

Agata Marciniak

Uniwersytet Łódzki

ORCID 0000-0003-4464-5612

Wprowadzenie do erystyki dla pedagogów – *Logos*. Poprawność materialna argumentu¹

Wstęp

W powszechnym dyskursie dość mocno zakorzeniło się przekonanie o nieuczciwym charakterze sztuki erystycznej (gr. *εριστική τέχνη*). Stanowisko to jest jednak krzywdzące. Już w najsłynniejszym dziele obejmującym zalecenia odnośnie prowadzenia argumentacji w taki sposób, aby zdobyć przewagę nad rozmówcą, Artur Schopenhauer wskazywał, że erystykę można stosować w sposób zupełnie uczciwy². Z tym stanowiskiem zgodzili się również inni uczeni, tacy jak Jan I. M. Bocheński czy Krzysztof Szymanek³. W ten sposób, bardziej zasadnym wydaje się być traktowanie erystyki jako organonu prowadzenia sporu, co starałam się wykazać w swoim poprzednim artykule. To od intencji nadawcy komunikatu zależy bowiem czy dana technika stosowana jest w sposób uczciwy czy nie uczciwy.

Przyjmując powyższe rozwiązanie definicyjne, nie sposób jest zignorować wartość, jaką dla pedagogów może nieść wiedza na temat erystyki. Znajomość taktyk argumentacyjnych bezpośrednio przekłada się na zwiększenie kompetencji komunikacyjnych, a co za tym idzie, pozwala dokonywać trafniejszej diagnozy danej wypowiedzi pod kątem jej poprawności i/lub uczciwości, bardziej umiejętnie formułować własne

¹ Niniejszy artykuł powstał na bazie mojej rozprawy doktorskiej i zawiera obszerne fragmenty wspomnianego tekstu naukowego.

² A. Schopenhauer, *Erystyka. Sztuka prowadzenia sporów*, M. L., Kalinowski (przekł.), Wydawnictwo HELION, Gliwice 2007, s. 9-10.

³ Zob. J. I. M. Bocheński, *Logika*, Wydawnictwo SALWATOR, Kraków 2016, s. 94 oraz K. Szymanek, *Sztuka argumentacji. Słownik terminologiczny*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2001, s. 286-289.

wypowiedzi w taki sposób, aby maksymalizować jej moc perswazyjną oraz skuteczniej odpychać te argumenty, które są z perspektywy pracy wychowawczej, dydaktycznej czy terapeutycznej mogą być szkodliwe.

Bazując na trzech taktykach erystycznych Arystotelesa, wyróżniłam trzy grupy technik erystycznych, to jest techniki z dominantą *logosu* (gr. *λόγος* – słowo; wykorzystujące budowę oraz merytoryczne/rzeczowe aspekty argumentów), z dominantą *ethosu* (gr. *ἦθος* – usposobienie; mające na celu manipulowanie pojawiającymi się w umysłach odbiorców komunikatu obrazami nadawcy i/lub oponenta; komunikatowi) oraz z dominantą *pathosu* (gr. *πάθος* – uczucie, doświadczenie) – sprowadzające się do wywoływania określonych emocji u odbiorcy)⁴. Odnosząc się do zagadnienia poprawności rozumowania, biorąc pod uwagę jej płaszczyznę formalną i materialną w ramach technik z dominantą *logosu* wyodrębniłam zaś odpowiednio techniki ściśle związane ze strukturą argumentacji oraz techniki ściśle związane z treścią argumentacji. Przykłady tropów z pierwszej grupy zostały zaprezentowane uprzednio. W niniejszym artykule skoncentruję się na drugiej kategorii.

Aspekt treściowy argumentu a kwestia (praktycznej) poprawności

Technika erystyczna z dominantą *logosu*, odwołując się do sfery rozumowej człowieka, wykorzystując logikę, wiarygodne (lub sprawiające wrażenie wiarygodnych) twierdzenia, pozwala zdobyć przewagę w dyskusji ze względu na pozorne lub rzeczywiste dowodzenie⁵. W zależności od intencji, rozmówca posługujący się tą metodą prezentuje prawdę lub posuwa się do kłamstwa (świadomej i celowej prezentacji fałszywego obrazu świata, który w świadomości odbiorcy ma pełnić rolę obrazu prawdziwego)⁶, celem przekonania oponenta do określonej racji.

Kryterium prawdy odgrywa kluczową rolę w przypadku tych technik, które są ściśle związane z treścią argumentacji. Prawdziwość

⁴ Zob. Arystoteles, *Retoryka*, H. Podbielski (przekł.) w: Arystoteles, *Dzieła wszystkie*, t. 6, E. Głębicka, N. Szancer (red.), Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2001, 1358a 37, M. Tokarz, *Argumentacja, perswazja, manipulacja. Wykłady...*, s. 125-126 oraz P. Łukowski, *Logika praktyczna z elementami wiedzy o manipulacji*, Wydawnictwo Wolters Kluwer Polska, Warszawa 2012, s. 24.

⁵ Zob. Arystoteles, *Retoryka*, H. Podbielski (przekł.) w: Arystoteles, *Dzieła wszystkie*, t. 6, E. Głębicka, N. Szancer (red.), Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2001, 1356a 1-4.

⁶ P. Łukowski, *Kłamstwo. Analiza terminologiczna*, „Studia z Teorii Wychowania”, 2017 t. VIII nr 3(20), s. 42-45.

wszystkich przesłanek rozumowania stanowi bowiem warunek konieczny jego poprawności materialnej⁷. Warto zaznaczyć, że ustalenie prawdziwości danej przesłanki może pociągać za sobą różnego rodzaju trudności, począwszy od nieposiadania wystarczającej wiedzy z obszaru, którego ona dotyczy, na różnym pojmowaniu prawdy skończywszy. Na przestrzeni wieków wielcy uczeni konstruowali różne definicje prawdy. Tym sposobem, prawdę postrzegać można jako sąd zgodny z obiektywną rzeczywistością (korespondencyjna teoria)⁸, jako sąd jasny i wyraźny, któremu trudno zaprzeczyć (ewidencyjna teoria)⁹, jako sąd przyjęty przez ogół społeczeństwa (teoria zgody powszechnej)¹⁰, jako sąd zgodny z systemem uprzednio uznanych sądów (teoria koherencji)¹¹, jako sąd niesprzeczny z najprostszym systemem wiedzy (teoria prostoty)¹² czy jako sąd użyteczny (teoria utylitarystyczna)¹³ itd. Wydaje się, że wyróżnienie jednego powszechnego kryterium prawdziwości jest zadaniem karkołomnym. Z takim ujęciem zgadza się Tadeusz Kotarbiński, który stwierdza, że uczeni powinni się skupić raczej na określeniu kryteriów częściowych. Sam wskazuje na trzy takie kryteria, to jest intuicyjne, sytuacyjne oraz strukturalne¹⁴.

W przypadku dokonywania oceny poprawności argumentacji osadzonej w codziennym dyskursie często zwraca się uwagę na kryterium praktyki. Odnoszenie się do sfery praktycznej podczas porównywania głoszonych sądów z obiektywnymi stanami rzeczy pozwala na analizę bardziej skomplikowanych aktów komunikacyjnych, które w przypadku wnioskowań charakterystycznych dla klasycznego elementarza logicznego

⁷ P. Łukowski, *Logika praktyczna z elementami wiedzy o manipulacji*, Wydawnictwo Wolters Kluwer Polska, Warszawa 2012, s. 89 i s. 230.

