

Jan Franciszek Jacko (2001) Wprowadzenie do erystyki. W: red. S. Hęciak. *X Siedleckie Forum Nauczycieli, Rodziców i Wychowawców*. Siedlce: Siedleckie Stowarzyszenie Wychowawców i Nauczycieli: 42 - 55.

Wprowadzenie do erystyki

Wykład I

Erystyka jest **sztuką przekonywania** w rozmowie. Ma na celu **utwierdzić** naszego rozmówcę albo świadków dyskusji **w przekonaniu** o prawdziwości bronionej przez nas tezy lub **podważyć** ich wiarę w poglądy głoszone przez naszego oponenta.⁴² Erystyka składa się ze sposobów argumentacji i postępowania, które zwykło się nazywać "chwytami erystycznymi".⁴³

Erystyka zwykle kojarzy się z kłótnią, z werbalną walką. Zresztą taki jest źródłosłów tego terminu (gr. ERISTIKE od ERIS „kłótnia”, „spór”). Co więcej, erystykę kojarzy się zwykle ze sposobami nieuczciwego wygrywania sporów. Natomiast ja chciałbym tu mówić o erystyce jako o **sztuce unikania nieporozumień**. Takie podejście nie jest pozbawione historycznego uzasadnienia.

1. Z historii pojęcia erystyki

Jak sugeruje Artur Schopenhauer, już w starożytności zarysowała się różnica między logiką, która zajmuje się wysnuwaniem wniosków z apodyktyczną **koniecznością**, a dialektyką, która jest sztuką przekonywania na podstawie **prawdopodobieństwa** i **opinii** ogółu.⁴⁴ Erystyka należy do dialektyki. Jest sztuką dowodzenia racji w dyskusji. Składa się ze **sposobów argumentacji i zachowania**, które nazywają się "chwytami erystycznymi". Gdy chwyt zawiera w sobie rozumowanie, można go nazwać też "argumentem erystycznym".⁴⁵

Siła argumentu w kontekście logiki zależy głównie od prawdziwości jego przesłanek i poprawności zawartego w nim rozumowania. Natomiast chwyt erystyczny są przekonujące niezależnie od tego, czy ich rozumowanie jest poprawne, a przesłanki są prawdziwe.

Niektóre chwyt erystyczne opierają się na poprawnym rozumowaniu. Te będziemy nazywać „chwytami (argumentami) **ściśle** erystycznymi”. Czasem do erystyki zalicza się także **sofistykę**, czyli sztukę posługiwania się błędnymi formami rozumowania, które tylko robią wrażenie poprawnych. Takie argumenty będziemy nazywać "sofizmatami" lub "chwytami (argumentami) sofistycznymi".

⁴² „Eristische dialektik ist die Kunst zu disputieren, und zwar so disputieren, dass man recht behält, also *per fas et nefas*...”, Artur Schopenhauer, *Eristische dialektik oder die Kunst Recht zu Behalten in 38 Kunstgiffen dargestellt*. Zürich 1983.

⁴³ Artur Schopenhauer wyróżnia 38 chwytów erystycznych, ale jest ich więcej.

⁴⁴ Por.: A. Schopenhauer, *Erystyka, czyli sztuka prowadzenia sporów*, tłum. B. i Ł. Konorscy, Warszawa 1983, s. 23-38. Diogenes Laertios definiuje dialektykę tak: "Dialektyka jest to sztuka uzasadniania lub obalania tego lub owego sposobem pytania i odpowiadania w toku rozmowy." Diog. Laert. III, 48.

⁴⁵ O różnych określeniach erystyki, zob. min.: G. A. Kennedy, *A New History of Classical Rhetoric*, Princeton 1994; B. i Ł. Konorscy, Uwagi wstępne do: A. Schopenhauer, *Erystyka, czyli sztuka prowadzenia sporów*, dz. cyt.; T. Kotarbiński, *L'éristique – cas particulier de la théorie de la lutte*, „Logique et Analyse” 21-24, 1963; Tegoż, przedmowa do: A. Schopenhauer, *Erystyka, czyli sztuka* 1958; J. Poulakos, *Sophistical Rhetoric in Classical Greece*, Columbia 1994.

Nazwa „sofistyka”, „sofizmat” pochodzi od słowa „sofista” (od gr. SOPHIA – mądrość). W starożytnej Grecji sofisci byli płatnymi prywatnymi nauczycielami. Wielu z nich dobrze wykonywało swój zawód – uczyło poprawnego myślenia i cieszyło się zasłużonym szacunkiem. Jednakże niektórzy z nich nadużywali swych umiejętności. Nie uczyli mądrości, ale tylko pokazywali sposoby, jak uchodzić za mądrego w opinii ogółu, czarując słuchaczy pięknymi a niewiele znaczącymi słowami. Byli gotowi bronić każdej, także fałszywej, tezy, za obronę której ktoś im zapłacił. Oni właśnie przyczynili się do tego, że do dziś sofista kojarzy się z wykształconym oportunistą i płatnym kłamcą, specjalistą od manipulacji. Sofisci byli krytykowani przez Sokratesa i Platona przede wszystkim za to, że uczyli intelektualnej nieuczciwości i w ten sposób demoralizowali ateńskie społeczeństwo. Sama umiejętność zdobywania popularności nie była przez klasyków greckiej filozofii uważana za coś złego, ich krytyka dotyczyła bowiem głównie sposobu wykorzystywania tej umiejętności przez sofistów.

