



Magdalena Ryszka-Kurczab

WYSTĄPIENIE ARGUMENTACYJNE. REFLEKSJE O UCZENIU ARGUMENTACJI RETORYCZNEJ

Streszczenie

Ponieważ przekonująca siła konkretnych wypowiedzi nie jest pochodną wyłącznie argumentów, w ramach kursów retoryki prezentacja sylogizmów, entymematów czy przykładów powinna następować w ramach większej całości, jaką jest wypowiedź argumentacyjna. Dobrą metodą kształcenia u studentów umiejętności skutecznego argumentowania jest przygotowywanie przez nich wystąpienia argumentacyjnego. Każdorazowo oprócz wyszukiwania poszczególnych argumentów wymaga ono uwzględnienia innych elementów mających znaczenie dla skuteczności argumentacyjnej, jak np. klarowana kompozycja tekstu, sposób relacjonowania sprawy, sposób przywoływania faktów i danych, wyjaśnień czy wypowiedzi innych osób.

Słowa kluczowe: argumenty retoryczne, sylogizm, entymemat, przykład, nauczanie retoryki, wypowiedź argumentacyjna

Argumentative Presentation. Some Reflection on Teaching Argumentative Skills

Summary

Because the convincing power of specific argumentative text results not only from the arguments, therefore during the courses of rhetoric the presentation of syllogisms, enthymemes or examples should take place within a larger item, which is an argumentative utterance. An effective method of teaching students the skills of efficient argumentation is to construct an argumentative utterance. It requires not only inventing separate arguments, but also taking into account other elements that are important for argumentative effectiveness, such as perspicuous composition of the text, the way of narrating a case in point, the manner of recalling facts and data, giving explanations or recalling statements of other people.

Keywords: rhetorical argumentation, syllogism, enthymem, example, teaching of rhetoric, argumentative utterance

Retoryka jest nieodzownie związana z tematami wątpliwymi (Lausberg 2002: 58), dlatego z konieczności problemy argumentacji muszą pojawić się podczas akademickich czy pozaakademickich kursów retoryki. Jednak to, jak mówić o argumentacji retorycznej i jak uczyć o jej właściwościach, jest już znacznie mniej oczywiste. Część trudności wynika ze specyfiki retorycznych argumentacji, których pragmatyczna skuteczność (bądź jej brak) ujawnia się dopiero w powiązaniu z innymi aspektami aktu komunikacyjnego (konkretnym audytorium, konkretnym tematem i stopniem jego kontrowersyjności dla danego audytorium, okolicznościami, w których zabiera się głos, celem wystąpienia). Z tego powodu argumentacje retoryczne znacznie łatwiej prezentować w ramach większej całości, jaką jest wypowiedź argumentacyjna, niż podczas teoretycznego wykładu na temat sylogizmu, entymematu, *exemplum*, retorycznych *loci* czy teorii *status*.

Wystąpienie argumentacyjne

Wartą rekomendowania formą kształcenia jest wystąpienie argumentacyjne. Temat wystąpień argumentacyjnych może być dowolny, z zastrzeżeniem, iż winien być odczuwany jako kontrowersyjny, choć niekoniecznie skrajnie polaryzujący odbiorców¹. Przykładowo teza, że „warto uczyć się języków obcych”, zasadniczo nie jest uznawana za kontrowersyjną, natomiast teza, iż „edukacja domowa jest dobrą alternatywą dla powszechnego systemu edukacji”, ma już większy ładunek kontrowersyjności. Problematiczny temat ma niewątpliwie tę zaletę, iż wymusza odejście od jednostronnego dyskursu argumentacyjnego i uwzględnienie odmiennych punktów widzenia, a w konsekwencji prowadzi do uwzględnienia w wystąpieniu charakterystycznej dla retoryki argumentacji probacyjnej (*probatio*) oraz refutacyjnej (*refutatio*). Wyszukiwanie potencjalnych kontrargumentów łączy się z umiejętnością określenia tego, co odbiorcom może utrudniać, a nawet uniemożliwiać zaakceptowanie naszego stanowiska. Takich kontrargumentów zawsze należy mieć świadomość i starać się je odeprzeć lub przynajmniej osłabić. Jednostronna prezentacja kontrowersyjnego tematu jest zazwyczaj sygnałem albo naiwności, albo intencji manipulowania. Oczywiście zadaniem studentów nie jest wyłącznie zgromadzenie argumen-