⁸ T. Kotarbiński, *Elementy teorii poznania, logiki formalnej i metodologii nauk*, Państwowe Wydawnictwo Naukowe, Warszawa 1986, s. 111-112.

⁹ J. Xiol, *Kartezjusz. Filozof ponad wszelką wątpliwość*, A. Paleta, B. Sosnowska (przekł.), Wydawnictwo Hachette, Warszawa 2018, s. 84-86.

¹⁰ J. Woleński, *Epistemologia*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2005, s. 159.

¹¹ Zob. H.H. Joachim, *The Nature of Truth*, Clarendon Pres, Oxford 1906 oraz R. C. S. Walker, *The coherence theory of truth* w: M. Glanzberg (red.), „The Oxford Handbook of Truth”, Oxford University Press, Oxford 2018, s. 219-237.

¹² Zob. B. Kim, *Simplicity Theory*, Oxford Scholarship Online, Oxford 2014.

¹³ Por. T. Kotarbiński, Dz. cyt., s. 111-112 oraz K. Matraszek, J. Such, *Filozofia 2. Ontologia, teoria poznania i ogólna metodologia nauk*, Państwowe Wydawnictwo Naukowe, Warszawa 1989, s. 133.

¹⁴ Zob. T. Kotarbiński, dz. cyt., s. 117-123.

przyjmują uproszczoną i mocno wyidealizowaną postać. Tym sposobem, odwołując się do rozwiązania zaproponowanego przez Marka Tokarza, sprawdzaniu poprawności materialnej argumentacji będzie odpowiadało określenie stopnia akceptowalności ($Acc(P)$) poszczególnych przesłanek (P) na pięciostopniowej skali:

- jeśli nie jest możliwe, żeby sąd P był prawdziwy, wówczas: $Acc(P) = 1$,
- jeśli jest bardzo prawdopodobne, że sąd P jest fałszywy, wówczas: $Acc(P) = 2$,
- jeśli wartości logicznej sądu P nie można ustalić, wówczas: $Acc(P) = 3$,
- jeśli jest bardzo prawdopodobne, że sąd P jest prawdziwy, wówczas: $Acc(P) = 4$,
- jeśli jest pewne, że sąd P jest prawdziwy, wówczas: $Acc(P) = 5$.

Daną przesłankę przyjmujemy bez żadnej dyskusji, jeśli stopień akceptowalności wynosi 4 lub 5¹⁵.

W ujęciu modelu pragma-dialektycznego poprawność materialną argumentacji narusza natomiast złamanie którejkolwiek z następujących reguł:

- „[...] atakować wolno tylko to stanowisko, które przeciwnik naprawdę zajmuje,
- obrona stanowiska powinna być dokonywana za pomocą argumentów naprawdę odnoszących się do tego stanowiska,
- każda ze stron ma obowiązek podtrzymywania wszelakich przesłanek wykorzystywanych przez siebie implicytnie (milcząco). Nie wolno fałszywie przedstawiać przesłanek jako przyjętych implicytnie (milcząco) przez stronę przeciwną [...],
- wolno stosować tylko argumenty logicznie poprawne – lub takie, które stają się poprawne po uzupełnieniu właściwymi przesłankami [...],
- obrona nieudana powinna pociągać za sobą porzucenie poglądu przez wysuwającą go stronę (poprawna obrona poglądu powinna pociągać za sobą wycofanie obiekcji względem niego),

¹⁵ Por. M. Tokarz, *Argumentacja, perswazja, manipulacja. Wykłady z teorii komunikacji*, Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne, Gdańsk 2006, M. Tokarz, *Ćwiczenia z wnioskowania i argumentacji*, Śląskie Wydawnictwa Naukowe Wyższej Szkoły Zarządzania i Nauk Społecznych w Tychach, Tychy 2006 oraz J. Pogonowski, *Logika Radosna 6, Argumentacja*, <http://logic.amu.edu.pl/>, [17. 06. 2020].

- nie wolno używać sformułowań nie dość jasnych bądź mylących stroną przeciwną swoją wieloznacznością”¹⁶.

Wybrane techniki erystyczne z dominantą *logosu*, ściśle związane z treścią argumentacji

Poświęcona erystyce literatura jest niezwykle bogata. Zalecenia dotyczące prowadzenia argumentacji w taki sposób, aby zdobyć przewagę nad rozmówcą i zwyciężyć w dyskusji, odnaleźć możemy nie tylko w dziele samego Arthura Schopenhauera (choć wydana po raz pierwszy w 1864 roku *Die eristische Dialektik* nadal pozostaje kluczową pozycją, jeśli chodzi o poruszaną problematykę), ale również w publikacjach wielu specjalistów z dziedziny komunikacji społecznej (takich jak Kevin Hogan czy Marek Kochan), teorii argumentacji (jak chociażby Robert Mayer czy Krzysztof Szymanek) oraz psychologii społecznej (takich jak Robert Cialdini, Dariusz Doliński oraz Marek Tokarz). Poniższe omówienie nie wyczerpuje oczywiście listy technik z dominantą *logosu*, które ściśle związane są z treścią argumentacji, i z oczywistych względów musiało zostać zawężone do tych, które według mnie są najważniejsze i/lub najczęściej stosowane w potocznych dyskursach.

Rozszerzenie wypowiedzi cudzej i zawężenie wypowiedzi własnej. Uznając, że wypowiedzenie szeregu zdań $p_1, p_2, p_3, \dots, p_k$ jest jednoznaczne z wypowiedzeniem koniunkcji wielokrotnej $p_1 \wedge p_2 \wedge p_3 \wedge \dots \wedge p_k$, znajdujemy się w dosyć trudnej sytuacji, gdyż chcąc uzasadnić całą koniunkcję, zmuszeni jesteśmy uprzednio dokonać uzasadnienia każdego z jej członów. Prostsze wydaje się zatem dokonanie takiego uzasadnienia, które zakłada uprzednie zawężenie do koniunkcji pomijającej niektóre z jej członów, niż uzasadnienie pełnej wypowiedzi. Prawda ta przekłada się na możliwość zastosowania dwóch technik erystycznych, to jest rozszerzenia wypowiedzi cudzej lub/i zawężenia wypowiedzi własnej.

¹⁶ Por. F. H. Eemeren, R. Grootendorst, *Speech Acts in Argumentative Discussions*, Foris Publications, Dordrecht 1984, F. H. Eemeren, R. Grootendorst, *Argumentation, Communication, and Fallacies. A pragma-dialectical perspective*, Lawrence Erlbaum Associates, Hillsdale 1992, F. H. Eemeren, R. Grootendorst, *A Systematic Theory of Argumentation. The pragma-dialectical approach*, Cambridge University Press, Cambridge 2004 oraz M. Koszowy, K. Budzyńska, *Strategie retoryczne, techniki komunikacyjno-poznawcze, błędy i sofizmaty*, Wydawnictwo IFiS PAN, Warszawa 2015, s. 37-55.

