



Biblio theca Philoso phica

1(2016)

**Argumentacja
myślenie
działanie**

pod redakcją
**Janusza Maciaszka
Ryszarda Kleszcza**



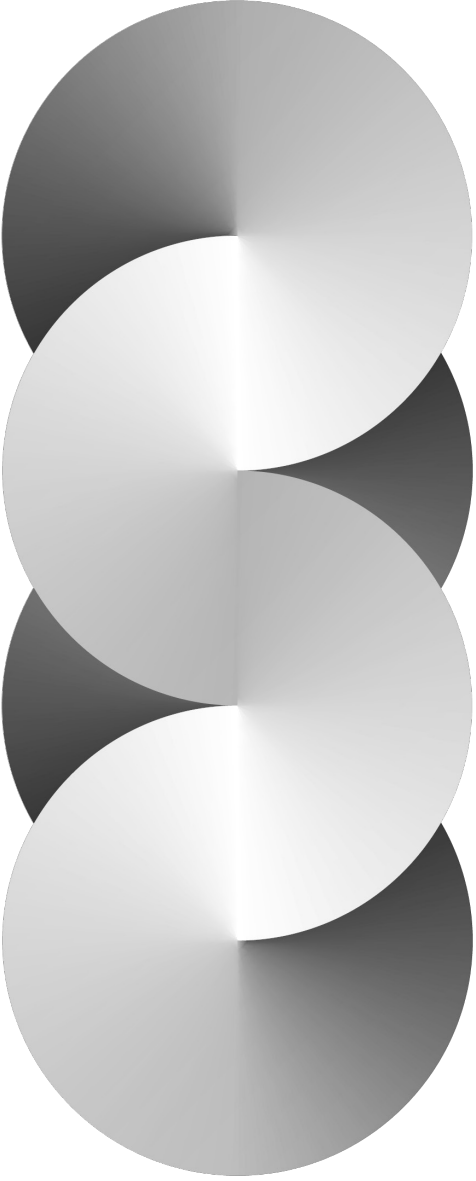
WYDAWNICTWO
UNIwersytetu
ŁÓDZKIEGO

Biblio
theca
Philoso
phica

1(2016)



WYDAWNICTWO
UNIwersytetu
Łódzkiego



Biblio theca Philoso phica

1(2016)

Argumentacja myślenie działanie

pod redakcją

**Janusza Maciaszka
Ryszarda Kleszcza**



WYDAWNICTWO
UNIwersytetu
ŁÓDZKIEGO

Łódź 2016

Janusz Maciaszek, Ryszard Kleszcz – Uniwersytet Łódzki, Katedra Logiki i Metodologii Nauk
90-131 Łódź, ul. Lindleya 3/5