¹ Każdy z tradycyjnie wyróżnianych rodzajów retorycznych cechował różny stopień dialektycznego napięcia. W rodzaju sądowym stopień kontrowersyjności sprawy jest najwyższy, w rodzaju doradczym średni, w rodzaju epideiktycznym najmniejszy, niekiedy wyłącznie potencjalny (Lausberg 2002: 55–58).

tów „za” i „przeciw”, ale zajęcie stanowiska w danej sprawie i przedstawienie swojego punktu widzenia w sposób klarowny i przekonujący.

Argument wobec innych językowych elementów nakłaniających

Z moich obserwacji wynika, że studenci nie zawsze bywają dobrze zaznajomieni z samą istotą argumentu i jego definicją, a w konsekwencji mają trudności z odróżnianiem argumentów od innych – niebędących argumentami – elementów perswazji. Argumentacje stanowią bowiem szczególny rodzaj działań dyskursywnych, których intencją jest zmiana przekonań odbiorcy (Szymanek 2008: 17). Różne elementy języka mogą mieć charakter nakłaniający (np. twierdzenia wypowiedziane kategorięcznym tonem, chwytliwe metafory), ale argumentami są wyłącznie te wypowiedzi, w których pewne sporne zdanie (wniosek) zaopatrzone zostało w inne zdania (przesłanki), mające stanowić jego jawne uzasadnienie (Szymanek 2008: 18). Innymi słowy, argumentami będą jedynie te wypowiedzi, które mają strukturę przesłanki (lub przesłanek) oraz wniosku, np.:

Nie rozumiesz ruchu jednostajnie przyspieszonego? Twój tata z pewnością będzie potrafił Ci pomóc. Jest w końcu inżynierem i musi znać dobrze fizykę.

Skoro jedną z podstawowych cech rozumnej i wolnej istoty jest to, że jest w stanie decydować o sobie, to pominiawszy czas wczesnego dzieciństwa, każda z sytuacji, w której człowiek nie jest „panem samego siebie” i nie może kontrolować własnego działania, będzie dla niego trudnym doświadczeniem (Chyrowicz 2014).

Osobiście uważam, że drugi kierunek studiów powinien być bezpłatny, bo przy dzisiejszym niestabilnym rynku pracy, państwo powinno umożliwiać zdobywanie kompetencji w różnych obszarach.

Zasadniczym pytaniem, które się pojawia, jest pytanie o to, czy podane przesłanki stanowią wystarczające uzasadnienie nieoczywistego poglądu, do którego akceptacji chce nas skłonić nadawca. Warto pamiętać, że wartościowy argument nie musi mieć charakteru dedukcyjnego i czynić wniosek pewnym. W większości przypadków argumenty są obliczone tylko na podwyższenie wiarygodności konkluzji, a nie uczynienie jej niepodważalną (Szymanek i in. 2005: 43).

W niektórych podręcznikach retoryki (np. Jabłońska-Bońca 1999: 159–162, Pisarek 2011: 223–224, Korolko 2010: 87–89; Barłowska i in. 2010: 236–238) wymienia się „argumenty” erystyczne, do których zalicza się różnorakie *argumenta ad* (np. *argumentum ad auditorem, ad hominem, ad baculum, ad verecundiam...*). W większości nie są to wcale argumenty w sensie ścisłym, a jedynie strategie komunikacyjno-perswazyjne (Budzyńska, Koszowy 2015).

Najczęstsze typy argumentów

W praktyce studenci w swoich wystąpieniach najczęściej korzystają z kilku typów argumentów, które są relatywnie łatwe do inwencyjnego wynalezienia oraz uznawane za retorycznie najskuteczniejsze². Są to: argumenty odwołujące się do relacji przyczyna–skutek, entymematy, przykłady (*exempla*), analogie.