Rozszerzenie wypowiedzi cudzej. Ta opisana przez Arthura Schopenhauera technika polega na możliwie jak najszerszym potraktowaniu tezy przeciwnika, tak, aby zmienił się jej sens¹⁷. Tym samym, chcąc utrudnić adwersarzowi obronę jego poglądów, uciekając jednocześnie od kwestii, które z jakichś określonych powodów mogą być dla nas niewygodne, sugerujemy, że wygłoszone przez niego twierdzenie odnosi się do czegoś więcej, niż chciał on to wyrazić, formułując swoje słowa (rozszerzamy je o elementy, których w istocie nie zawierało). Innymi słowy, aby zdobyć przewagę, dążymy do rozciągnięcia głoszonej przez oponenta tezy tak, aby obejmowała ona możliwe jak najszerzą klasę zjawisk, bowiem im szerszy zakres twierdzenia, tym łatwiej jest je podważyć. Należy zaznaczyć, że dołączamy takie tezy, które są jednocześnie niezwykle trudne do udowodnienia. Przykładowo:

Dwóch wspólników prowadzących osiedlowy sklep rozmawia o pracy. Jeden z nich ma pomysł, aby poszerzyć asortyment o nowe produkty, drugiemu zaś się to nie podoba (bo na przykład wiązałoby się to z koniecznością poczynienia większego wkładu finansowego):

- Zbliżają się święta. Pomyślałem, że dobrze byłoby rozszerzyć sprzedaż o kartki świąteczne, papier do pakowania i torebki na prezenty.
- Umawialiśmy się przecież, że w branżę papierniczą nie będziemy wchodzić!

Jak widać, nie chcąc być może dokonywać nowej inwestycji, oponent uogólnia wypowiedź swojego kolegi na całą branżę papierniczą, podczas gdy tamtemu chodziło wyłącznie o włączenie do sprzedaży trzech rodzajów produktów.

Marek Kochan wyróżnił dwa możliwe warianty zastosowania tej techniki. Z jednej strony, może być ona z pożytkiem wykorzystywana do osłabiania wysuwanych przez przeciwnika zarzutów, z drugiej zaś może zostać użyta do wzmacniania tych kontrargumentów, które sami konstruujemy. W pierwszym przypadku – posiłkując się terminologią Kochana – mamy do czynienia z **rozmydleniem defensywnym**, w drugim zaś – z **rozmydleniem ofensywnym**¹⁸. Można powiedzieć, że rozmydlenie defensywne zakłada rozciągnięcie tej naszej tezy, która została przez

¹⁷ Zob. A. Schopenhauer, Dz. cyt., s. 42-45.

¹⁸ M. Kochan, *Pojedynek na słowa. Techniki erystyczne w publicznych sporach*, Wydawnictwo Znak, Kraków 2005, s. 68.

rozmówcę oceniona negatywnie, (w sposób zwykle nieuprawniony) na szerszą grupę przypadków, tym samym osłabiając jej negatywny charakter¹⁹.

Przykład zastosowania rozmydlenia defensywnego może stanowić następująca sytuacja:

Nauczycielka języka polskiego zaprosiła na rozmowę matkę jednego ze swoich uczniów. Wyjaśniając powód spotkania, mówi:

- Chciałam z panią porozmawiać, ponieważ Staś znowu dostał jedynkę z polskiego, bo nie odrobił pracy domowej.
 - Wy nauczyciele, zawsze musicie oceniać go najgorzej. Nie tylko jemu w tej szkole, zdarza się czasem nie odrobić lekcji!
- (albo alternatywna odpowiedź:)

Tyle zadajecie, że nikt normalny by się z tym nie uporał!

Na specyficznym użyciu rozmydlenia defensywnego opiera Schopenhauer „**fortel 19**”, stosowany w sytuacji, gdy przeciwnik wywiera na nas presję, abyśmy ustosunkowali się do jego tezy szczegółowej, a my nie dysponujemy odpowiednimi kontrargumentami²⁰. Zaleca się wówczas przesunięcie tego zgodnego z wiedzą powszechną faktu w sferę ogólników i natychmiastowe podważenie tej ogólności²¹, co dobrze ilustruje chyba poniższy przykład:

Nieco ponad rok po obaleniu komunizmu w Polsce przeprowadzając wywiad z politykiem, który był niegdyś członkiem Polskiej Partii Pracy, dziennikarz pyta:

- Jeżeli komunizm to nie powszechna cenzura, nie prześladowania polityczne, nie więzienia i bestialstwo, to czym według pana był?
- Szanowny panie, a któż nie jest uwikłany w komunizm? Niech podniesie rękę ten, kto nie był na pochodzie pierwszomajowym. Ale czy mamy prawo oceniać tych, którzy chodzili na pochody pierwszomajowe? Przecież to tylko ludzie. Cóż się dziwić, że chodzili tam, gdzie grała muzyka, gdzie można było miło spędzić czas, zjeść kiełbasę z grilla... Nie wolno nam tych ludzi oceniać!

¹⁹ Tamże, s. 69.

²⁰ A. Schopenhauer, dz. cyt., s. 65.

²¹ Tamże.

Stosując rozmydlenie ofensywne, sprawiamy, że teza naszego rozmówcy, która w tym zakresie, do którego rzeczywiście się odnosi, byłaby pozytywna, rozciągnięta na szerszą klasę przypadków staje się nie do zaakceptowania. Dobrą ilustracją wydaje się tutaj być następująca rozmowa sąsiadów:

- Wiesz Grzesiu, według mnie powinno się dopuścić prawo do posiadania broni. Dzięki temu ludzie mieliby większą szansę w przypadku ataku.

- Tak, bo dla ciebie najlepiej, żeby każdy sam sobie wymierzał sprawiedliwość. Po co ci prawo? Po co ci sądy i policja? Niech każdy weźmie pistolet i sam sobie wymierzy sprawiedliwość!

W pierwszej sytuacji, stosując rozmydlenie, matka pomniejsza odpowiedzialność swojego syna, wskazując, że nieodrabianie prac domowych jest powszechną praktyką w szkole (wariant 1), bądź przerzuca odpowiedzialność na kadrę nauczycielską, wskazując, że ilość zadawanych prac domowych uniemożliwia ich odrabianie (wariant 2). Oczywiście, poczynione przez rodzica posunięcie jest nieuczciwe, gdyż nauczycielce chodziło o konkretnego ucznia i konkretną sytuację. W drugim dialogu teza o dopuszczeniu prawa do posiadania broni zostaje również nieuczciwie uogólniona przez oponenta. Wszakże jej autor ani nie podważa znaczenia żadnego z organów państwowych, ani też nie jest zwolennikiem samosądów.

Zawężenie własnej wypowiedzi. Technika ta ma charakter obronny i stosowana jest w przypadku, w którym część z sądów, które obejmuje głoszona przez nas pierwotnie teza, ciężko byłoby nam utrzymać. Wówczas w sytuacji, gdy jesteśmy atakowani przez rozmówcę, rezygnujemy z najbardziej problematycznych kategorii, zawężając zakres naszego twierdzenia²². Powróćmy do przykładu z właścicielami sklepu osiedlowego i rozważmy nieco odmienny przebieg sytuacji, aby zobrazować omawianą technikę:

W czasie rozmowy o pracy jeden z właścicieli osiedlowego sklepu ogłasza współnikowi, że chciałby poszerzyć asortyment:

- Wiesz, wydaje mi się, że bardzo dobrze wyszlibyśmy na tym, gdybyśmy weszli też w artykuły papiernicze.