Powszechnie sofisci są uważani za twórców erystyki. Warto jednak pamiętać, że bardzo ważną rolę w kształtowaniu pojęcia i technik erystyki odegrali też klasycy filozofii: Sokrates, Platon i Arystoteles. Rozwijana przez nich retoryka i erystyka miały być przeciwagą sofistyki. Były sposobami zdobywania uznania słuchaczy bez uciekania się do nieuczciwości.

Niestety, erystykę współcześnie kojarzy się głównie z sofistyką, a odróżnienie między erystyką i sofistyką nie jest wyraźne (choć nowożytni klasycy tematu, m.in. Schopenhauer, jednogłośnie podkreślają, że erystyka powinna być wykorzystywana jedynie do obrony prawdy i słusznej sprawy). Warto też pamiętać o tym, że współczesne masmedia, dające nowe możliwości erystyce, doprowadziły do wypracowania chwytów, które przedtem nie były do pomyślenia. Masmedia dają też nowe możliwości nowożytnym sofistom.

2. Ogólne typy chwytów erystycznych

Ze względu na **obecność rozumowania** w chwycie erystycznym należy odróżnić chyty **dialektyczne**, które **opierają się na jakiejś (poprawnej lub błędnej) formie rozumowania**, od chwytów **strategicznych**, które są metodami określonego oddziaływania na rozmówcę i na słuchaczy i nie muszą zawierać rozumowania.

Jak już wspomniałem, ze względu na **poprawność** rozumowania należy wśród chwytów dialektycznych odróżnić chyty ściśle erystyczne od sofistycznych. Chyty **ściśle erystyczne** opierają się na poprawnych sposobach rozumowania. Sztukę posługiwania się nimi będę określał mianem „erystyki w ścisłym sensie”. Chyty **sofistyczne (sofizmaty, sofistyka)** zakładają błąd w rozumowaniu.

Chyty **dialektyczne** można podzielić też zależnie od **prawdziwości przesłanek** i konkluzji:

- a. prawdziwe przesłanki - fałszywa konkluzja

- b. fałszywe przesłanki - prawdziwe konkluzje
- c. fałszywe przesłanki - fałszywa konkluzja
- d. prawdziwe przesłanki - prawdziwa konkluzja.

Każdy z tych przypadków może należeć tak do sofistyki, jak i do erystyki w ścisłym sensie.

Chwyty **sofistyczne** różnią się m.in. typem założonego w nich błędu. Są to:

- a. Chwyty wykorzystujące **nieprecyzyjność języka** (np. uogólnianie, homonimia, pejoratywna wieloznaczność.)
- b. Chwyty wykorzystujące **niepewne źródła wiedzy** (np. fałszywy autorytet)
- c. Chwyty wykorzystujące niepewne formy wnioskowania (np. *ad personam*, *ad hominem*)

Typologia chwytów ściśle erystycznych podobna jest do typologii chwytów sofistycznych, tyle że chwyty ściśle erystyczne unikają błędu tam, gdzie chwyty sofistyczne go zakładają.

Proszę zauważyć, że argumenty ściśle erystyczne nie prowadzą do wniosku z logiczną koniecznością; określają tylko **prawdopodobieństwo**. Są podobne do reguł roztropności. Zwykle prowadzą do prawdziwego wniosku (na podstawie prawdziwych przesłanek), ale mają **wyjątki** w konkretnych sytuacjach.

Chwyty **strategiczne** różnią się od siebie m.in. "mechanizmem" funkcjonowania. Są to:

- a. Chwyty oddziałujące na **uświadomione emocje i motywy** (np. metody doprowadzania rozmówcy do irytacji, odwołanie się do interesu rozmówcy)
- b. Chwyty oddziałujące na **podświadomość** (np. techniki mowy ciała)
- c. Chwyty wpływające na **tok rozmowy** (np. zmiana tematu)

Wyżej wskazane odróżnienia nie są ostre; może się zdarzyć, że jakiś chwyt erystyczny należy do kilku wyżej wskazanych typów. Poza tym w wielu przypadkach forma chwytu może mieć sofistyczną lub ściśle erystyczną wersję w zależności od tego, jak jest skonstruowana.

3. Przykłady chwytów erystycznych

Oto kilka przykładów chwytów erystycznych. Podkreślam, że są to tylko przykłady. Charakteryzując je, nie wchodzę w systematyczną analizę ich struktury i sposobu funkcjonowania.

3.1. Chwyty wykorzystujące nieprecyzyjność języka

a. Uogólnianie zakresu twierdzenia

Chwyt polega na **rozszerzaniu zakresu wypowiedzi**. Głosimy tezę, która dotyczy określonego zbioru przypadków (nie jest to twierdzenie ogólne). Podstęp zasada się

na tym, że nasz rozmówca prezentuje tezę tak, jakby odnosiła się do wszystkich przypadków danego rodzaju i pokazuje, że jest fałszywa w konkretnych przykładach, które przekraczają zakres naszej koncepcji. Na przykład: stwierdzamy, że wielu ludzi danej grupy nadużywa swej władzy. Nasz rozmówca stosuje chwyt, wskazując na pojedynczy przypadek ich uczciwego postępowania. Uogólnia on w ten sposób naszą tezę, by ją obalić przez wskazanie wyjątków. Myśmy twierdzili, że jest **wiele** przypadków niesprawiedliwości, on zaś zaatakował nas tak, jakbyśmy twierdzili, że **wszystkie** przypadki są takie.