1. Argumenty odwołujące się do relacji przyczyna–skutek. Kiedy przekonujemy, często odwołujemy się do konsekwencji danego działania lub myślenia: wskazywanie korzystnych skutków – zachęca, niekorzystnych – zniechęca. Oczywiście każdy konkretny problem ma własną specyfikę, dlatego adekwatne określenie pożądaných i niepożądaných skutków danego działania jest zależne od konkretnego tematu oraz jego wnikliwej znajomości.

PRZYKŁADY:

Radosław Knap, dyrektor generalny Polskiej Rady Centrów Handlowych, uważa, że skutkiem ustawy tylko 10% sklepów w obiektach handlowych będzie miało możliwość działalności w niedziele. Oznacza to, że koszty eksploatacyjne będą dzielone na dziesięciokrotnie mniejszą liczbę najemców, co w konsekwencji oznacza ich 6-krotny wzrost. Należy więc spodziewać się, że najemcy nie zdecydują się na działalność w niedziele. Galerie i obiekty handlowe pozostaną zamknięte.

Dzięki zakazowi handlu w niedziele, wielu pracowników branży handlowej będzie miało więcej czasu wolnego, czasu dla rodziny.

W wyniku ustawy ograniczającej handel w niedzielę Polacy wyrobią sobie nawyk kupowania na zapas, przez co z dużym prawdopodobieństwem zwiększy się ilość marnowanej żywności.

² Na temat złożonej relacji między argumentem dobrym a argumentem skutecznym zob. Szymanek 2016.

2. **Entymemat** (inaczej **sylogizm retoryczny**). Definiowany jest zwykle jako argument „mający być dedukcyjnym, w którym pominięto przedstawienie jednej lub kilku przesłanek, pozostawiając ich brzmienie domyślności odbiorcy” (Szymanek 2001: 130). Jest to syntetyczna, a przez to bardziej atrakcyjna forma dowodu, co decyduje o jego perswazyjnej sile i użyteczności w oratorstwie.

W szerszym ujęciu entymemat to „zwięzła, sugestywnie sformułowana wypowiedź argumentacyjna. Środki logiczne i retoryczne zastosowane w strukturze takiej wypowiedzi mają oddziaływać na całą sferę duchową, uczucia, wolę, wyobraźnię odbiorcy – zadaniem entymematu jest pobudzić słuchaczy do rozumowania prowadzącego do konkluzji, na której zależy mówcy” (Szymanek 2001: 130).

PRZYKŁADY:

Anna pracuje w policji kryminalnej, więc musi być kobietą silną psychicznie i odważną.

Nasza epoka jest tak zatruta kłamstwem, że zmienia w kłamstwo wszystko, czego dotyka. A my jesteśmy z naszej epoki (Simone Weil, cyt. za: Barłowska i in. 2010: 78).

Jeśli wojna jest sprawczynią wielu nieszczęść, to potrzebny jest pokój, aby je naprawić (Arystoteles 1988: 211 (Ret. 1397a7–12)).

Mamy wiele dowodów na istnienie Boga. I już to samo w sobie budzi wątpliwości (Leszek Kołakowski, cyt. za: Barłowska i in. 2010: 78).

W przypadku ostatniego z przytoczonych argumentów trudno wskazać jednoznacznie, jak miałyby brzmieć ukryta przesłanka rozumowania.

Pomijanie przesłanki entymematu może służyć zwięzłości albo ukrywać wadliwość argumentu (fałszywość lub niepewność przesłanki). Ważki problem zarówno teoretyczny, jak i praktyczny stanowi procedura odnajdywania ukrytych elementów entymematów (Wieczorek 2016; na temat entymematu: Ryszka-Kurczab 2017).