RECENZENT

Marek Lechniak

REDAKTOR INICJUJĄCY

Damian Rusek

SKŁAD KOMPUTEROWY

Janusz Maciaszek

KOREKTA TECHNICZNA

Leonora Wojciechowska

PROJEKT OKŁADKI

Katarzyna Turkowska

Zdjęcie wykorzystane na okładce: © Depositphotos.com/ronedale; rawpixel

Wydrukowano z gotowych materiałów dostarczonych do Wydawnictwa UŁ

© Copyright by Authors, Łódź 2016

© Copyright for this edition by Uniwersytet Łódzki, Łódź 2016

Wydane przez Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego

Wydanie I. W.07543.16.0.K

Ark. druk. 7,625

ISBN 978-83-8088-406-9

e-ISBN 978-83-8088-407-6

<https://doi.org/10.18778/8088-406-9>

Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego

90-131 Łódź, ul. Lindleya 8

www.wydawnictwo.uni.lodz.pl

e-mail: ksiegarnia@uni.lodz.pl

tel. 42 665 58 63

Janusz Maciaszek

Katedra Logiki i Metodologii Nauk

Uniwersytet Łódzki

januszm@uni.lodz.pl

Ryszard Kleszcz

Katedra Logiki i Metodologii Nauk

Uniwersytet Łódzki

kleszcz@uni.lodz.pl

WPROWADZENIE

Praca *Argumentacja, myślenie, działanie* jest pierwszym tomem nowej serii wydawniczej *Bibliotheca Philosophica*, proponowanej przez Instytut Filozofii Uniwersytetu Łódzkiego oraz Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego. W tej serii zamierzamy wydawać monograficzne tomy z zakresu rozmaitych dziedzin filozofii teoretycznej oraz jej zastosowań¹. Pierwszy, trafiający właśnie do rąk Czytelnika, tom poświęcony jest szeroko rozumianej teorii argumentacji, widzianej w powiązaniu z logiką, filozofią języka oraz filozofią działania. Współczesna teoria argumentacji jest dziedzicem bogatej, sięgającej antyku, tradycji retorycznej, dorobku współczesnej logiki (także nieformalnej), metodologii nauk oraz nauk o języku. Pozostaje ona także, o czym należy pamiętać, w związku ze współczesnymi naukami społecznymi. Badaczy zajmujących się problematyką teorii argumentacji interesują zagadnienia bardziej teoretyczne lub też praktyczne, a więc także aplikacje teorii argumentacji do rozmaitych dziedzin, takich jak: prawo, pedagogika, nauka o komunikacji, literaturze, wreszcie zaś filozofia. Ta ostatnia skądinąd musi traktować argumentację jako szczególnie ważną, skoro uzasadnianie w filozofii ma charakter w dużej mierze argumentacyjny. Status argumentacji, odróżnienie retoryki i argumentacji, ocena wagi danego argumentu, bywa skądinąd dla filozofów przedmiotem sporów tak terminologicznych, jak i rzeczowych. Zagadnienia filozoficznej argumentacji pozostają jednym z ważnych zainteresowań dyscypliny określanej mianem metafizyki. Zarazem problematyka

¹ Seria *Bibliotheca Philosophica* stanowi kontynuację czasopisma *Acta Universitatis Lodziensis. Folia Philosophica* wydawanego przez wiele lat w Instytucie Filozofii Uniwersytetu Łódzkiego.

argumentacji jest ważnym narzędziem dla prawników, tak teoretyków jak i praktyków, oraz dla wszystkich wychowawców i osób pracujących w sferze medialnej. Stąd też stosunkowo duża ilość publikacji, także w języku polskim, które pojawiają się na rynku wydawniczym. Często mają one charakter podręcznikowy, przeznaczony zwłaszcza dla studentów prawa. Zaliczyć tutaj należy także słowniki z tej dziedziny, obejmujące terminologię z szeroko rozumianej argumentacji. W tym sporym zbiorze publikacji, niektóre z prac pisane są przez logików i filozofów, niektóre przez przedstawicieli nauk o literaturze, nie brak też takich monografii autorstwa przedstawicieli nauk społecznych, głównie psychologii. Wartym podkreślenia jest także fakt obecności monografii, które w prezentowaniu i analizie argumentacji sięgają do dorobku wielu dyscyplin.

Przedkładany czytelnikowi tom *Argumentacja, myślenie, działanie* jest dowodem na bogactwo i zróżnicowanie współczesnej refleksji nad argumentacją. Zawarte są w nim prace logików, filozofów i kognitywistów pracujących w środowisku Uniwersytetu Łódzkiego. Teksty te autorstwa badaczy rozmaitych generacji, oraz zróżnicowanych zainteresowań teoretycznych, potwierdzają tezę o bogactwie zagadnień podejmowanych współcześnie przez tych, których interesuje, szeroko rozumiana, teoria i praktyka argumentacyjna. Z tych siedmiu artykułów tekst *Uwagi o formach kontrargumentacji*, autorstwa Andrzeja Indrzejczaka i Beaty Promińskiej podejmuje ważny, lecz niezbyt często analizowany problem kontrargumentacji i swoistych dla niej form. Przedłożony przez Ryszarda Kleszcza, artykuł o tytule *Uwagi o argumencie ad absurdum*, jest analizą zagadnienia argumentu (i argumentacji) *ad absurdum*, widzianej w perspektywie systematycznej i historycznej. Janusz Kaczmarek w tekście, zatytułowanym, *Retoryka w nauce?* rozważa zagadnienie retoryki i jej obecności w kontekście nauki i filozofii, w tym także stosowanej tam argumentacji. Dwa teksty zawarte w tomie dotyczą problematyki manipulacji. W pierwszym z nich, zatytułowanym *(Nie)myślenie granfaloniem* Piotr Łukowski podejmuje problematykę, będącą w dużej mierze przedmiotem badań psychologii społecznej, mającej jednak ważne znaczenie dla szeroko rozumianej argumentacji. Poddaje on obszernej analizie pojęcie tzw. granfalonu, czyli grupy która została poddana zabiegom manipulacyjnym i nim uległa. W kolejnym artykule *Trzy typy manipulacji z punktu widzenia teorii działania* Janusz Maciaszek dyskutuje zagadnienie manipulacji i wyróżnia trzy typy oddziaływania na ludzi w zależności od charakteru postaw będących przedmiotem działania manipulatora. Korzysta przy tym z teorii działania współczesnego filozofa amerykańskiego Donalda Davidsona, wykorzystując pochodzące odeń pojęcie powodu działania oraz kategorię sylogizmu praktycznego. Tekst Daniela Malińskiego *Metafora w nowej*