b. Uogólnianie aspektu twierdzenia: Traktowanie twierdzenia relatywnego (aspektowego) tak, jakby było absolutne (odnosiło się do wszystkich aspektów rzeczywistości, o której mowa)

Jest to odmiana uogólnienia. W sytuacji gdy ktoś wypowiada twierdzenie, które odnosi się tylko do **określonego aspektu** danej rzeczy, my traktujemy je, jakby odnosiło się do **wszystkich jej aspektów**. Przykład z Arystotelesa: Twierdzenie "Murzyn jest czarny". Wtedy, gdy to twierdzenie staramy się obalić erystycznie, pokazujemy, że prowadzi ono do sprzeczności: Murzyn ma bowiem białe zęby. Jest więc czarny i biały zarazem. Pierwsze twierdzenie było relatywne (aspektowe), dotyczyło tylko koloru skóry. Uogólnienie polegało na "przeoczeniu" aspektu, o który chodzi.

Ten przypadek różni się nieco od uogólnienia zakresu (przypadek a), gdzie rozszerzamy domniemane ramy twierdzenia o desygnaty, o których nie ma mowy. Tu chodzi o **aspekt** (jako przedmiot formalny) tzn. o określoną "część" przedmiotu, o którym mowa: Murzyn jest czarny. Chodzi o jego skórę. W aspekcie skóry Murzyn jest czarny. Chwyt erystyczny polega tu na uogólnieniu aspektu, tj. na potraktowaniu twierdzenia, jakby miało się odnosić do wszystkich aspektów czy też "części" tego, o czym mowa.

c. Wieloznaczność, homonimia

Chwyt polega na zasugerowaniu takiej interpretacji słów rozmówcy, która nie jest zgodna z zamierzonym przezeń sensem i deprecjonuje jego wypowiedź (np. ośmieszając ją lub budząc w słuchaczach sprzeciw). Zwykle uzyskujemy to przez zmianę kontekstu wypowiedzi.⁴⁶

Najprostszym przypadkiem wieloznaczności jest homonimia, gdzie pisownia albo brzmienie jednego słowa ma kilka różnych znaczeń.⁴⁷ Np. morze - może, Bóg - buk etc.

⁴⁶ Zwykle kontekst użycia słów decyduje o ich ostatecznym znaczeniu. Nawet w kilku po sobie następujących zdaniach, gdy zmienia się kontekst, to samo słowo może mieć nieco inny sens.

⁴⁷ Homonimia: "jednakowe brzmienie dwóch wyrazów mających różne znaczenia". Red. J. Tokarski, *Słownik wyrazów obcych*, Warszawa 1980, s. 286. Niekiedy homonimię zawęża się do jednakowej pisowni dwóch wyrazów mających różne znaczenia.

Także homonimia może powstawać przez zmianę kontekstu. Np. głęboki, ostry, wysoki mają inny sens w odniesieniu do przedmiotów, a inny w odniesieniu do dźwięków.⁴⁸

W wyjątkowych przypadkach wieloznaczność wyrażeń może pełnić pozytywną rolę w komunikacji. Wyobraźmy sobie sytuację, którą przytacza Zbigniew Nęcki w swej książce *Negocjacje w biznesie* (Kraków 1991). Syn mówi: "Mamo, ja już nie jestem dzieckiem". Mama odpowiada: "Ależ, synku, dla mnie zawsze będziesz dzieckiem". Słowo ma dwa różne znaczenia w kontekście dwu wypowiedzi. "Dziecko" w pierwszym zdaniu to ktoś nie dojrzały. "Dziecko" w kontekście zdania matki oznacza relację do rodzica, w której pozostajemy zawsze. W tym przykładzie chwyt erystyczny sugeruje coś prawdziwego. Nawet jeżeli ktoś już dojrzał i nie jest malutkim chłopczykiem, to dalej jest wiele tematów i niebezpieczeństw, których nie zna. Tu mama posłużyła się chwytem erystycznym. Ale ten chwyt może pomóc młodemu człowiekowi zrozumieć, że dorastanie nie polega tylko na skończeniu pewnego wieku, lecz przede wszystkim na roztropności; dorastanie to proces, który będzie zawsze trwał i zawsze w pewnych sprawach będziemy dziećmi, tak jak zawsze pozostajemy dziećmi swych rodziców.

d. Bliskoznaczność, nazwa sugerująca ocenę

W tym chwycie wykorzystujemy rzeczywistą lub domniemaną bliskoznaczność słów. Najczęściej chwyt polega na zastąpieniu jakiegoś kluczowego pojęcia w wypowiedzi naszego rozmówcy nazwą, która sugeruje ocenę lub jakieś zamierzone przez nas skojarzenia emocjonalne.