3. **Przykład** (łac. *exemplum*). Argumentacyjne użycie przykładu polega zwykle na przywoływaniu jakiegoś zdarzenia, które pochodzi spoza sprawy i łączy się z kwestią na zasadzie pewnego rodzaju podobieństwa. Przykłady najczęściej uwiarygodniają tezę, pełnią funkcję jej zobrazowania:

Doktryna praw człowieka, prócz tego, że można ją łatwo zatrudnić, jak wszystkie dobre zasady, do celów najgorszych, ma jeszcze osobliwą stronę niebezpieczną. Upowszechniła ona w naszej cywilizacji atmosferę nieskończonych roszczeń ubranych w język tych praw. Czegokolwiek sobie życzę, czegokolwiek bym chciał, mnie mam, że mi się to należy na mocy praw człowieka. Wystarczy czytać o procesach, które ludzie wytaczają innym ludziom albo instytucjom, domagając się spełnienia ich praw, czyli roszczeń. Człowiek żyjący ze świadczeń socjalnych twierdzi, że ma dostawać afrodyzjaki za darmo, bo przecież ma prawo do przyjemności seksualnej. Mam prawo do informacji, a prawo to jest pogwałcone, kiedy mi się każe płacić za używanie telewizji. Oto alkoholicy skarżą przed sądem producentów napojów alkoholowych, którzy nie powiadomili pijaków, że alkohol szkodzi. Nie słyszałem, przyznając, by młody człowiek skarżył się, że jego prawa ludzkie są pogwałcone, bo nie chce z nim spać pewna dziewczyna, ale nie zdziwiłbym się wcale, gdyby i takie skargi były podnoszone. Wszystkie roszczenia – uzasadnione albo nieuzasadnione, rozumne albo absurdalne, z prawdziwego i bolesnego niedostatku wyrosłe albo z bezmyślnej zawiści – dają się w naszej kulturze przedstawić w kategoriach praw człowieka i ich pogwałceń (Leszek Kołakowski, cyt. za: Barłowska i in.: 2010: 89–90).

W Polsce ciągle jednak jest silny narodowy mit świętości rodziny i „dzieciństwa dziecka”. Świadczy o tym sukces państwa Elbanowskich, którzy z mitu tego uczynili motor wielkiej akcji politycznej (ich zaciętrzewienie sprawia czasem wrażenie, że są przywódcami jakiejś sekty, a nie stowarzyszenia praw rodziców) (Magdalena Środa 2013).

4. Analogia (zwana niekiedy **argumentem z podobieństwa** lub **porównania**). Greckie słowo *analogia* oznacza proporcję, równość stosunków, a także podobieństwo. Uważa się, że myślenie analogiczne przynależy do centrum ludzkiego aparatu poznawczego (Hofstadter 2000). Niewątpliwą zaletą analogii jest to, że ułatwia nam zrozumienie tego, co nowe, w kategoriach tego, co już znane):

Niektórzy mówią, że kobiety same zachęcają gwałcicieli przez prowokacyjny sposób ubierania się, ale ci sami ludzie nie sądzą bynajmniej, że mężczyźni prowadzący luksusowe samochody zachęcają złodziei do kradzieży (za: Szymanek 2008: 126).

Tym jednym pochlebiamy sobie, że wiele czytamy. Doskonale powiedział Arystyp: nie ci, którzy dużo jedzą, są zdrowi; podobnie nie ci, co dużo czytają, są uczeni (...) Postępują oni tak samo jak ci, którzy jedzą, ale nic nie trawią (Sacchini, cyt. za: Pawlak 2008: 261–262).

Sposób prezentacji

Dla tego, jak odbierane są argumenty, duże znaczenie ma sposób ich prezentacji. Współgra to z myślą wyrażoną przez Arystotelesa w trzeciej księdze *Retoryki*, poświęconej wysłowieniu (*leksis*): „Nie wystarczy przecież wiedzieć, co należy mówić, ale trzeba też umieć to w należyty sposób wyrazić, ponieważ od tej właśnie umiejętności w dużym stopniu zależy wrażenie, jakie odnosimy na temat charakteru i wartości mowy” (Arystoteles 1988: 236, *Ret.* 1403b15–18).