²² Tamże, s. 43.

- To głupi pomysł. Nie wydaje mi się, żeby był na to popyt, biorąc pod uwagę, że niedaleko jest sklep plastyczny, który ma taki asortyment.

- Ale ja przecież miałem na myśli tylko kartki pocztowe...

W tym przypadku, zawężenie, jakiego dokonuje jeden z mężczyzn, twierdząc, że artykuły papiernicze utożsamiał z jednym tylko rodzajem produktów (gdy w rzeczywistości było inaczej), jest próbą uniknięcia kompromitacji, gdy rzeczowa argumentacja oponenta wskazuje, że rozpoznanie rynku było błędne.

Argumentacja wykorzystująca subtelne rozróżnienia.

Postępowanie niejako odwrotne do tego, które charakteryzuje uogólnienie wypowiedzi cudzej, występuje w argumentacji wykorzystującej subtelne rozróżnienia²³. W sytuacji, gdy nie jesteśmy w stanie podważyć wysuniętego przez przeciwnika zarzutu, odwołując się do kwestii merytorycznych, możemy znaleźć dla niego inne, lepsze dla nas określenie, takie, które sprawi, że w uszach słuchaczy zabrzmii on łagodniej, błaho a być nawet zyska wydźwięk pozytywny²⁴. Innymi słowy, wskazując subtelna różnicę między dwoma ujęciami przedmiotu krytyki – to jest między perspektywą naszego oponenta a naszą własną – pozwala nam przejść na wygodniejszy z punktu widzenia obrony grunt, bezpiecznie wycofać się z podważonych poglądów a nawet ubrać negatywnie ocenione zachowania w szaty czegoś społecznie akceptowalnego²⁵. W ten sposób, oskarżeni o plagiat, będziemy mówić o „zwykłym czerpaniu inspiracji”; na zarzut o stosowanie przemocy odpowiemy, że „czasem dajemy się ponieść emocjom” i tak dalej. Warto zilustrować tę technikę odpowiednim przykładem:

Rozmowa dziennikarza z właścicielem dużej fabryki:

- Czy to prawda, że przez pańską chciwość obniżyliście pensje pracownikom fabryki i przesłizście w produkcji na surowce niższej jakości?

- Proszę pana, jest ogromna różnica między chciwością a przedsiębiorczością. Są sytuacje, w których właściciel dla dobra firmy musi zdecydować się na chwilowe cięcia budżetowe.

²³ M. Kochan, dz. cyt., s. 83.

²⁴ A. Schopenhauer, dz. cyt., s. 64.

²⁵ M. Kochan, dz. cyt., s. 83.

Dzięki innowacyjności w zakresie produkcji znacznie obniżyliśmy ceny naszych towarów.

Jak widać, zmieniając zaledwie parę słów, właściciel fabryki zarysował zupełnie nowy obraz sytuacji, pokazując, że jego działania nie tylko nie są naganne, ale można by nawet uznać je za społecznie pożądane. Wystarczyło chciwość nazwać „przedsiębiorczością”, obniżenie pensji, „chwilowymi cięciami budżetowymi”, stosowanie surowców niższej jakości, „innowacyjnością w zakresie produkcji”, aby pokazać się słuchaczom z nieco lepszej strony.

Ignorowanie faktów.

Argumentacja bazująca na homonimii. Język naturalny – będący społecznie ukształtowanym systemem znaków i znaczeń, pozwalającym nam na porozumiewanie się między sobą – cechuje polisemiczność. Cecha ta z jednej strony jest prawdziwym utrapieniem dla osób, które na co dzień zajmują się robieniem przekładów z jednego języka na drugi²⁶, z drugiej zaś, odciąża nas z konieczności ciągłego zapamiętywania nowych terminów, które obejmowałyby zjawiska, z jakimi stykamy się po raz pierwszy (z takimi, którym dopiero należy przypisać jakąś nazwę). Polisemiczność można uznać za kreatywną funkcję języka, jako że pozwala odnosić istniejące już nazwy do zjawisk nowo poznanych, na zasadzie twórczego użycia wyrażen językowych.

Zjawisko to wynika z faktu, że na co dzień zmuszeni jesteśmy do tego, aby nieograniczoną ilość sytuacji ujmować za pomocą ograniczonej ilości konstrukcji językowych²⁷. Z tego też względu, komunikując się z innymi, niejednokrotnie posługujemy się homonimami (gr. *ὁμοσ* – ten sam, *ὀνομα* – nazwa), czyli takimi słowami, które posiadając identyczną formę, występują jednocześnie w odmiennych znaczeniach²⁸. Mówiąc inaczej, są to takie nazwy, którym przypisać można przynajmniej dwa różne zakresy, czego przykład mogą stanowić chociażby następujące wyrażenia: „gwiazda” (jako ciało niebieskie, jako symbol, jako sławna w danym

²⁶ Por. M. Kalisz, *O problemie polisemii i homonimii w przekładoznawstwie*, „Progress. Journal of Young Researchers” 2/2017, s. 83-94 oraz I. Burkhanov, *Lexicography: a dictionary of basic terminology*, Wydawnictwo Wyższej Szkoły Pedagogicznej, Rzeszów 1998, s. 118-124.

²⁷ W. Suchoń, *Prolegomena do retoryki logicznej*, Wydawnictwo Uniwersytetu Jagiellońskiego, Kraków 2005, s. 35.

²⁸ K. Szymanek, dz. cyt., s. 160.

środowisku osobistość i tak dalej), „słowo” (jako pewna składająca się z przynajmniej jednego morfemu, fonetycznie lub graficznie wyróżniona część wypowiedzi, wyrażająca w danym języku jakąś stałą treść czy jako przyrzeczenie) czy „ustęp” (jako wydzielony fragment tekstu, jako wydzielony fragment utworu muzycznego czy jako ubikacja). Bez względu na to, czy przypisywanie pewnym wyrazom określonych znaczeń dokonuje się na drodze porównania, metafory czy poprzez ustabilizowanie odrębnego znaczenia, to prawdą jest, że komunikując się, niejednokrotnie stykamy się z wieloznacznością i zazwyczaj – posiadając podstawowe kompetencje językowe i znając kontekst wypowiedzi – bez większego trudu potrafimy sami posługiwać się homonimami, jak i odczytywać te z nich, które zawarte są w wypowiedziach innych²⁹.