To samo można powiedzieć różnymi słowami sugerującymi różne oceny i emocje: można mówić o **tolerancji** i można mówić o **obojętności**; można mówić o **głębokiej wierze**, a można też mówić o **fanatyzmie**; można powiedzieć "**kryzys finansowy**", można też powiedzieć "**bankructwo**" etc. Przykład: Gdy odwołujemy się do patriotyzmu słuchaczy, nasz rozmówca natychmiast posądza nas o nacjonalizm, mimo iż w naszej wypowiedzi nie było nic, co sugerowałoby taką ich interpretację. Chwyt erystyczny polega tu na przyjęciu, że "patriotyzm" i "nacjonalizm" są bliskoznacznymi słowami i - przez to - na przypisaniu naszym słowom takiego sensu, który nie jest przez nas zamierzony, a który wywoła w słuchaczach sprzeciw.⁴⁹

Zwykle chwyt wykorzystujący bliskoznaczność jest mylący i nieuczciwy. Niekiedy jednak bliskoznaczność może ujawniać ukryty sens wypowiedzi. Jest tak zwłaszcza wtedy, gdy nasz rozmówca używa eufemizmów albo wyraża się bardzo niejasno, by ukryć rzeczywisty sens swych słów. Wtedy nazwanie rzeczy "po imieniu" może sprzyjać komunikacji, jak ma to miejsce w bajce Hansa Christiana Andersena, która dała początek powiedzeniu "Król jest nagi".

⁴⁸ Przykład Schopenhauera: A. Schopenhauer, dz.cyt. str.60.

3.2. Chwyty związane z doбором źródła wiedzy

e. Autorytet

Częstym argumentem w dyskusji jest **odwołanie się do autorytetów**. Bywają autorytety prawdziwe i fałszywe. Odwoływanie się do fałszywego autorytetu jest chwytem sofistycznym. Natomiast odwoływanie się do prawdziwego autorytetu może być chwytem erystycznym w ścisłym sensie.

Autorytet winien mieć wiedzę i dobrą wolę (wolę, żeby dzielić się z innymi swą wiedzą i nie wprowadzać ich w błąd). To dwa podstawowe warunki "prawdziwego" autorytetu. Bywa tak, że dany autorytet ma wiedzę, ale wcale nie ma dobrej woli. Często jest odwrotnie: ma ochotę, żeby nas pouczać, ale nie jest kompetentny. Dlatego badając prawomocność argumentu odwołującego się do autorytetu, należy pytać o to, czy autorytet jest prawdziwy, czy pozorny.

Nieraz rolę autorytetu pełni jakieś nieosobowe źródło informacji: telewizja, pisane słowo czy opinia rozpowszechniona w danym środowisku. Wtedy też należy pytać o to, kto kryje się za tymi informacjami i czy jest to autorytet prawdziwy.

Proszę zauważyć, że nawet prawdziwy autorytet może się czasem mylić, a fałszywy autorytet niekiedy może powiedzieć prawdę. Nie zmienia to faktu, że rozsądniej jest korzystać z rad prawdziwego autorytetu, a powątpiewać w fałszywe autorytety, gdyż jest bardziej prawdopodobne, że ten pierwszy mówi prawdę, a ten drugi się myli.

3.3. Chwyty związane ze sposobem wnioskowania

f. Argument *ad personam*

W chwycie *ad personam* wskazujemy jakąś cechę naszego rozmówcy, by tym samym podważyć jego wiarygodność. Ten argument jest chwytem "do osoby", a nie do tematu. W tym argumentie wskazujemy na jakąś **cechę** człowieka, sugerując, że **wpływa ona na wiarygodność** tego, co on mówi. Należy odróżnić ściśle erystyczne i sofistyczne chyty *ad personam*. W sofistmatach tego rodzaju cecha przypisywana człowiekowi nie ma istotnego związku z wiarygodnością jego słów.⁵⁰ Np. Schopenhauer koncentruje swe analizy na chwytach *ad personam*, które są sofistmatami.

Przykład sofistycznego chwytu *ad personam*: "Twoje argumenty, Sokratesie, są tak odrażające jak twój wygląd." Wskazuje się tu na jakąś cechę wyglądu Sokratesa tak, jakby miała ona wpływ na wiarygodność jego słów. Jest to chwyt sofistyczny, gdyż

⁴⁹ Patriotyzm i nacjonalizm, to dwa różne pojęcia. Mogą być kojarzone ze sobą dlatego, że w niektórych przypadkach nacjonalizm był nazywany "patriotyzmem", a źle rozumiany patriotyzm prowadził do nacjonalizmu. Nie są to jednak słowa bliskoznaczne w ścisłym sensie.

⁵⁰ Jak pisze Schopenhauer: "Jeżeli się spostrzeżga, że przeciwnik jest silniejszy, że w końcu nie będzie się miało racji, to atakuje się go w sposób osobisty, obraźliwy i grubiański. Polega to na tym, że (...) porzuca się przedmiot sporu i zamiast tego atakuje się osobę przeciwnika w jakikolwiek bądź sposób (...)". A. Schopenhauer, dz.cyt., s.108.

ta cecha wyglądu osoby nie przechodzi na jej słowa (fałszywie założona przechodniość).⁵¹

Rozważmy następujący przykład ściśle erystycznego argumentu *ad personam*: Ktoś świadczy w jakiejś sprawie. Okazuje się jednak, że nie widział zdarzenia (bo np. był gdzieś indziej). Ten fakt decyduje o jego wiarygodności w tej sprawie: ten, kto nie widział zdarzenia, nie jest wiarygodnym świadkiem. Wnioskując z tej cechy o wiarygodności tego, co on mówi, stosujemy chwyt *ad personam*. Rozumowanie jest tu poprawne, a zatem to chwyt ściśle erystyczny.