Argumentację retoryczną cechuje przede wszystkim:

- klarowność, zwięzłość, przystępność. Rozumowania przede wszystkim muszą być zrozumiałe dla odbiorcy, tj. przedstawione w sposób dla niego przystępny;
- pogładowość, obrazowość (ułatwia zrozumienie, pozwala pobudzać emocje, dobrze zapada w pamięć);
- pociągający bywa też atrakcyjny sposób ujęcia (z wykorzystaniem tropów i figur retorycznych). Również świeżość sformułowania podoba się odbiorcy.

Gdy ktoś obawia się malarii, nie może poprzestać na łapaniu pojedynczych much, lecz musi osuszyć bagna (Józef Cyrankiewicz wystąpił przeciw stalinowcom, którzy za nadużycia systemu chcieli obarczyć pojedyncze osoby; cyt. za: Lemmermann 1995: 86).

Panowie, chciałbym, abyście wyobrazili sobie przez moment pewną sytuację. Założmy, że cały wasz majątek stanowi złoto. I oto przekazujecie je w całości pewnemu linoskoczkowi, Blondinowi, aby przeniósł je bezpiecznie ponad spiętrzonymi wodami Niagary. Czy potrząsalibyście liną, po której idzie, albo krzyczeli w jego stronę „Hej, Blondin, zatrzymaj się na moment” lub „Hej, Blondin, może byś trochę przyspieszył?”. Nie. Jestem pewien, że nie robilibyście tego. Wstrzymalibyście oddech i trzymali język na wodzy, póki nie przeszedłby na drugą stronę. Rząd jest obecnie w takiej samej sytuacji. Dźwiga wielki ciężar ponad wzburzonymi wodami. Trzyma w swych rękach nieoszacowane skarby. Stara się jak może. Więc nie poganiajcie nas. Zachowajcie spokój, a bezpiecznie przejdziemy nad przepaścią i dostaniemy się na drugą stronę (Abraham Lincoln, cyt. za: Barłowska i in. 2010: 298–299).

Dla wiarygodności i perswazyjności rozumowań znaczenie ma również ich ugruntowanie w faktach, w konkretnych danych. Powszechną metodą uwiary-

godnienia przekazu, zgodną z radą Arystotelesa, jest dostarczanie szczegółów na dany temat: „jeśli jaka «ś» rzecz jest niewiarygodna, trzeba zaręczyć za jej prawdziwość i natychmiast podać uzasadnienie, a poza tym dostarczyć szczegółów, których oczekuje słuchacz” (Arystoteles 1988: 287; *Ret.* 1417b16, cytat nieco zmieniony).

Powołując się na dane, często powołujemy się po prostu na liczby. Liczby są przekonujące, nadają naszej argumentacji rzetelność i wiarygodność, mają jednak abstrakcyjny charakter. Dlatego retoryka radzi dane liczbowe „uprzyścić”, wyrażając je za pośrednictwem relacji lub skojarzeń, które korespondują z doświadczeniem, z konkretem. Dzięki takim zabiegom skala zjawiska czy problemu, o którym mówimy, staje się dla słuchaczy bardziej uchwytana, lepiej zapada w pamięć, np.:

Według szacunków UNICEF z roku 2017, 535 milionów dzieci żyje w krajach dotkniętych kryzysami humanitarnymi. Wyliczenia te pokazują, że problem dotyczy co czwartego dziecka na świecie.

Według statystyk Biura Ruchu Drogowego Komendy Głównej Policji na przestrzeni 10 ostatnich lat w wypadkach na polskich drogach zginęło ponad 45 tysięcy osób. Jest to niemal cała populacja miasta takiego jak Kołobrzeg lub Krosno.