retoryce Chaima Perelmana i logice nieformalnej Daniela H. Cohena, to rozprawa porównawcza teorii dwu autorów i dwu podejść. Z jednej strony filozofa belgijskiego, twórcy tzw. Nowej retoryki Chaima Perelmana, z drugiej zaś koncepcji logiki nieformalnej Daniela H. Cohena. Autor koncentruje się, przy tym w tej pracy, na zagadnieniu metafory w tych dwu koncepcjach. Ostatnia praca zawarta w tomie to tekst Piotra Sękowskiego *Formalne aspekty argumentu z autorytetu*, gdzie tenże argument poddawany jest analizie w kontekście jego formalnych właściwości. Argument ten, jak wskazuje autor pojawia się w rozmaitych kontekstach poczynając od dyskusji potocznych a kończąc na debatach naukowych. Ten krótki przegląd zawartości tomu wskazuje na jego zróżnicowanie tematyczne, źródłem którego są nieco odmienne zainteresowania autorów oraz uwzględnianie przez nich nieco odmiennych płaszczyzn, które są dla nich podstawowym punktem odniesienia. Z tego powodu wydawany tom może zainteresować zróżnicowane grono czytelników, tak tych o bardziej teoretycznym nastawieniu, jak i tych, których interesuje funkcjonowanie argumentacji w praktyce, na gruncie rozmaitych społecznych działań i praktyk. Wydając tom *Argumentacja, myślenie, działanie* jesteśmy przekonani, że znajomość teoretyczna, bardziej jeszcze praktyczna, argumentacji przyczynić się może do podnoszenia kultury debaty, także w sferze publicznej. Towarzyszy nam także pewna, dodajmy umiarkowana, nadzieja, że lektura tej pozycji i zawartych w niej artykułów, w niewielkim choćby stopniu może się do tego kształtowania kultury dyskusyjnej przyczynić. To zaś iż debatowanie ma do odegrania dużą rolę podkreślmy na koniec cytatem z niewielkiego artykułu Romana Ingardena *O dyskusji owocnej słów kilka*:

Potrzeba dyskusji i jej istotna funkcja rodzi się bowiem nie z pragnienia czy żądzy przeforsowania własnego stanowiska w jakiegokolwiek sprawie, lecz z ograniczoności i ułomności sił twórczych, a w szczególności poznawczych, poszczególnego człowieka. (...) Przełamywaniu tych ułomności ludzkich ma właśnie służyć dyskusja, dyskusja będąca szukaniem u innych pomocy, skontrolowania tego, co udało się nam samym uzyskać, i uzupełnienia tym, czego własnym wysiłkiem nie mogliśmy zdobyć.

Ryszard Kleszcz
Katedra Logiki i Metodologii Nauk
Uniwersytet Łódzki
kleszcz@uni.lodz.pl

UWAGI O ARGUMENCIE *AD ABSURDUM*

Reductio ad absurdum is a mode of argumentation that seeks to establish a contention by deriving an absurdity from its denial, thus arguing that a thesis must be accepted because its rejection would be untenable. It is a style of reasoning that has been employed throughout the history of mathematics and philosophy from classical antiquity onwards

Nicholas Rescher

ABSTRAKT

Łaciński termin *reductio ad absurdum* oznacza redukcję czegoś (zdań, tez, doktryn, sposobów argumentacji, definicji, instrukcji, *etc.*) do absurdu. Jest to jeden z najbardziej popularnych argumentów, wykorzystywanych nie tylko w matematyce czy logice, lecz także w każdej sferze wykorzystującej argumentację (nauki przyrodnicze, humanistyka, prawo, filozofia, jak również potoczny dyskurs). W artykule omawiane są pewne metodologiczne problemy i trudności związane ze stosowaniem tego argumentu w sferze nauki, prawa, czy też w domenie dyskursu potocznego.