Jak już wspominałem, ściśle erystyczne argumenty określają tylko prawdopodobieństwo i nie są niezawodne. Nawet jeśli domniemana cecha przysługuje danej osobie i rozumowanie zawarte w chwycie *ad personam* jest poprawne, to wniosek nie wypływa na zasadzie konieczności z przesłanek zawartych w tym argumencie. Np. może się zdarzyć, że ktoś, kto nie widział zdarzenia, mówi o nim prawdę (robi to przypadkiem lub usłyszał prawdę z wiarygodnego źródła etc.)

g. Argument *ad hominem*

Argument *ad hominem* opiera się na spostrzeżeniu, że twierdzenia głoszone przez daną osobę nie są zgodne z jej postępowaniem, deklaracjami bądź też z poglądami i postępowaniem autorytetów przez nią uznawanych. Oto chwyt *ad hominem* bardzo często stosowany przez studentów: "Pan pisał zupełnie co innego w swojej książce sprzed 12 lat!"

W ściśle erystycznych argumentach *ad hominem* wcześniejsze deklaracje, postępowanie, o których mowa, **rzeczywiście wpływają** na wiarygodność tego, co dana osoba właśnie mówi. W sofistycznych chwytach tego rodzaju tylko tak się wydaje. Interpretacja tego warunku w konkretnych przypadkach może nastroczać poważne metodologiczne trudności.

Przykład wzięty z życia Maxa Schelera: był on bardzo znanym etykiem, autorytetem w kwestiach moralnych, niesamowicie utalentowanym filozofem. Scheler się fascynował myślą chrześcijańską i dał filozoficzne podwaliny pod niektóre nurty chrześcijańskiej etyki. Natomiast w pewnym okresie swojego życia (co tu dużo mówić) nie był zbyt etyczny. Wieść głosi, że wtedy ktoś zapytał go o to, jak może on dalej uczyć etyki, skoro sam postępuje nieetycznie?

Scheler bronił się bardzo inteligentnie: Porównał etyka do drogowskazu, który wskazuje kierunek miasta, ale sam w tym mieście nie stoi. Zasugerował tym samym, że postępowanie etyka nie wpływa na prawdziwość głoszonych przezeń tez. Jednak nie dla wszystkich to było przekonujące.

Pytanie to było chwyttem *ad hominem* - podważało wiarygodność słów filozofa przez wskazanie na jego czyny, ale czy to była sofistyka? Pytanie na razie niech pozostanie otwarte. Postaram się wrócić do niego w dalszych wykładach, gdzie będę systematyczniej analizował chwyt *ad hominem*.

⁵¹ Można tu też dyskutować z taką oceną wyglądu Sokratesa.

3.4. Chwyty strategiczne

h. Zmiana tematu

Gdy widać, że oponent zyskuje uznanie słuchaczy lub zadaje trudne pytania, można zacząć mówić na inny temat. Zmiana tematu jest chwytem strategicznym. Zwykle to nieuczciwy chwyt i nie służy on komunikacji. Nieraz się jednak zdarza, że jakiś temat doprowadza do takiej eskalacji uczuć, które blokują dalszą komunikację. Wtedy na jakiś czas można skierować rozmowę na inny temat. Taka zmiana tematu może być chwilą wytchnienia w trudnej rozmowie, może też tworzyć nowy kontekst, w którym łatwiej będzie się porozumieć. Na przykład taktowne żarty często pełnią tę rolę.

i. Odwołanie się do **interesu własnego słuchaczy**

Chwyt polega na pokazaniu, że słuchacz osiągnie korzyści przyznając nam rację lub narazi się na kłopoty, jeśli tego nie zrobi. Ten chwyt ma różne postaci: od szantażu do bardzo łagodnej perswazji. Jest wykorzystywany bardzo często w kampaniach wszelkiego rodzaju, np. w kampaniach politycznych, kiedy kandydat obiecuje wyborcom korzyści płynące z jego elekcji. Nie zawsze jest to złe, bo politycy powinni mówić o tym, co mają zamiar konkretnie zmienić. Jednak często są to obietnice bez pokrycia, i wtedy chwyt jest nieuczciwy.

j. **Doprowadzanie przeciwnika do złości**

Jest bardzo wiele sposobów denerwowania rozmówcy. Czasem wystarczy spóźnić się na debatę, by poirytować swego oponenta. Skuteczność tego chwytu płynie z faktu, że silne emocje przeszkadzają jasno rozumować. Zwykle jest on nieuczciwy, gdyż stanowi formę manipulacji.

Proszę jednak zauważyć, że czasem uczciwa argumentacja wywołuje irytację naszego rozmówcy, gdyż ujawnia jego ignorancję lub złą wolę. Wtedy złość jest ważnym symptomem wskazującym jego słabe punkty. W takiej sytuacji warto dokładniej przeanalizować temat, który wywołał złość, gdyż prawdopodobnie tu nasz rozmówca się myli lub jest nieuczciwy.

Wykład II

Meta-erystyka: niektóre ogólne zasady odpierania erystycznych ataków

Zdarza się czasem, że czyjś rozmówca zyskuje uznanie słuchaczy, mimo iż nie ma racji. Zwykle dzieje się to za przyczyną jakiegoś chwytu erystycznego, którym się właśnie posłużył. Chciałbym, aby niniejszy wykład pomógł postępować w takiej sytuacji.