Podsumowanie

Nawet w przypadku bardzo kontrowersyjnego zagadnienia przekonująca siła konkretnej wypowiedzi nie jest pochodną wyłącznie samych argumentów. W wypowiedzi argumentacyjnej nieodzowne są bowiem uwagi wstępne, właściwe zrelacjonowanie stanu rzeczy, sposób przywołania faktów i danych, uwzględnienie wyjaśnień czy wypowiedzi innych osób, do których nawiązuje się później w argumentacji. Wszystkie te elementy mają istotny wpływ na zrozumienie samych treści przesłanek oraz argumentów, ponieważ dobra argumentacja najlepiej prezentuje się na tle dobrego wprowadzenia w temat. Dlatego wysiłek przygotowywania wystąpienia argumentacyjnego nie może sprowadzać się wyłącznie do wyszukiwania argumentów, ale obejmuje cały proces opracowywania tekstu retorycznego, perswazyjnego. Powodzenie argumentacyjne zależy od właściwego określenia tematu i celu wystąpienia (do czego będę przekonywać/co będę odradzać), klarownej dyspozycji całej wypowiedzi, selekcji argumentów (po wcześniejszej ocenie ich siły), atrakcyjnego sposobu ich prezentacji, przemyślanego układu oraz ogólnej dyscypliny myśli

i słów na każdym z retorycznych poziomów tekstu (inwencyjnym, dyspozycyjnym, elokucyjnym).

Bibliografia

- Arystoteles. 1988, *Retoryka – Poetyka*, Warszawa.
- Barłowska M., Budzyńska-Daca A., Załęska M. 2010, *Ćwiczenia z retoryki*, Warszawa.
- Budzyńska K. Koszowy M. 2015, *Strategie retoryczne, techniki komunikacyjno-poznawcze, błędy i sofizmaty*, Warszawa.
- Chyrowicz B. 2014, *Samobójstwo i wiara w nieśmiertelność*, „Tygodnik Powszechny”, 16.11.2014.
- Hofstadter D.R. 2000, *Analogy as the Core of Cognition*, [w:] *The Best American Science Writing*, red. J. Gleick, New York, s. 116–144.
- Jabłońska-Bońca J. 1999, *O prawie, prawdzie i przekonywaniu*, Koszalin.
- Korolko M. 2010, *Podręcznik retoryki homiletycznej*, Kraków.
- Lausberg H. 2002, *Retoryka literacka. Podstawy wiedzy o literaturze*, Bydgoszcz.
- Lemmermann H. 1995, *Szkola retoryki*, Wrocław.
- Pawlak W. 2008, *Otiū litteratū – lectio, excerptio, repetitio, compilatio? Przyczynek do dziejów siedemnastowiecznej kultury literackiej*, [w:] „Wszystko tu najdzie, co wy macie w głowie”. *Świat prozy staropolskiej*, red. E Lasocińska, A. Czechowicz, Warszawa, s. 252–268.
- Pisarek W. 2011, *Nowa retoryka dziennikarska*, Kraków.
- Ryszka-Kurczab M. 2017, *Sylogizm retoryczny Arystotelesa – na pograniczu retoryki i teorii argumentacji*, [w:] *Retoryka klasyczna i retoryka współczesna. Pola i perspektywy badań*, red. C. Mielczarski, Warszawa, s. 223–237.
- Szymanek K. 2001, *Sztuka argumentacji. Słownik terminologiczny*, Warszawa.
- Szymanek K. Wieczorek K., Wójcik A. 2005, *Sztuka argumentacji. Ćwiczenia w badaniu argumentów*, Warszawa.
- Szymanek K. 2008, *Argument z podobieństwa*, Katowice.
- Szymanek K. 2016, *Co to jest dobry argument? Metoda dyskursu eksperckiego w badaniach nad argumentacją*, „Zagadnienia Naukoznawstwa”, 3(209), s. 313–330.
- Środa M. 2013, *Polityczne sześciolatki*, „Wprost”, 45 (1602).
- Wieczorek K. 2016, *Brakujące element argumentów*, „Zagadnienia Naukoznawstwa”, 3(209), s. 417–428.
- Magdalena Ryszka-Kurczab
Katedra Literatury Staropolskiej i Oświeceniowej,
Katedra Lingwistyki Kulturowej i Komunikacji Społecznej,
Zakład Neurolingwistyki, i Instytut Filologii Polskiej, UP w Krakowie