Schopenhauer wskazuje, że homonimy mogą być także niezwykle użyteczne podczas dyskusji. Otóż, bazując na wieloznaczności terminów, jesteśmy w stanie z łatwością wykazywać pożądaną przez siebie tezę. Najogólniej mówiąc, zaproponowana przez niemieckiego uczonego technika polega na takim odczytaniu występującego w twierdzeniu naszego oponenta homonimu, które jest niezgodne z intencją autora. Innymi słowy, zdając sobie sprawę z tego, w jakim znaczeniu nasz rozmówca wykorzystuje dany wyraz w swojej argumentacji, wysuwając kontrargument, wykorzystujemy to słowo w odmiennym znaczeniu, zmieniając tym samym sens głoszonej przez oponenta tezy. Stosowanie tej techniki w dyskusji zaciera istotę głoszonej przez oponenta tezy, ale i „[...] prowadzi do innych błędnych figur argumentacyjnych”³⁰. Warto przytoczyć w tym miejscu przytoczyć przykład inspirowany Schopenhauerem³¹:

Rozmowa dwóch uczniów, pracujących w jednej grupie na lekcji chemii:

- Wiesz co? Nie masz zielonego pojęcia o chemii...
- O, wypraszam sobie. O uczuciach wiem bardzo dużo.

Stosując wyraz „chemia” w znaczeniu odmiennym niż w sformułowanym zarzucie, rozmówca sprowadza je do czegoś błahego, starając się obrócić sytuację w żart i tym sposobem odeprzeć atak.

²⁹ W. Suchoń, dz. cyt., s. 35.

³⁰ M. Tokarz, *Argumentacja, perswazja, manipulacja. Wykłady z teorii komunikacji*, Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne, Gdańsk 2006, s. 177 [za:] R. H. Johnson, A. J. Blair, *Logical self-defence*, McGraw-Hill, New York 1977, s. 10.

³¹ Zob. A. Schopenhauer, dz. cyt., s. 47.

Wojciech Suchoń jeszcze lepiej pokazuje, jak duży potencjał ma wieloznaczność nazw, jeżeli zostanie tylko umiejętnie wykorzystana przez dysputanta:

Dwóch lekarzy rozmawia na temat prawa do aborcji:

- Bez wątpienia, jeśli zakaze się aborcji, to zaczną pojawiać się niechciane dzieci...
- Chyba nie widziałeś ile osób stara się o adopcję. Serio, uważasz, że są jakieś niechciane dzieci?³²

W pierwszym przykładzie, zakresy nazwy „chemia” były rozłączne. Przykład Suchonia jest bardziej subtelny, bo wskazuje na sytuację, w której zakresy wyrażenia „niechciane dzieci” pozostają ze sobą w stosunku nadrzędności³³.

Ucieczka w relatywizm. Technika ta zakłada świadome i celowe popełnienie w konstruowanym kontrargumencie *fallacia secundum quid et simpliciter* („łac. *a dicto secundum quid a dictum simpliciter* – od mówienia czegoś warunkowo do mówienia [tego samego] po prostu”³⁴), czyli jednego ze wskazanych przez Arystotelesa błędów logicznych, w wyniku czego (pomijając chociażby kontekst wypowiedzi) nadajemy przyjętym przez oponenta przesłankom znaczenie odmienne od tego, które w rzeczywistości przyjmuje. Innymi słowy, technika ta sprowadza się do takiego przesunięcia akcentu dyskusji z aspektu istotnego na nieistotny, które jest nam wygodne.

Chcąc zilustrować argumentację opartą na tym sofizmacie, Schopenhauer powołuje się na przykład wskazany przez samego Arystotelesa:

„Jeżeli Hindus będąc czarnym, ma zęby białe; wobec tego jest biały i zarazem nie biały”³⁵.

Oczywiście tak wykorzystany fortel może zostać łatwo odparty przez oponenta. Bardziej przekonujące wydają się być te wypowiedzi, w których posiłkowanie się *fallacia secundum quid et simpliciter* nie ma tak jawnego charakteru³⁶. Warto zatem podać jeszcze jeden przykład:

³² Por. W. Suchoń, dz. cyt., s. 38.

³³ Tamże.

³⁴ K. Szymanek, dz. cyt., s. 151.

³⁵ Arystoteles, *O dowodach sofistycznych*, Leśniak K. (przekł.), w: Arystoteles, *Dzieła wszystkie, t. 1*, E. Głębička, N. Szancer (red.), Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1990, s. 247.

³⁶ Zob. A. Schopenhauer, dz. cyt., s. 49-51.

Rozmowa między szefem a przyjacielem mężczyzny, który został oskarżony o kradzież w miejscu pracy:

- Krzysztof ukradł dwadzieścia dysków. Jest złodziejem!
- Czy człowieka, który od trzydziestu lat jest wiernym mężem, który jak mało kto dba o swoje dzieci, mężczyznę tak oddanego swojej rodzinie i przyjaciołom można z czystym sumieniem nazwać nieuczciwym? Czy zatem uczciwego człowieka można nazwać złodziejem?

W powyższym przykładzie widzimy, jak rozmówca, który podjął się obrony kolegi – w emocjonalny i apodyktyczny sposób dokonuje przesunięcia na inny aspekt jego życia, zupełnie nieistotny z punktu widzenia oskarżonego o kradzież. Zaciekle dowodząc jego uczciwości małżeńskiej oraz jego przyzwoitości w życiu prywatnym, sugeruje, że w sposób naturalny przenosi się to również na obszar zawodowy. Zatem, nie mogąc zaprzeczyć temu, że kolega dopuścił się kradzieży, wskazuje na te jego cechy, które są korzystne, czyli na cechy wygodne z punktu widzenia przeprowadzanej obrony, a następnie dopuszcza się beczelnego uogólnienia. Rozszerzając uczciwość w obszarze życia rodzinnego na pozostałe obszary funkcjonowania człowieka, obrońca pyta „czy człowieka, który od tak wielu lat był wiernym mężem i oddanym ojcem, można z czystym sumieniem nazwać nieuczciwym (tylko dlatego, że po dwudziestu latach pracy wyniósł coś tam z firmy)?”. Podtekst tego pytania zdaje się być następujący: „zamiast nazywać tego człowieka nieuczciwym, należałoby dociec, co zmusiło uczciwego człowieka do tak nieracjonalnego postępowania”.

Odbiorca zręcznie wykorzystanej techniki, nawet nie uświadamia sobie tego, że w postępowaniu sądowym, obrona osadzona na tego typu argumentacji nie mogłaby zostać przyjęta. Sędziowie niechybnie uznałiby obronę złodzieja, która opiera się na tym, jakim jest mężem i ojcem, za absurdalną. Niemniej, zdarza się, że – aspirujące do poważnych – dzieła literackie i filmowe wykorzystują argumentację, w których ta technika została zastosowana. Na przykład, dramat filmowy *Rysa* (2008) w reżyserii Michała Rosy zawiera narrację córki człowieka oskarżonego o to, że w czasach PRLu był tajnym współpracownikiem Służby Bezpieczeństwa. Nie wierząc w jego winę, córka opiera całą swą niezwykle emocjonalną

obronę na tym, że zawsze był kochającym i troskliwym ojcem, w związku z czym nie mógł być przecież donosicielem³⁷.

Analogiczną sytuację przedstawiono w filmie *Pozytywka* (ang. *Music Box*, 1989; reż. Constantin Costa-Gavras), w którym córka nie wierząc w winę swojego ojca (węgierskiego imigranta Mike'a Laszlo) oskarżonego o kolaborację z nazistami w czasie II wojny światowej, podejmuje się jego obrony w sądzie³⁸.

