych, wystarczy powiedzieć, że zwyciężył w Olimpii. Nie ma już potrzeby dodawać, że za zwycięstwo w Olimpii otrzymuje się wieniec, bo wszyscy o tym wiedzą. (*Rhet.*, 137a16–21)

Czy jednak mimo tych istotnych podobieństw koncepcja entymematu w ujęciu Arystotelesa jest zbieżna z naszym dzisiejszym rozumieniem tego terminu? Mimo iż wielu badaczy zabrało głos w tej kwestii, problem wcale nie został jednoznacznie rozstrzygnięty (m.in. Cope 1867: 103n; Britzer 1959: 407; Grimaldi 1980, Ross 1949: 500, Ryan 1984, Mudd 1959). Niewątpliwie zdefiniowanie przez Arystotelesa entymematu jako retorycznego odpowiednika sylogizmu dialektycznego wymaga od nas zrozumienia, czym w ogóle jest sylogizm i jaka jest natura wnioskowania sylogistycznego, a to nieuchronnie łączy problematykę argumentacji retorycznych z problematyką logiczną.

Arystoteles jest prawodawcą sylogistyki, którą wyłożył w *Analitykach pierwszych i wtórych*. Uznaje się ją za rodzaj logiki terminów (Łukasiewicz 1988: 65–69). Arystoteles zdefiniował sylogizm⁶ jako rozumowanie dedukcyjne, jako „wypowiedź, w której, gdy coś się założy, coś innego, niż się założyło, musi wynikać dlatego, że się założyło” (*An. pr.*, 24b18–20). Każdy sylogizm Arystotelesa składa się z trzech zdań, z których wszystkie mają budowę podmiotowo-orzecznikową (Stagiryta określa je mianem *protasis* – tj. przesłanka, bez względu na to, czy w sylogizmie pełnią funkcję przesłanek czy konkluzji). Zdania budujące sylogizm to klasyczne asertoryczne zdania kategoryczne, któ-

⁶ K. Leśniak w komentarzu do *Analityk pierwszych* – powołując się na D. W. Rossa – podaje, że „w znaczeniu pierwotnym i potocznym *sylogidzesthai* znaczyło tyle, co liczyć, rachować” (Leśniak1973: 302).

re stwierdzają coś o czymś albo odmawiają czemuś czegoś. Każda z przesłanek jest ogólna (pojawia się kwantyfikator ‘każde’, ‘żadne’), szczegółowa (‘pewne’, ‘niektóre’, ‘nie każde’) lub nieokreślona (np. „Rozkosz nie jest dobrem”). W obu przesłankach i wniosku występują łącznie trzy terminy, przy czym każde ze zdań zawiera dokładnie dwa z nich. Terminy wniosku to tzw. terminy skrajne (*termin mniejszy* i *termin większy*), a termin występujący po jednym razie w każdej z przesłanek, nie występujący natomiast we wniosku to tzw. *termin średni* (*terminus medius*). Arystoteles wyklucza w swojej sylogistyce używanie terminów jednostkowych (indywidualnych) i pustych. Przykładem trybu figury pierwszej (któremu historycznie nadano nazwę *Celarent*) może być poniższe wnioskowanie:

Żaden ptak nie jest rośliną
Każdy kruk jest ptakiem
.....
zatem: Żaden kruk nie jest rośliną

Stagiryta wprowadził do swojej logiki zmienne, oznaczane za pomocą liter (np. „Jeśli R przysługuje każdemu S i P przysługuje niektórym S, to P musi przysługiwać niektórym R”, *An. pr.*, I 6, 28b7), co jest rodzajem formalizacji i dobrze nam uzmysławia, że w sylogizmie „wniosek otrzymujemy nie dzięki treści przesłanek, ale dzięki ich formie i układowi” (Łukasiewicz 1988:17–18). Innymi słowy: przy skorzystaniu z poprawnego trybu sylogistycznego (tzw. tryb słuszny) mamy gwarancję, że o ile wnioskować będziemy z prawdziwych przesłanek, prawdziwy wniosek wyniknie zawsze i dla dowolnych terminów. Wnioskowania, które w sposób konieczny będą przeprowadzały nas od prawdziwych przesłanek do prawdziwego wniosku, nazywamy *prawomocnymi* (ang. *valid*).