O ile chwyt erystyczny znalazły już swe szersze opracowanie, to meta-erystyka, czyli teoria i wynikające z niej metody odpierania erystycznych ataków, jest wciąż mało opracowana. Każdy chwyt zakłada nieco inne metody obrony. W niniejszym wykładzie chciałbym omówić niektóre najogólniejsze reguły meta-erystyki, czyli takie, które mogą się przydać przy każdym erystycznym ataku.

Reguły meta-erystyki, podobnie jak chwyt erystyczny, opierają się na prawdopodobieństwie. Mają więc swoje wyjątki. Dlatego poniższe zasady należy opatrzyć kwantyfikatorem "zwykle" lub "w większości przypadków".

a. Pozytywne nastawienie do rozmówcy – dobre wychowanie

Pozytywne nastawienie do rozmówcy zwiększa szansę sukcesu w dyskusji z trzech przynajmniej powodów. Po pierwsze, agresja lub przejawy złego wychowania zwykle budzą niechęć w obserwatorach dyskusji. Dlatego czasem lepiej jest podać rękę osobie, którą się gardzi, jeśli tego wymaga dobry ton, by potem w dyskusji odnieść nad nią zwycięstwo, niż narazić się na porażkę, dając pozory grubiaństwa. Po drugie, zawsze mamy jakiś wpływ na słuchacza i nasz pozytywny stosunek do niego udziela się mu w jakimś stopniu. A co za tym idzie, po trzecie, to zwykle prowokuje go do uczciwego rozpatrzenia naszych argumentów.

Takie podejście nie powinno jednak stwarzać wrażenia słabości. Gdy nasz rozmówca wyraźnie nadużywa naszego szacunku, należy przyjąć postawę spokojnej surowości, nawet - grzecznie skarcić za nieuczciwość czy brak dobrych manier. Należy to jednak robić spokojnie, w przekonujący sposób ukazując powody krytyki. Np. delikatnym sposobem skarcenia rozmówcy za to, że wchodzi nam w słowo, jest stwierdzenie "Jak ja lubię, gdy pan wchodzi mi w słowo" lub: "Gdy pan mówił, ja panu nie przeszkadzałem". Jednak, kiedy to nie pomaga, można czasem posłużyć się ostrzejszą formą nagany (np. grzecznie stwierdzić, że nieustanne wchodzenie komuś w słowo świadczy o braku nawyków dobrego wychowania).

b. Spokój

Zadaniem wielu erystycznych chwytów jest wyprowadzenie przeciwnika z równowagi, gdyż zbyt silne emocje przeszkadzają jasno rozumować. Prócz tego człowiek zdenerwowany robi wrażenie, jakby nie miał racji. Dlatego podczas dyskusji należy zachować spokój albo przynajmniej pozory spokoju. Istnieje wiele ćwiczeń, które w tym pomagają. M.in. bardzo ważne jest zachowanie równomiernego oddechu; można go nawet świadomie zwalniać i pogłębiać, gdy do głosu dochodzą zbyt silne emocje. Należy panować nad tempem mówienia i gestykulacją. Warto też pamiętać o tym, że z każdej opresji jest wyjście, także z tej, w której się znaleźliśmy.

Spokój jest potrzebny do skupienia na celu, przedmiocie dyskusji i na reakcjach publiczności, jeśli towarzyszy ona debacie.

Skupienie na celu bardzo pomaga zapobiegać niepotrzebnym konfliktom. Np. gdy dyskutujemy po to, by wyjaśnić jakąś sprawę lub dojść do ugody, będziemy unikać konfliktowych tematów, które nie są istotne dla celu rozmowy. Gdy rozmowa ma pedagogiczny, wychowawczy cel, należy wpieryw dać rozmówcy odczuć naszą akceptację i zrozumienie. W tym przypadku ważne jest też, by zaczynać rozmowę od tego, do którego ma on przekonanie. Gdy zależy nam na wykazaniu błędu, zwykle trzeba wpieryw sprowokować naszego interlokutora do wyłożenia poglądów w jak najbardziej jednoznaczny sposób, a dopiero potem poddawać je krytyce etc.

Spokój jednak nie powinien przypominać ospałości. Należy utrzymywać odpowiednie tempo dyskusji, korzystać z intonacji i mowy ciała odpowiedniej dla tematu. Wtedy spokój sugeruje dynamizm i siłę osoby.

c. Nazwanie chwytu

Czasem samo pokazanie, że argument należy do erystyki, wystarcza, by przestał on być groźny. Np. gdy nasz rozmówca, zamiast zajmować się przedmiotem dyskusji, atakuje nas osobiście, trzeba powiedzieć, że jest to chwyt *ad personam* (dotyczący osoby, a nie sprawy). Demaskując chwyt erystyczny, sugerujemy, że albo nie jest on uczciwym argumentem, albo przynajmniej, że nie daje on pewnej konkluzji. Tym samym osłabiamy jego działanie.