Również w wyreżyserowanej przez Krzysztofa Babickiego sztuce teatralnej autorstwa Ronalda Harwooda, pod tytułem *Człowiek do wszystkiego*, obronę Romana Kozaczenko podejrzanego o zbrodnię ludobójstwa wyprowadza się z uczciwości, jaką charakteryzuje się w innej sferze swego życia, tym razem w sferze zawodowej. Pracodawcy Cressida i Julian Field nie wierzą, że cichy, łagodny i dobry, służący im od przeszło pięćdziesięciu lat, obecnie nobliwy staruszek kiedykolwiek mógłby uczestniczyć w mordowaniu Żydów³⁹.

Wskazanie precedensu. W krajach anglosaskich obowiązuje tak zwane *common law* (ang. prawo zwyczajowe), to jest system prawny, który obejmuje zarówno obszary związane z przestrzeganiem prawa, jak i z jego stanowieniem, a w którym normy prawne i rozstrzygnięcia sądowe – zgodnie z zasadą *stare decisis et non quieta movere* (łac. pozostań przy podjętej decyzji)⁴⁰ – oparte zostają każdorazowo o poprzednie precedensy. W ten sposób, precedensy (łac. *praecedens* – poprzedzający) to takie wyroki sądowe, które mogą wpływać na orzecznictwo w sprawach późniejszych, wskazując wiążące propozycje rozstrzygnięcia kwestii prawnych (łac. *ratio decidendi*) oraz propozycje rozstrzygnięcia kwestii prawnych niemających kluczowego znaczenia dla sprawy (łac. *obiter dictum*), zaś „reguła precedensu” stanowi wiążącą część wyroku sądowego⁴¹. W sytuacji, gdy nie istnieje precedens, który miałby zastosowanie w aktualnie rozpatrywanej sprawie, mamy do czynienia z tak zwaną „sprawą jeszcze nierozpoznaną” (ang. *case od first impression*)⁴². Orzekający w niej sędzia może wówczas poprzez analogię odwołać się do innych spraw precedensowych, bądź oprzeć wyrok o własne poczucie

³⁷ M. Rosa. (reż.), *Rysa*, Polska 2008.

³⁸ C. Costa-Gavras (reż.), *Pozytywka (Music Box)*, USA 1989.

³⁹ K. Babicki (reż.), *Człowiek do wszystkiego*, Polska 1998.

⁴⁰ M. Koszkowski, *Anglosaska doktryna precedensu. Porównanie z polską praktyką orzecniczą*, Warszawska Firma Wydawnicza, Warszawa 2009, s. 21-22.

⁴¹ Tamże, s. 73-106.

⁴² Tamże, s. 75-76.

sprawiedliwości (ang. *common sense*)⁴³. Wyrok wydany w takiej sprawie może dać początek przyszłej serii orzeczeń sądowych, w których powielać się będzie przyjęte w nim rozwiązania, to jest stać się tak zwanym precedensem „*leading case*” (ang. sprawa wiodąca; *watershed case*)⁴⁴.

Można śmiało powiedzieć, że „reguła precedensu” to zasada, która umożliwia wprowadzenie skali moralnej tam, gdzie jej nie ma, bądź gdzie trudno ją ustalić (w konsekwencji pozwala szeregować czyny od najłżejszych do najcięższych). W ten sposób, precedens pełni funkcję kształtowania zmysłu uczciwości u człowieka. Dzięki odniesieniu się do precedensu, jesteśmy w stanie dokonywać ocen moralnych.

Technika zwana „wskazaniem precedensu” – czy też „powołaniem się na casus”⁴⁵ – inspirowana jest właśnie doktryną *common law*. Stosując ów trop, w dyskusji powołujemy się na rozstrzygnięcia, które w przeszłości miały miejsce w sprawach wyraźnie podobnych do tej, której dotyczy głoszona przez nas teza, jawnie bądź sugestywnie żądając od naszego oponenta bycia konsekwentnym. Z uwagi na to, że odwołanie się do precedensu jest jednym ze sposobów, na które ludzie dokonują oceny otaczającej ich rzeczywistości, omawiana technika może być wykorzystywana uczciwie, co ilustruje poniższa sytuacja:

W centrum miasta odbywa się burzliwa manifestacja zwolenników jednego z ugrupowań politycznych. Jej uczestnicy wygłaszają swoje hasła przez megafony, nie stroniąc przy tym od wulgaryzmów, obzuczając niewybrednymi inwektywami przedstawicieli innych ugrupowań politycznych i ich wyborców oraz zasypując przemierzaną ulicę stosem ulotek. Zgodnie z przepisami, manifestacji towarzyszy kilku policjantów, którzy mają czuwać nad przebiegiem wydarzenia. Jeden z przechodniów, oburzony zachowaniem manifestujących, podchodzi do radiowozu i zwraca się do siedzących w nim mężczyzny:

- Proszę pana, kto dowodzi akcją policyjną?
- Ale o co chodzi?
- Zapytałem kto dowodzi akcją policyjną...
- Ale w czym jest problem?

⁴³ Tamże.

⁴⁴ Tamże, s. 82.

⁴⁵ Zob. G. Myśliwiec, *Techniki i chwyt negocjacyjne*, Wydawnictwo Efekt, Warszawa 2001, s. 72-73.

- Chciałbym złożyć skargę... Czy mnie wolno byłoby przez megafon wykrzykiwać takie świństwa? Mógłbym bezkarnie rozrzucać śmieci i obrażać innych? W zeszłym tygodniu mężczyzna został ukarany mandatem, za używanie wulgaryzmów w miejscu publicznym, a państwo biernie się przysłuchujecie. Dlatego proszę mi w tej chwili podać dane osoby, która kieruje akcją!

Odwołując się do przykładu, mężczyzna słusznie zauważył, że w innym przypadku policjanci nie przyzwalałiby na tego typu zachowania, szczególnie, że zgodnie z obowiązującym w naszym państwie prawem, nie tylko wykrzykiwanie wulgaryzmów w miejscu publicznym, ale już samo umieszczanie nieprzyzwoitych ogłoszeń, napisów i rysunków jest uznawane za wykroczenie przeciwko obyczajowości publicznej (*Ustawa z dnia 20 maja 1971 r. Kodeks wykroczeń, § 141*). Za zachowania tego rodzaju można zostać ukaranym sięgającą nawet 1500 złotych grzywną. W ten sposób, stosując technikę wskazania precedensu, rozmówca domagał się od funkcjonariuszy sprawiedliwości, co niewątpliwie było uczciwe.

Oczywiście, omawiany fortel może być stosowany również w sposób nieuczciwy. Ma to miejsce wówczas, gdy chcąc przekonać rozmówcę do swoich racji bądź wywrzeć wpływ na publiczność i zyskać tym sposobem przewagę w dyskusji, blefując, wymyślamy fałszywe precedensy bądź przywołujemy te casusy, które, co prawda, potwierdzają głoszoną przez nas tezę, ale zostają w sposób nieuprawniony uogólnione. Przykładowo:

Na jednym z uniwersytetów odbywa się egzamin. Wykładowca zauważył, że jedna ze studentek korzysta z notatek. Zaskoczony mężczyzna podchodzi do niej i mówi:

- Pani już podziękujemy. Proszę oddać kartkę, schować swoje rzeczy i wyjść z sali. Zapraszam na termin poprawkowy.