Pojawia się oczywiście pytanie, jaki jest stosunek sylogizmu dialektycznego oraz sylogizmu retorycznego (czyli entymematu) do wyłożonego w *Analitykach* sylogizmu kategorycznego. Można uznać, że różnicę stanowi wyłącznie natura przesłanek – w przypadku sylogizmu kategorycznego mamy do czynienia z bezwzględnie prawdziwymi zdaniami (np. „Żaden ptak nie jest rośliną” albo „Każdy człowiek jest substancją”), a w przypadku sylogizmu dialektycznego będą to właściwe retoryce i dialektyce topozy ogólne (*topoi koinoi*), które są prawdopodobne (a przez to wiarygodne), ale niekoniecznie prawdziwe⁷.

⁷ Problematyce toposów Arystoteles poświęcił osobny traktat *Topiki*. Zagadnienie, czym jest *topos* w koncepcji Arystotelesa, jest przynajmniej tak samo złożone jak problem, czym

Przy założeniu, że sylogizm retoryczny (entymemat) miałby realizować na podobieństwo sylogizmów kategoriycznych schemat wnioskowania prawomocnego, wtedy wszystkie entymematy musiałyby pozwalać 'zrekonstruować' się (poprzez wyeksplikowanie pominiętej przesłanki) jako prawomocne sylogizmy. Niestety, powyższa hipoteza – mimo że popularna – w świetle materiału egzemplarycznego, zamieszczonego w *Retoryce*, jest nie do utrzymania (Ryan 1984).

Ryan sugeruje (1984: 31–34) że powodem popularności koncepcji entymematu jako argumentu prawomocnego (*valid*) jest z jednej strony nieuzasadnione oczekiwanie, iż Arystoteles jako prawodawca logiki terminów będzie wymagał dedukcji od wszelakich wnioskowań, które uznaje za właściwe, z drugiej strony koncepcja ta dobrze nadaje się na hipotezę wyjaśniającą wprowadzony przez Arystotelesa podział entymematów na właściwe (*Reth.*, ks. II, rozdz. 23) i pozorne (*Reth.*, ks. II, rozdz. 24). Zgodnie z tą koncepcją entymematy właściwe miałyby być prawomocne (*valid*), natomiast pozorne – nieprawomocne (*invalid*). Jak już zostało powiedziane, powyższa hipoteza nie wytrzymuje konfrontacji z przykładami, które podaje Arystoteles (np. entymemat uznany za poprawny „jeśli nawet bogowie nie są istotami wszechwiedzącymi, to tym bardziej ludzie” (*Rhet.*, 1397b12f) nie daje się w żaden sposób zrekonstruować jako sylogizm)⁸.

Jeżeli zatem nie 'prawomocność /nieprawomocność' staje się podstawą różniczenia entymematów właściwych i pozornych, jak inaczej można wyjaśnić to rozgraniczenie? Dobrym kandydatem zdaje się być retoryczna 'skuteczność' przeciwstawiana 'nieskuteczności'. Przyjęcie takiego punktu widzenia skutkuje zupełną separacją problematyki entymematu i sylogizmu logicznego, a co za tym idzie uchyleniem problemu prawomocności/nieprawomocności entymematów. Przykładowo W. D. Ross (1949:499) uznaje, że wynikanie logiczne lub jego brak nie ma żadnego znaczenia dla entymematu z tego prostego powodu, że przedmiotem krasomówstwa nie jest wiedza (*episteme*), ale opinie (*doxa*). Ross interpretuje stwierdzenie Arystotelesa, iż entymemat jest tym samym co sylogizm retoryczny, jako wskazanie na skrótową naturę entymematu, na fakt, że w porównaniu z sylogizmem jest niepełny, ale za to efektywniejszy komunikacyjnie. Z kolei Arthur B. Miller i John D. Bee (1972) przypisują argumentacji retorycznej, w tym entymematowi, alogiczny (*nonlogical*) charakter, ma

jest entymemat. Na temat toposów jako schematów oraz przesłanek rozumowań zob. np. Słomkowski 1997, Ryszka-Kurczab 2014).

⁸ Ryan zwraca uwagę, że wiele nieporozumień i błędnych interpretacji wynika z faktu, że arystoteleski termin „dedukcja” pojmujemy we współczesnym sensie (Ryan 1984: 35).

się ona odwoływać do serca i uczuć, a nie intelektu i ścisłego dowodzenia (za Ryan 1984:33). Wydaje się jednak, że taka koncepcja w konfrontacji z tekstem i jasną intencją Arystotelesa, by uznawać entymemat za koronny sposób uzasadniania z zakresu *logos*, jest również nie do utrzymania.