SŁOWA KLUCZOWE

Reductio ad absurdum, dowód, argumentacja, logika, retoryka, zastosowania logiki w retoryce i argumentacji

WSTĘP

Zamierzeniem poniższego tekstu jest charakterystyka, pewnych podstawowych zagadnień związanych z rozumowaniem i sposobem argumentacji, określanym mianem *ad absurdum*. Ten argument, jak wskazuje – przytaczana jako motto – ogólna charakterystyka Reschera, obecny jest od antyku w debatach matematycznych, niekiedy naukowych, w ramach filozoficznych sporów, a także dodajmy, obecny jest w kontekstach bardziej potocznych. W prezentowanym tekście w rozdziale 2 zaprezentowane zostaną zasadniczo uwagi logiczno-metodologiczne z tym związane. Następnie, w rozdziale 3, bliższej analizie zostanie poddane pojęcie *argumentum ad absurdum*, także poprzez konfrontację ze zbliżonymi doń, *argumentum ad falsum* i *argumentum ad impossibile*. Kolejny 4 rozdział pokaże, jak ten argument bywał wykorzystywany tak w historii nauki, jak i poza nią, w tym także w bardziej potocznych kontekstach sytuacyjnych. Problem wykorzystywania tego argumentu w obrębie debat i sporów filozoficznych, jako szczególnie ważny, a zarazem trudny, odkładam do osobnej analizy. Całe to przedsięwzięcie ma charakter epistemologiczny i metodologiczno-logiczny. Jak jednak zwraca uwagę francuski logik i filozof J. L. Gardies, autor monografii na ten temat, ważną rolę odgrywa przy próbie takiej charakterystyki kontekst historyczny [por. Gardies 1991, s. 5–6]. Stąd też, uznając tę opinię za zasadniczo trafną, kontekst historyczny będzie w pewnym zakresie uwzględniany, w prowadzonych w tym tekście rozważaniach.

UŻYCIE TERMINU

Argumentacja *ad absurdum* wykorzystuje rozumowanie *ad absurdum*, czy też tzw. redukcję *ad absurdum*¹. Rozważając to zagadnienie zaczniemy od wskazania, że samo pojęcie redukcji *ad absurdum*, choć często rozumiane ogólnie tak, jak to wskazuje Rescher, nie zawsze jest używane w tym samym znaczeniu. Jego użycia, jakie spotykamy prowadzić mogą niekiedy do nieporozumień w tym względzie. Łatwo to zauważyć sięgając do filozoficz-

¹ Niekiedy bardzo wyraźnie wskazuje się na różnice między redukcją *ad absurdum* a dowodem *ad absurdum* (w słowniku Lalande’a używa się terminu *per absurdum*) [por. Lalande 1960, s. 12 oraz 899]. Redukcją byłoby rozumowanie, prowadzące do odrzucenia danego zdania poprzez pokazanie, że implikowałoby ono konsekwencję jawnie fałszywą. Odpowiednio dowód *per absurdum* to operacja, za pomocą której wykazuje się, że zdanie jest prawdziwe poprzez pokazanie, że zdanie z nim sprzeczne jest fałszywe. Niezależnie od niewystarczającej może precyzji tych definicji słownikowych, lepiej byłoby mówić w pierwszym przypadku o redukcji *ad falsum*, którą odróżnić można od redukcji *ad absurdum* i odpowiedniego dowodzenia.

nych słowników, encyklopedii specjalistycznych, czy podręczników logiki ogólnej, gdzie zwykle się o nim mówi². W głośnym przed laty słowniku filozoficznym, wydanym w Nowym Jorku pod redakcją Dagoberta Runesa, mamy hasło *Reductio ad absurdum*, opracowane przez nie byle kogo, bo przez Alonzo Churcha [por. Runes 1942, s. 266–267]³. Analiza tego hasła pozwala na wyróżnienie kilku, różniących się, użycie tegoż terminu. W dalszym ciągu omawiam te, dające się wyodrębnić, użycia.