Nazwanie chwytu może samo w sobie być atakiem erystycznym, odwołującym się do ignorancji dyskutanta. Gdy ten bowiem nie zna łaciny lub nie wie o klasyfikacji chwytów erystycznych, może się przestraszyć swej ignorancji i zaprzestać stosowania erystyki.

d. Analiza rozumowania zawartego w chwycie erystycznym

Gdy jednak powyższa metoda nie skutkuje, można posłużyć się innym sposobem: analizować chwyt erystyczny, pokazując, że rozumowanie w nim zawarte nie jest pewne; bądź też w przypadku chwytu sofistycznego, pokazując, że rozumowanie w nim zawarte jest mylne. Im trafniej i zwięźlej to pokażemy, tym lepiej obronimy się przed atakiem.

e. Jednorodny język

Ze względu na niebezpieczeństwo pejoratywnych nazw, uogólnień etc. dobrze jest posługiwać się jednorodnym słownictwem, tj. słowami, których znaczenie zostało uznane przez obie strony rozmowy, by ustalić znaczenie kluczowych dla dyskusji słów i potem ich się trzymać. Nawet jeżeli nasz rozmówca zechce wprowadzać słowa na określenie tego, co już omówiliśmy, możemy go poprosić o to, by je jasno zdefiniował lub trzymał się tych określeń, których sens już ustaliliśmy.

f. „Kontratak” chwytem erystycznym

Niekiedy jednak, gdy zawiodą inne środki, jesteśmy zmuszeni do kontrataku chwytem erystycznym. Oczywiście, winny być wtedy spełnione etyczne warunki, o których będę jeszcze mówić. Taki kontratak może pełnić różne funkcje. Zapewne będzie „manifestacją siły”, w efekcie czego nasz rozmówca się przestraszy i zaprzestanie erystycznych ataków. Chwył erystyczny jest „mięsem armatnim” w sporze: gdy nasz adwersarz próbuje się z nim uporać, my mamy czas, by podać naszą argumentację. Niekiedy też chwył erystyczny pełni rolę poznawczą i wychowawczą (metoda elenktyczna, meieutyczna) itp.

g. Przemilczenie i zmiana tematu

Przemilczenie jest dobrą metodą obrony wobec chwytów, o których z góry wiemy, że są nieskuteczne bądź trudne do odparcia, bo np. uwikłają nas w analizy, które są zbyt trudne dla słuchaczy lub zmuszą nas do wypowiedzenia tez, które ich zirytują.

Gdy nasz rozmówca sięga po bardzo niewybredne argumenty, a publiczność uczestnicząca w dyskusji jest na tyle wrażliwa, bezstronna i krytyczna, by to dostrzec i ocenić, najlepiej jest przemilczeć chwył erystyczny. Pauza jest wówczas sygnałem do zastanowienia, w wyniku którego sami słuchacze potępią nieuczciwość argumentu, który się właśnie pojawił. Musimy jednak wtedy być pewni, że słuchacze są bezstronni i przygotowani do krytycznego myślenia. W przeciwnym razie winniśmy stosować inne metody obrony.

Warto pamiętać, że gdy istnieje jakaś społeczna różnica między dyskutantami, wtedy dyskutant, który jest w jakimś sensie „wyżej” (np. jest bardziej wykształcony, pełni ważniejszą funkcję w hierarchii społecznej, jest autorytetem w jakiejś sprawie etc.) wiele ryzykuje, wchodząc w dyskusję z bardzo niską argumentacją swego oponenta. Winien on dbać o to, by pozostać na swoim „poziomie”, dlatego nieraz jest lepiej coś przemilczeć, niż dotykać jakiegoś niesmacznego tematu.

Poza tym milczenie osoby, która stoi „wyżej” w hierarchii społecznej, jest nieco inaczej postrzegane niż milczenie tego, kto stoi „niżej”. Zwykle milczenie tej pierwszej robi wrażenie rozwagi i umiaru. Natomiast milczenie tej drugiej jest zazwyczaj postrzegane jako objaw bezradności.

Naturalnie, samo przemilczenie nie jest wystarczającą obroną – trzeba jeszcze umieć odwrócić uwagę słuchacza od niewygodnego tematu i przejąć inicjatywę. Najlepiej jest mieć na podorędziu kilka gorących, budzących zainteresowanie tematów, które można w takich chwilach podjąć.

h. Przemilczenie i powrót do tematu

Często rozmówca sięga po erystykę, gdy brak mu racjonalnych argumentów. Możemy więc z dużym prawdopodobieństwem traktować pojawienie się erystyki jako symptomu tego, że dotknęliśmy jakiegoś słabego punktu naszego oponenta. Dlatego nieraz, zamiast odpowiadać na jego chwyt, dobrze jest wrócić do tematu i starannie go przeanalizować.

i. Dobór dyskutanta

Jak sugeruje Artur Schopenhauer za starożytnymi klasykami tematu, nie z każdym partnerem da się dyskutować. Należy dobierać dyskutantów.⁵² To też jest sposób unikania erystycznych ataków. W rozmowie ludzi świątłych erystyka ustępuje miejsca logice, a spór ustępuje miejsca dialogowi.

j. Mowa ciała

Bardzo ważnym elementem strategii odpierania chwytów erystycznych jest mowa ciała. Niekiedy gest lub mimika może być skuteczniejszą metodą obrony niż jakiegokolwiek słowa.⁵³ Np. można zauważyć w debatach telewizyjnych, że dyskutanci często zaczynają się przekrzykiwać, zapominając o tym, że dźwięk nie jest najważniejszym nośnikiem informacji tego środka przekazu. Czasem wystarczy w odpowiednim momencie pokręcić krytycznie głową, by zanegować wypowiedzaną właśnie tezę. Dla twórców programu telewizyjnego takie gesty są bardzo cennym ozdobnikiem, jest więc bardzo duże prawdopodobieństwo, że kamery go wychwycą, a reżyser pokaże je w przybliżeniu. Taki gest w zbliżeniu oddziałuje na widza o wiele silniej niż w rzeczywistości i może wyrazić naszą krytykę skuteczniej niż słowa.