W stronę teorii rozumowań potocznych

Na co wskazują te dwie przytoczone powyżej, skrajnie odmienne i niepozbawione mankamentów interpretacje Arystotelesowego entymematu – jako ścisłego, choć skróconego, dowodzenia dedukcyjnego albo alogicznego, emotywnego apelu, którego siłą nie ma być prawomocność dowodzenia, ale perswazyjna skuteczność? Niewątpliwie są sygnałem poważnych trudności z właściwą interpretacją koncepcji Arystotelesa. Odchodząc nieco od intencji Stagiryty i jego traktatu, uznać można, że wskazują one na jeszcze inny, choć wcale nienowoty problem. Mianowicie problem wyboru kryterium, według którego winniśmy rozpatrywać argumentacje retoryczne. Są to rozumowania wyjątkowo niewdzięczne do analizowania według norm logiki, zostały bowiem wyrażone w języku naturalnym, pozbawionym precyzji języków formalnych, za to akceptującym nieostrość pojęć, niejednoznaczność składni, ekwiwocacje czy figuratywność; są to argumentacje odwołujące się często do opinii, a nie faktów, ich komponenty nie są wyłącznie zdaniem deskryptywnymi (informacyjnymi, stwierdzającymi stany rzeczy, a przez to możliwymi do oceny jako prawdziwe lub fałszywe), ale sądami ewaluacyjnymi czy preskryptywnymi (formułującymi zalecenia, rady, apele). Argumentacje retoryczne odpowiadają naszym rozumowaniom potocznym, które w zdecydowanej większości nie są logicznie prawomocne, nie przeprowadzają nas bezpiecznie od prawdziwych przesłanek do prawdziwych wniosków, ale te wnioski jedynie w jakiejś mierze usiłują uprawdopodobnić. Logika niechętnie je więc bada, bo według jej wyśrubowanych standardów mogą zostać sklasyfikowane wyłącznie jako błędne.

Oczywiście nie ma niczego niewłaściwego w rozpatrywaniu argumentacji retorycznych jako skutecznych bądź nieskutecznych. Wprost przeciwnie, skuteczność to kategoria na wskroś retoryczna, jako że oratorstwo miało zawsze pragmatyczne cele: przekonać do swoich racji, skłonić do podjęcia działania. Zorientowanie na osiągnięcie retorycznego sukcesu znajdowało wyraz w fundamentalnej dla retoryki zasadzie stosowności (gr. *prepon*, łac. *aptum*), której podporządkowywane były wszystkie elementy dyskursu (Lausberg 2002: 151).

Mówca, chcąc być skutecznym (co było jego powinnością, *oratoris officium*), przygotowywał wystąpienie, dostosowując swą mowę treściowo i stylistycznie do tematu, do zewnętrznych okoliczności (okazji, miejsca, czasu), do rodzaju audytorium. Jednak warto postawić pytanie, czy niewątpliwie adekwatna ocena retorycznych argumentacji w kategoriach skuteczności bądź nieskuteczności, jest równocześnie oceną wystarczającą? Czy doprawdy powinniśmy poprzestać na konstatacji faktu skuteczności pewnych argumentacji demagogicznych? Czy nie są nam potrzebne kryteria, umożliwiające krytykę rozumowań, które wydają nam się zwodnicze, niebezpieczne, jakkolwiek z powodu swej atrakcyjności spotykają się z akceptacją? Wydaje się, że dążenie do ewaluacji argumentacji, z którymi się spotykamy na co dzień, jest dążeniem całkiem rozsądnym. Chociaż psycholodzy zapewniają nas, że większość codziennych decyzji podejmujemy bez udziału rozumowań, a przy użyciu jedynie prostych heurystyk, to jednak wciąż uznajemy za przydatną umiejętność odróżniania argumentów, które winny mieć wpływ na nasze przekonania i działania, od tych, którym lepiej nie ufać, umiejętność odróżnienia argumentów lepszych od argumentów gorszych. Do przeprowadzenia jakichkolwiek ewaluacji potrzebujemy intersubiektywnych i adekwatnych kryteriów, które umożliwią oceny. Takich kryteriów potrzebujemy jednak zarówno do ewaluacji argumentacji w języku potocznym, jak i do badań nad zdolnościami rozumowania na obszarze psychologii poznawczej, kognitywistyki czy neurolingwistyki.