- Ale dlaczego?

- Nie będę tolerował ściągania. Na dodatek tak bezczelnego...

- Ale w zeszłym roku na egzaminie z tego samego przedmiotu, prowadzonym przez profesora Żmudzińskiego można było korzystać z notatek. Żaden ze studentów nie został za to wyrzucony z sali, więc nie może mnie pan ukarać.

Nawet jeśli taka sytuacja rzeczywiście miała miejsce, to studentka w sposób nieuprawniony usiłuje rozciągnąć ustanowione przez jednego

wykładowcę, na potrzebę konkretnych, prowadzonych przez niego zajęć zasady na przedmiot wykładany przez innego nauczyciela akademickiego.

„Dzielenie włosa na czworo”. W sytuacji, w której mamy wyraźny problem z jednoznacznym podważeniem ogólnej tezy przeciwnika, możemy wybrać drogę pośrednią i zastosować technikę „dzielenia włosa na czworo”. Rozszczepiamy wówczas tezę na szereg pojedynczych przypadków, wskazując jednocześnie przeciwnikowi te z nich, które mogą ją podważać⁴⁶. Innymi słowy, dążymy do podważenia zasadności ogólnego twierdzenia poprzez wykazanie, że ma ono charakter zbyt łatwego uogólnienia.

Rozmowa dwóch fascynatów prawa:

- Według mnie kara śmierci przynosi wiele korzyści społeczeństwu.
- Jednak społeczeństwo społeczeństwu nierówne. Inaczej sprawa wygląda w przypadku prymitywnych szczepów Ameryki Południowej, Afryki czy Australii, inaczej w państwach islamskich, a jeszcze inaczej w przypadku społeczeństw demokratycznych, takich jak Polska.

Podobnie:

Rozmowa dwóch fascynatów prawa:

- Osoby, które nie spłacają długów łamią prawo.
- To chyba za szeroko powiedziane. Przecież czym innym jest niespłacanie przez firmy kredytów, a czym innym nie uiszczanie przez starszą panią rat za wziętą chwilówkę...

Chociaż rozmówca wymienia różne rodzaje zaciągania długów, to jednak nie uderzają one w ogólną zasadę, że wymóg prawa jest taki, że dług musi zostać oddany zgodnie z umową, bez względu czy zobowiązania zaciąga prezes dużej firmy, czy starsza pani.

Istnieją jednak problemy wymagające rozpatrzenia szeregu podprzypadków, celem uzyskania rzetelnej analizy. Wówczas, rozszczepianie włosa na czworo jest zabiegiem uzasadnionym pożądanym, gdyż zapobiega zbyt łatwej, upraszczającej rzeczywistość generalizacji.

Podsumowanie

⁴⁶ P. Łukowski, *Wykład monograficzny: Teoria manipulacji*, r.a. 2017/2018, Wydział Nauk o Wychowaniu Uniwersytetu Łódzkiego (notatki własne).

Wiedza i umiejętności z zakresu erystyki, obejmujące zasady i metody rozpoznawania, formułowania i odpierania komunikatów perswazyjnych, mogą być z powodzeniem wykorzystywane w codziennej pracy dydaktyczno-wychowawczej oraz terapeutycznej. Wszakże znajomość technik z dominantą *logosu*, takich jak rozszerzenie wypowiedzi cudzej i zawężenie wypowiedzi własnej, ucieczka w relatywizm, „dzielenie włosa na czworo”, „teza czy antyteza”, *mutatio controversiae*, powrót do przedmiotu sporu itp. nie tylko daje nam lepsze rozeznanie odnośnie tego, czy jednostka, z którą pracujemy, intuicyjnie unika określonych tematów (np. dlatego, że są one zbyt intymne, zbyt bolesne lub chociażby zwyczajnie niewygodne), czy też świadomie chce nas wprowadzić w błąd (np. aby skłonić nas do zmiany poglądów lub podjęcia określonych działań, które z jej punktu widzenia są korzystne) oraz umożliwia nam wywarcie na nią korzystnego wpływu (np. poprzez przywrócenie dyskusji na właściwe tory, poprzez przezwyciężenie jej psychologicznych mechanizmów obronnych). Oczywiście, erystykę stosować będziemy najskuteczniej dopiero wówczas, gdy posiadziemy pełną wiedzę na jej temat. Kierowanie komunikatów jedynie do sfery rozumowej może mieć bowiem niewystarczającą moc perswazyjną, tak jak obrona podczas dyskusji może okazać się nieskuteczna, jeśli nasza umiejętność rozpoznawania ograniczy się jedynie do taktyki *logosu*. Stąd, w ramach kolejnych artykułów chciałabym omówić techniki z dominantą *ethosu* i *pathosu*.

Bibliografia:

- Arystoteles, *O dowodach sofistycznych*, (przekł.) Leśniak K., w: Arystoteles, *Dzieła wszystkie, t. I*, (red.) E. Głębicka, N. Szancer, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1990.
- Arystoteles, *Topiki*, (przekł.) H. Podbielski w: Arystoteles, *Dzieła wszystkie, t. 1*, (red.) E. Głębicka, N. Szancer, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1990.
- Arystoteles, *Retoryka*, (przekł.) H. Podbielski w: Arystoteles, *Dzieła wszystkie, t. 6*, (red.) E. Głębicka, N. Szancer, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2001.
- Babicki K. (reż.), *Człowiek do wszystkiego*, Polska 1998.
- Bocheński J. I. M., *Logika*, Wydawnictwo SALWATOR, Kraków 2016.
- Bocheński J. I. M., *Współczesne metody myślenia*, Wydawnictwo W Drodze, Poznań 1992

- Cialdini R., *Wywieranie wpływu na ludzi. Teoria i praktyka*, (przekł.) B. Wojcieszke, Gdańskie Wydawnictwa Psychologiczne, Gdańsk 1996.
- Costa-Gavras C. (reż.), *Pozytywka (Music Box)*, USA 1989.
- Damer T., *Attacking Faulty Reasoning: A Practical Guide to Fallacy-Free Arguments*, Wadsworth Cengage Learning, Belmont 2009.
- Eemeren F. H., Grootendorst R., *Argumentation, Communication, and Fallacies. A pragma-dialectical perspective*, Lawrence Erlbaum Associates. Hillsdale 1992.
- Eemeren F. H., Grootendorst R., *A Systematic Theory of Argumentation. The pragma-dialectical approach*, Cambridge University Press, Cambridge 2004.
- Eemeren F. H., Grootendorst R., *Speech Acts in Argumentative Discussions*, Foris Publications, Dordrecht 1984.
- Evans H. I. (red.), *Brewer's Dictionary of Phrase and Fable. Centenary edition*, Harper & Row, New York 1981.
- Gass R. H., Seiter J. S., *Persuasion, social influence, and compliance gaining*, Allyn & Bacon, Boston 2010.
- Grobler A., *Metodologia nauk*, Wydawnictwo Aureus, Wydawnictwo Znak, Kraków 2008.
- Grzesiak M., *Podręcznik perswazji. Najskuteczniejsze metody przekonywania innych i świadomej ochrony przed manipulacją*, Wydawnictwo Helion, Gliwice 2018.
- Hendrickson R., *The Facts on File Encyclopedia of Word and Phrase Origins. Fourth Edition*, Facts on File. An imprint of Infobase Publishing, New York 2008.
- Hołówka T., *Kultura logiczna w przykładach*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2005.
- Joachim H. H., *The Nature of Truth*, Clarendon Pres, Oxford 1906.
- Johnson R. H., Blair A/ J/, *Logical self-defence*, McGraw-Hill, New York 1977.
- Kalisz M., *O problemie polisemii i homonimii w przekładoznawstwie*, „Progress. Journal of Young Researchers” 2/2017, s. 83-94.
- Kim B., *Simplicity Theory*, Oxford Scholarship Online, Oxford 2014.
- Kochan M., *Pojedynek na słowa. Techniki erystyczne w publicznych sporach*, Wydawnictwo Znak, Kraków 2005.
- Korolko M., *Sztuka retoryki. Przewodnik encyklopedyczny*, Wydawnictwo Wiedza Powszechna, Warszawa 1990.