Mowa ciała zawsze towarzyszy wypowiedzi, podkreśla i uzupełnia znaczenie wypowiedzianych słów. Powinna ona być proporcjonalna do tematu. W ekspresji należy unikać przesady, powinna być ona jednak wyrazista. Pomaga to słuchaczom podążać za tokiem rozumowania i budzi ich sympatię.

Należy też unikać maniery w ekspresji ciała, gdyż budzi ona irytację i nieufność słuchaczy. Ma to psychologiczne uzasadnienie. Np. zbyt jednostajna intonacja jest często symptomem sztuczności lub fałszu, kiedy staje się sposobem skrywania autentycznych uczuć pod maską wyuczonej intonacji głosu, która się z czasem upraszcza, ograniczając się do kilku tonów. Dlatego powinniśmy być nieufni wobec ludzi, którzy mówią ciągle „na trzech nutach”, nawet jeśli są to nuty przyjaźni lub akademickiej rozważliwości. Takie mówienie może być jednak wyuczoną manierą, za którą fałsz wcale się nie kryje.

⁵² Chodzi tu o życie polityczne i naukę, nie zaś o relacje rodzinne lub przyjacielskie.

⁵³ Pewien wpływ na sukces w dyskusji mają też takie niewerbalne środki komunikacji, jak ubranie, przestrzenne usytuowanie podczas dyskusji, sprzęty, które nam towarzyszą itp. Nie będę ich tu jednak tu omawiać.

Także np. „przyklejony uśmiech” może wzbudzić w słuchaczach niepokój. Uśmiech winien się pojawiać, gdy tego wymaga sytuacja. Oczywiście, jest coś takiego jak przyjazny uśmiech, który może, a nawet powinien zawsze towarzyszyć człowiekowi. Będzie nim uśmiech ledwie widoczny (jak np. uśmiech *Giocondy*) o unikalnych dla każdej twarzy proporcjach. Większy uśmiech (zwłaszcza gdy się pojawia bez powodu) może budzić nieufność słuchaczy, szczególnie gdy mają oni jakieś uprzedzenia względem mówiącego lub kompleksy (uśmiech może się wtedy kojarzyć z kpina, lekceważeniem, ironią etc.)

Ważne jest też to, by werbalne i niewerbalne komunikaty były w miarę możliwości zgodne ze sobą, a także by niewerbalne komunikaty były koherentne. Np. uśmiech, któremu towarzyszy nerwowy głos, nie będzie budził zaufania, podobnie jak serdeczny wyraz twarzy, który towarzyszy bardzo ostrym słowom. Klasycznym przykładem braku koherencji werbalnych i niewerbalnych komunikatów może być kombinacja okrucieństwa słów z przyjazną mową ciała w filmowym stereotypie postaci mafijnego *padrino*, która weszła już do klasyki kina.

Powyższa reguła koherencji ma swoje wyjątki. Np. zwykle nagany lub krytyki należy udzielać w sposób uprzejmy, gdyż taka postawa łagodzi konflikt mogący z nich wyniknąć. Tylko w wyjątkowych sytuacjach (gdy zależy nam na "ostrym" wyrażeniu swej dezaprobaty) można podkreślić swe słowa okazując (kulturalnie!) negatywne emocje.

Potrzeba autentyzmu w komunikacji jest jednym z powodów, dla których czasem jest lepiej ukazać swe prawdziwe emocje (w kulturalny sposób!), niż je nieudolnie ukrywać.⁵⁴ Trzeba tu stosować zasadę roztropności i regułę "złotego środka". Z jednej strony, należy kształtować swoje zachowanie, eliminując z niego w miarę możliwości to, co przynosi szkodę, bo np. krzywdzi innych, rodzi niepotrzebne nieporozumienia, naraża nas na straty etc. Z drugiej strony jednak, nie powinniśmy całkiem rezygnować z własnego stylu wyrażania uczuć i postaw. Typowa dla nas, choć może przesadna, wylewność lub nieśmiałość może być czasem bardziej przekonująca dla naszego rozmówcy niż wyuczony sposób zachowania. Dlatego kształtując swój sposób zachowania, należy szukać własnego, niepowtarzalnego stylu.

Trzeba też pamiętać, że ciągle udawanie ma dużą psychiczną cenę. Powtarzająca się gra budzi bowiem postawę sztuczności, z której potem nie jest łatwo otrząsnąć się w życiu prywatnym. Udawanie (np. w pertraktacjach) może się przerodzić w nawyk, który towarzyszy potem człowiekowi tam, gdzie winien on być jak najbardziej sobą. Sztuczność niszczy związki, zwłaszcza rodzinne i przyjacielskie; ma też negatywny wpływ na psychiczną integrację osoby⁵⁵. Zwykle więc nie warto jest płacić tej

⁵⁴ Naturalnie, chodzi tu o emocje stosowne do sytuacji. Raczej nie należy ukazywać bardzo destruktywnych lub kompromitujących uczuć. Natomiast zwykle w odpowiedni sposób można dać wyraz swym emocjom, które są budujące.

⁵⁵ Sprawą autentyzmu ekspresji zajmowałem się w pracy: J. F. Jacko, *Körpersprache in der Familie*, w: *Familie ist Zukunft*. XIX. Internationaler Kongress für die Familie, Zürich 2000, s. 535-8.

ceny za partykularne sukcesy zawodowe