A. Redukcja *ad absurdum*, rozumiana bywa jako dowód nie wprost (*indirect proof*). Z tym to użyciem terminu *reductio ad absurdum* mamy do czynienia w teorii dowodu. Przy czym chodzi tutaj o tę wersję dowodu, którą określamy mianem dowodu nie wprost (dowodu apagogenicznego)⁴. Najogólniej mówiąc w tym przypadku dowodzi się fałszywości negacji danej tezy, poprzez wywnioskowanie z tejże negacji sprzeczności. Tak więc dowodzimy danego zdania *Z*, poprzez dedukcyjne wyprowadzenie sprzeczności z jego negacji, czyli ze zdania $\neg Z$. To wyprowadzenie sprzeczności z negacji danego zdania dokonuje się przy uwzględnieniu także innych, wziętych w koniunkcji, zdań uprzednio dowiedzionych lub przyjętych. Z tej sprzeczności zaś wnioskuje się o prawdziwości danej tezy (zdania *Z*). To użycie zdaje się mieć na myśli, w swej ogólnej charakterystyce – cytowanej jako motto – Nicholas Rescher, choć literalnie biorąc, w przywoływanym miejscu, mówi on nie o sprzeczności wyprowadzonej z negacji danego zdania, lecz o wyprowadzeniu czegoś, co nie daje się podtrzymać, z racji jego absurdalności. W efekcie dane zdanie (teza), musi być zaakceptowane, ponieważ jego odrzucenie nie jest do podtrzymywania, skoro prowadzi do absurdu [por. Rescher 2014]. Ta postać dowodu nie wprost, określana jest często w znanych opracowaniach mianem dowodu przez redukcję do absurdu [por. Kotarbiński 1961, s. 276–277 oraz Black 1949, s. 82]. Pamiętać jednak należy, że choć sprzeczność można uznać za absurd, to nie każdy absurd bywa sprzecznością. Do kwestii tej wrócimy w rozdziale 3, teraz zaś powróćmy do sytuacji, w której mamy do czynienia ze sprzecznością.

² W tych wspomnianych wydawnictwach termin ten omawia się zwykle hasłowo. Poza nimi posiadamy jednak pewną ilość publikacji monograficznych na ten temat. Poza artykułami, do których będę nawiązywał, warto przywołać wspomnianą monografię autorstwa Jean Louis Gardies, profesora Uniwersytetu w Nantes i wielkiego przyjaciela Polski i polskiej filozofii. Warto też dodać, że problematyka ta nie za często bywa przedmiotem debat logików. Na łamach poważnych czasopism niekiedy się ją jednak spotyka. Porównaj [Scherer 1971] oraz [Lee 1973] oraz dyskusję na ten temat.

³ Na marginesie warto zauważyć, że w tym słowniku wiele haseł z zakresu logiki opracował właśnie Alonzo Church. Do nich należy także obszerne hasło, poświęcone logice formalnej (tamże 170–181).

⁴ Utożsamianie dowodu nie wprost i dowodu apagogenicznego jest standardowym podejściem.

Tutaj należy zauważyć, że wywnioskowanie z danego zdania czegoś sprzecznego może dokonywać się na rozmaitej drodze:

- a) poprzez wyprowadzenie z danego zdania jego negacji (z p wywnioskowane $\neg p$)
- b) poprzez wyprowadzenie z danego zdania koniunkcji, jakiegoś zdania i jego negacji (z p wyprowadzamy $q \wedge \neg q$)
- c) Wreszcie poprzez wyprowadzanie z danego zdania równoważności, jakiegoś zdania i jego negacji (z p wyprowadzamy $q \Leftrightarrow \neg q$)

To co nazywa się dowodem nie wprost łatwo przedstawić schematycznie i zastosować, gdy operujemy na gruncie rachunku logicznego [por. Borkowski 1977, s. 40–41 oraz Trzęsicki 2000, s. 322–327]⁵. Sytuacja komplikuje się jednak, gdy sytuujemy się w sferze, gdzie operujemy językiem naturalnym, jak to bywa, pomijając nawet kontekst potoczny, na gruncie humanistyki, prawa, czy też filozofii. Tam to zwykle pojawiają się problemy interpretacyjne, wtedy gdy chcemy się taką argumentacją posłużyć. Właściwsze w tych sferach będzie więc operowanie terminem argumentacji (argumentu) *ad absurdum*, niż dowodu *ad absurdum* (lub *per absurdum*)⁶. Ten ostatni lepiej jest ograniczyć do sfery logiczno-matematycznej. Takich ustaleń terminologicznych będę się też trzymał w dalszej części tejże pracy.

B. Redukcja *ad absurdum* jako metoda dowodzenia negacji danego zdania Z , czyli $\neg Z$, poprzez dedukcyjne wyprowadzenie sprzeczności ze zdania Z , przy wzięciu pod uwagę innych zdań już dowiedzionych lub przyjętych. Po uzyskaniu tej sprzeczności $\neg Z$ jest już zdaniem dowiedzionym⁷. W opinii Alonzo Churcha w odniesieniu do tej formy *reductio ad absurdum* nie stosuje się nazwy dowodu nie wprost⁸. Ta metoda dowodzenia nie wnosi niczego

⁵ Tam też znajdujemy przykłady założeniowych lub zwykłych dowodów nie wprost. Dodajmy też, że reguły dowodu wprost (założeniowego i zwykłego) są wtórne w stosunku do reguły dowodu nie wprost. W kontekście historycznym matematyki greckiej [por. Heath 1921, s. 488–496].