Retoryka nie była nigdy obszarem rozwijania teorii argumentacyjnej i opracowywania zasad oceny rozumowań. Zgodnie z definicją Arystotelesa była sztuką wyszukiwania „środków uwierzytelniania”, co określano pojęciem *inventio* i przeciwstawiano dialektyce, zwanej *iudicium* (sąd, osąd, ocena) właśnie ze względu na jej zainteresowanie metodami ewaluacji dowodzeń. Obecnie dyscypliną, do której zadań należy namysł nad rozumowaniami, pojawiającymi się powszechnie we wszystkich dziedzinach ludzkiej aktywności intelektualnej i będących podstawą naszej orientacji w świecie i naszego systemu poglądów, jest logika nieformalna (*informal logic*). Jest to ogólna nazwa tych odmian teorii argumentacji, które w ostatnich czterdziestu latach rozwijają się niejako w opozycji do logiki dedukcji. O tym, jak trudne zadanie stoi przed logiką nieformalną, gdy chodzi o opracowanie spójnej teorii rozumowań uprawdopodobniających, pośrednio może świadczyć fakt, iż dotąd nie znalazło ono satysfakcjonującego rozwiązania (Szymanek 2008)

Bibliografia

- Arystoteles 1973, *Analityki pierwsze i wtóre*, przeł. K. Leśniak, Warszawa.
- Arystoteles 1988, *Retoryka*, [w:] *Retoryka – Poetyka*, przeł. H. Podbielski, Warszawa, s. 61–296.
- Britzer L. F., 1959, Aristotle's Enthymeme Revisited, *Quarterly Journal of Speech*, 45 (4), p. 399–408.
- Cope E.M. 1867, *Introduction to Aristotle's Rhetoric: With Analysis, Notes and Appendices*, Cambridge.
- Foss S. 2005, *Theory of Visual Rhetoric*, [in:] *Handbook of Visual Communication Theory, Methods, and Media*, ed. K. Smith et al., London, p. 141–152.
- Green L. 1994. *Aristotle's Rhetoric and Renaissance views of the emotion*, [w:] *Renaissance rhetoric*, ed. P. Mack, New York, p. 1–26.
- Grimaldi W.M.A. 1980 *Aristotele Rhetoric I: A Commentary*, New York.
- Lausberg H. 2002, *Retoryka literacka. Podstawy wiedzy o literaturze*, Bydgoszcz.
- Lichański J.Z. 1992, *Retoryka od średniowiecza do baroku. Teoria i praktyka*, Warszawa.
- Łukasiewicz J. 1988, *Sylogistyka Arystotelesa z punktu widzenia współczesnej logiki formalnej*, Warszawa.
- Miller A.B., Bee J.D. 1972, Enthymemes: Body and Soul, *Philosophy and Rhetoric* 5, p. 201–214.
- Mudd Ch.A. 1959, The Enthymeme and Logical Validity, *Quarterly Journal of Speech*, 45 (4), p. 409–414.
- Petty R.E., Cacioppo J.T. et al. 1986, *Communication and persuasion: Central and peripheral routes to attitude change*, New York.
- Petty R.E., Cacioppo J.T. et al. 2007, *Mysleć czy nie myśleć: badając dwie drogi perswazji*, [w:] *Perswazja. Perspektywa psychologiczna*, red. T. Brock, M. Green, przeł. T. Siczkowski, Kraków, s. 101–146.
- Ross, W.D. 1949, *Prior and Posterior Analytics. A Revised Text with Introduction and Commentary*, Oxford, p. 500.
- Ryan E.E. 1984, *Aristotle's Theory of Rhetorical Argumentation*, Montreal.
- Ryszka-Kurczab M. 2014, *Historia i przemiany topoi jako bodziec renesansowej reformy dialektyki*, „Terminus”, z. 2.
- Ryszka-Kurczab M. 2014, *W stronę retoryki wizualnej. Perswazja i argumentacja wizualna*, [w:] *Retoryka wizualna. Obraz jako narzędzie perswazji*, red. A. Kampka, Warszawa, s. 46–53.
- Słomkowski P. 1997, *Aristotle's Topics*, Leiden–New York–Köln.
- Szymanek K. 2001, *Sztuka argumentacji. Słownik terminologiczny*, Warszawa.
- Theory, Methods, and Media*, ed. S. Kenneth et al., Mahwah-London, p. 141–152.

- Magdalena Ryszka-Kurczab
Uniwersytet Pedagogiczny w Krakowie
Katedra Literatury Staropolskiej i Oświeceniowej
Katedra Lingwistyki Kulturowej i Komunikacji Społecznej
Zakład Neurolingwistyki Instytut Filologii Polskiej