- Koszkowski M., *Anglosaska doktryna precedensu. Porównanie z polską praktyką orzeczniczą*, Warszawska Firma Wydawnicza, Warszawa 2009.
- Koszowy M., Budzyńska K., *Strategie retoryczne, techniki komunikacyjno-poznawcze, błędy i sofizmaty*, Wydawnictwo IFiS PAN, Warszawa 2015.
- Kotarbiński T., *Elementy teorii poznania, logiki formalnej i metodologii nauk*, Państwowe Wydawnictwo Naukowe, Warszawa 1986.
- Lausberg H., *Retoryka literacka. Podstawy wiedzy o literaturze*, (przekł.) A. Gorzkowski, Wydawnictwo Homini, Bydgoszcz 2002.
- Leonardo da Vinci, <https://pl.wikiquote.org/wiki/Pocz%C4%85tek> (27. 07. 2018 r.).
- Lichański J. Z., *Kultura i oralność. Przypomnienia*, „Quaestiones Oralitatis”, II 1 (2006), s. 12-25.
- Łukowski P., *Kłamstwo. Analiza terminologiczna*, „Studia z Teorii Wychowania”, 2017 t. VIII nr 3(20), s. 9-48.
- Łukowski P., *Logika praktyczna z elementami wiedzy o manipulacji*, Wydawnictwo Wolters Kluwer Polska, Warszawa 2012.
- Łukowski P., *Wykład monograficzny: Teoria manipulacji*, r.a. 2017/2018, Wydział Nauk o Wychowaniu Uniwersytetu Łódzkiego (notatki własne).
- Matraszek K., Such J., *Filozofia 2. Ontologia, teoria poznania i ogólna metodologia nauk*, Państwowe Wydawnictwo Naukowe, Warszawa 1989.
- Myśliwiec G., *Techniki i chwytty negocjacyjne*, Wydawnictwo Efekt, Warszawa 2001.
- Pirie M., *Logika zwyciężania sporów. Broń przeciwko kłamcom i krętaczom*, (przekł.) Misiorek T., Wydawnictwo HELION, Gliwice 2006.
- Pogonowski J., *Logika Radosna 6, Argumentacja*, <http://logic.amu.edu.pl/>, (17. 06. 2020).
- Rosa M. (reż.), *Rysa*, Polska 2008.
- Schopenhauer A., *Erystyka. Sztuka prowadzenia sporów*, (przekł.) Kalinowski M. L., Wydawnictwo HELION, Gliwice 2007.
- Suchoń W., *Prolegomena do retoryki logicznej*, Wydawnictwo Uniwersytetu Jagiellońskiego, Kraków 2005.
- Szymanek K., *Szuka argumentacji. Słownik terminologiczny*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2001.

- Tokarz M., *Argumentacja, perswazja, manipulacja. Wykłady z teorii komunikacji*, Gdańskie Wydawnictwa Psychologiczne, Gdańsk 2006.
- Tokarz M., *Argumentacja i perswazja*, „Filozofia nauki” 10/3/4 (2002), s. 5-39.
- Tokarz M., *Ćwiczenia z wnioskowania i argumentacji*, Śląskie Wydawnictwa Naukowe Wyższej Szkoły Zarządzania i Nauk Społecznych w Tychach, Tychy 2006.
- Ustawa z dnia 20 maja 1971 r. Kodeks wykroczeń.*
- Walker R. C. S., *The coherence theory of truth* w: (red.) M. Glanzberg, *The Oxford Handbook of Truth*, Oxford University Press, Oxford 2018, s. 219–237.
- Woleński J., *Epistemologia*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2005.
- Xiol J., *Kartezjusz. Filozof ponad wszelką wątpliwość*, (przekł.) A. Paleta, B. Sosnowska, Wydawnictwo Hachette, Warszawa 2018.
-

Introduction to eristics for pedagogues - *Logos*. Material adequacy of the argument

Most people see eristics as something negative and even destructive. This view appears to be incorrect. In fact, eristics are neither good nor bad. It is a tool that can be used for various – fair or unfair – purposes, according to the intention of the sender. Knowledge about eristics – neutrally understood as an organon – can be especially useful in the work of a teacher and pedagogue. This is explained in detail in *Wprowadzenie do erystyki dla pedagogów – Logos. Poprawność formalna argumentu* – the first article of the series on eristics. *Wprowadzenie do erystyki dla pedagogów – Logos. Poprawność materialna argumentu* is the second part of the series. The whole series of texts is dedicated to those teachers and pedagogues who want to develop their communication skills.

The text focuses on the essence and methods of using *logos* tactic, with particular emphasis on techniques that are based on the content of the argument.

Keywords: communication, education, persuasion, eristics, Aristotle, *logos*, material adequacy of the argument.

Wprowadzenie do erystyki dla pedagogów – *Logos*. Poprawność materialna argumentu

Większość ludzi postrzega erystykę jako coś negatywnego, a nawet destrukcyjnego. Pogląd ten wydaje się być błędny. W istocie, erystyka nie jest ani dobra, ani zła. Jest narzędziem, które może być stosowane w różnych celach (uczciwych bądź nieuczciwych), zgodnie z intencją nadawcy. Znajomość erystyki (pojmowanej tutaj neutralnie jako organon) może być niezwykle użyteczna w pracy pedagoga czy nauczyciela. Zostało to szczegółowo wyjaśnione w tekście *Wprowadzenie do erystyki dla pedagogów – Logos. Poprawność formalna argumentu* – pierwszym artykule serii poświęconej erystyce. *Wprowadzenie do erystyki – Logos. Poprawność materialna argumentu* stanowi drugą część tej serii dedykowanej tym nauczycielom i pedagogom, którzy pragną podnieść swoje kompetencje komunikacyjne.

Niniejszy tekst koncentruje się wokół istoty i sposobów zastosowania strategii *logos*, ze szczególnym uwzględnieniem tych technik, które związane są ściśle z treścią argumentu.

Słowa kluczowe: komunikacja, pedagogika, erystyka, Arystoteles, *logos*, poprawność materialna argumentu.