⁶ Perelman wyróżnia typ argumentów, zwanych argumentami quasi-logicznymi, które są porównywalne z formalnymi, różniąc się jednak od dedukcji, bowiem zakładają one poparcie na rzecz tez, wyrażonych w języku naturalnym (nieformalnym) [por. Perelman i Olbrechts-Tyteca 1983, s. 259–350].

⁷ Warto zauważyć, że te uwagi stosują się do logiki klasycznej. Na gruncie logiki intuicjonistycznej sytuacja się komplikuje. W logice intuicjonistycznej pewne tautologie klasyczne nie są bowiem dowodliwe.

⁸ Inaczej jednak sądzi autor hasła *reductio ad absurdum* (G. F. Schumm) w *The Cambridge Dictionary of Philosophy* [por. Audi 1995, s. 679].

formalnie nowego, choć jako strategia argumentacyjna jest swoista. Ruth Barcan Marcus odróżnia te dwa przypadki, wymienione w tym tekście, jako punkty **A** i **B**, jako dwie odrębne od siebie strategie dowodowe [por. Marcus, *Reductio ad Absurdum* w Honderich 1999, s. 779]⁹. W odniesieniu do tego punktu stosują się uwagi, dotyczące potrzeby rozróżnienia argumentacji *ad absurdum* i dowodu (dowodzenia) *ad absurdum*. To drugie byłoby, jak wiemy, ograniczane do sfery, gdzie operujemy językiem symbolicznym. W dalszym ciągu będziemy więc mówić o dwu strategiach argumentacyjnych, określając je jako strategia **A** i strategia **B**.

C. W wyrażeniu innym użyciu nazwa *reductio ad absurdum* bywa też odnoszona do tezy (tez) rachunku zdań, nie zaś do sposobów dowodzenia, czy argumentacji. Chodziłoby tutaj o:

a) prawo, które można nazwać silnym *reductio ad absurdum*: $[(p \Rightarrow q) \ \& \ (p \Rightarrow \neg q)] \Rightarrow \neg p$.

b) takie, które określa się niekiedy jako słabe prawo *reductio ad absurdum*: $(p \Rightarrow \neg p) \Rightarrow \neg p$.

W logice klasycznej mamy kilka wersji prawa redukcji do absurdu¹⁰. To słabe prawo występuje m.in. w *Principia Mathematica* Russella i Whiteheada jako nazwa tezy rachunku zdań. Jak jednak zauważa Rescher standardowo biorąc nazwa *reductio ad absurdum* bywa odnoszona raczej do sposobu argumentacji niż do tez rachunku logicznego¹¹. W dalszym ciągu tych analiz zasadniczo takiego stanowiska będę się trzymał, odnosząc *reductio* do sposobu argumentacji.

To stwierdzenie nie zmienia faktu, że faktyczne zabiegi argumentacyjne, czy dowodowe przebiegać mogą zgodnie/lub niezgodnie z tymi prawami, mieszcząc się w ramach jednej z dwu strategii argumentacyjnych, określonych powyżej jako strategia **A** i strategia **B**. W przypadku silnego prawa przyjmuje się, luźno mówiąc, że z zastosowaniem *reductio ad absurdum* mamy do czynienia, wtedy gdy obala się dane twierdzenie **Z**, wyprowadzając zeń dwa

⁹ Analogicznie można by mówić o dwu odrębnych strategiach argumentacyjnych, zgodnie z przyjętymi w tej pracy ustaleniami terminologicznymi.

¹⁰ Słabe prawo redukcji do absurdu w innej nieco postaci znane jest jako prawo Claviusa. C. Clavius zwrócił nań uwagę w swym komentarzu do Euklidesa [por. Kneale i Kneale 1984, s. 346].

¹¹ Ta jego opinia o traktowaniu *reductio ad absurdum* jako formuły rachunku zdań jest następująca: „(...) this view is idiosyncratic. Elsewhere the principle is almost universally viewed as a *mode of argumentation* rather than a specific thesis of propositional logic” [por. Rescher 2014].

sprzeczne zdania (np. S i $\neg S$). A więc mamy wtedy dwie przesłanki: $Z \Rightarrow S$ oraz $Z \Rightarrow \neg S$, co prowadzi do $\neg Z$. Innymi słowy jeżeli dane zdanie Z implikuje z osobna dwa zdania nawzajem sprzeczne, to owo zdanie Z jest fałszywe. Tadeusz Kotarbiński podaje w *Kursie logiki dla prawników* następujący przykład wnioskowania wykorzystującego to prawo:

Jeżeli przypuszczenie, że Jan, widziany w piątek w Nowym Jorku, popełnił przestępstwo w Warszawie w tenże piątek, implikuje to, że Jan był w piątek na miejscu przestępstwa, i implikuje to, że nieprawda, iż Jan był w tenże piątek na miejscu przestępstwa, w takim razie nieprawda, że Jan, widziany w piątek w Nowym Jorku, popełnił przestępstwo w Warszawie w tenże piątek [Kotarbiński 1975, s. 79]¹².

Oprócz tego silnego prawa mamy słabe prawo redukcji do absurdu o takim brzmieniu: $(p \Rightarrow \neg p) \Rightarrow \neg p$. Innymi słowy wolno nam powiedzieć, że jeśli z jakiegoś zdania wynika tegoż zdania zaprzeczenie, to owo zdanie jest fałszywe. Jak wskazywałem, w powyższym ujęciu, obala się zdanie Z , jeśli wynika zeń para zdań sprzecznych S i $\neg S$. Taka sytuacja wydaje się klarowna i nie wymaga szczególnych komentarzy. Faktycznie jednak nie zawsze tak być musi, że te dwa sprzeczne twierdzenia wyprowadzane są bezpośrednio ze zdania Z . W praktyce z pewną szczególną wersją tego argumentu, zwłaszcza w kontekstach bardziej potocznych, będziemy mieli do czynienia także wtedy, gdy z danej tezy Z wynika jakieś zdanie S , które pozostaje w sprzeczności z powszechnie przyjmowanym, powiedzmy że w danej społeczności P , zdaniem $\neg S$. W tej sytuacji S wynika z Z zaś $\neg S$ to zdanie zaakceptowane w danej populacji. Ludzie (członkowie grup ludzkich) w takiej sytuacji zwykle obstają przy przyjętych wcześniej opiniach, czy zajętych postawach, czyli przedkładają $\neg S$, zaś odrzucają S . Mówi o tym zasada inercji (bezwładności) psychicznej. Zgodnie z nią, aż do podania racji (argumentów) przeciwnych, przyjęte dawniej przekonania oraz zajmowane postawy są podtrzymywane (kontynuowane) w oparciu o pragnienie koherencji lub siłę zwyczaju. Bezwładność nakazuje preferować to co dotychczas uznane za normalne, zwyczajowe, aktualne. Wszelka zmiana zaś wymaga podania argumentów (usprawiedliwienia) [por. Perelman i Olbrechts-Tyteca 1983, s. 142–144]¹³.

Przykładowo biorąc mamy zdanie Z : „Człowiek dokonując wyboru winien się zawsze kierować własnym namysłem i przyjętą aksjologią”. Z tego

¹² Zauważmy, że w roku 2015 bylibyśmy skłonni, w niektórych sytuacjach, uzupełnić ten przykład o wskazanie godziny bycia widzianym w Nowym Jorku i godziny popełnienia przestępstwa w Warszawie.

¹³ O tej zasadzie mówi też T. Kotarbiński w swej prakseologii.

zdania można wyprowadzić zdanie *S*: „Człowiek przy wyborze małżonka winien kierować się własnym namysłem i przyjętą aksjologią”. I to zdanie *S* może napotkać na powszechnie przyjęty pogląd, obowiązujący w danej grupie *P*, zgodnie z którym: „człowiek przy wyborze współmałżonka winien kierować się nie własnymi przekonaniem i wartościami, lecz decyzją starszych, doświadczonych członków rodziny”¹⁴. Ten pogląd prowadzi do zdania $\neg S$. W efekcie zaś prowadzi to do obalenia *Z*. Ten przypadek jednak jest swoisty, albowiem mamy w nim zdania normatywne, co rodzi dodatkowe problemy, które tutaj pomijam. Tym niemniej, niezależnie od tego, uwidacznia się w tym przykładzie, że pewna reguła, przekonanie, postawa, korzystająca z zasady inercji wymaga dla jej zakwestionowania podania racji, przeciwko niej przemawiających.

W innym, stosunkowo prostym przykładzie, który w rozmaitych wersjach stosuje się do kontekstu bardziej potocznego, powiedzieć można, że jeśli warunkiem posiadania czegoś jest jego nieposiadanie, to tego czegoś się nie posiada. Konkretyzując powiedzieć można, że jeśli warunkiem posiadania dyplomu doktorskiego w zakresie nauk prawnych (analogicznie prawa jazdy, czy certyfikatu kompetencji językowych) jest jego nieposiadanie, to dyplomu (analogicznie prawa jazdy, stosownego certyfikatu), o którym mowa, się nie posiada.

UWAGI LOGICZNO-METODOLOGICZNE

Dotychczasowe rozważania dotyczyły zasadniczo *reductio ad absurdum*, zwracając uwagę na rozmaite użycia tego terminu. Jeśli nawet pominąć, jako niestandardowe, użycie odnoszące ten termin do pewnych formuł rachunku zdań, to pozostają nam te dwie strategie argumentacyjne, które określiliśmy jako strategie **A** i **B**. Sytuacja związana z omawianego rodzaju argumentacją jest jednak skomplikowana i wymaga dalszych analiz. Zakres nadawany naszemu *reductio* nie został bowiem dotychczas wystarczająco precyzyjnie wyznaczony. Zauważmy by zasygnalizować problem, że w użyciu mamy, oprócz terminu *reductio ad absurdum* inne, zwłaszcza zaś takie terminy, jak: *reductio ad impossibile*, czy *reductio ad falsum*. Od razu powstaje pytanie, czy te trzy terminy należy traktować synonimicznie, czy odróżniać je od siebie.

¹⁴ Tak bywało i w dużej mierze bywa wśród Hindusów, także tych zamieszkałych w świecie zachodnim. Trzeba jednak zwrócić uwagę, że Hinduś zwykle nie byłby skłonny przyjąć ogólnej tezy: „Człowiek dokonując wyboru winien się zawsze kierować własnym namysłem i przyjętą aksjologią”. Faktycznie z taką argumentacją zetknąć się możemy, na przykład w sytuacji debaty Europejczyka z Hinduśsem.

W tym ostatnim przypadku należałoby wskazać na stosunek jaki między nimi zachodzi. Czy może jeden z nich jest nadrzędny, inne zaś są jego podtypami, czy też mamy tutaj do czynienia z trzema różnymi procedurami argumentacyjnymi (względnie dowodowymi). Spotykamy w tej kwestii podejścia dostarczające niezgodnych rozstrzygnięć. Niekiedy *reductio ad absurdum* i *reductio ad impossibile* bywają ze sobą utożsamiane i traktowane synonimicznie. W innym zaś ujęciu przez *reductio ad impossibile* rozumie się tak *reductio ad falsum* jak i *reductio ad absurdum*¹⁵. Żeby tę kwestię jakoś wyklarować trzeba jednak wyjściowo spróbować sprecyzować znaczenie *reductio ad absurdum*. Możliwym do przyjęcia wydaje się następujące rozstrzygnięcie, związane z przyjęciem pewnego bardzo ogólnego rozumienia *reductio ad absurdum*. Przyjmijmy więc definicję **D**.

Definicja **D**: *Reductio ad absurdum* to rozumowanie (argumentacja), w której wykazuje się sprzeczność konsekwencji wyprowadzonych, w sposób logicznie poprawny, z przyjętych przesłanek. Ta sprzeczność wymaga odrzucenia (co najmniej) jednej z przesłanek¹⁶.

Przy takim rozumieniu do tego typu argumentacji należeć będą takie przypadki, w których mamy literalnie do czynienia ze sprzecznością, co występuje w dowodzie nie wprost, gdzie musimy odrzucić przesłankę będącą negacją danej tezy. Można to uznać za standardowe znaczenie, nadawane *reductio ad absurdum*. Strategie argumentacyjne A i B będą ilustrowały ten sposób argumentowania.

Zarazem jednak, jak wskazywaliśmy, w odniesieniu do *reductio ad absurdum* mówi się niekiedy nie o sprzeczności wyprowadzonej z negacji danego zdania, lecz o wyprowadzeniu czegoś, co nie daje się podtrzymać, z racji jego absurdalności. Tak mówi o tym w przywoływanej jako motto definicji N. Rescher. Z tego względu warto rozszerzyć zakres *reductio*, co prowadzi do propozycji poszerzonej, w stosunku do standardowej, definicji, określonej dalej jako **D**^{*}.

¹⁵ Tak to ujmuję Krzysztof Szymanek [por. Szymanek 2001, s. 279–281 oraz Runes 1942, s. 267].

¹⁶ Tę definicję **D**, tutaj podaną w postaci ogólnej można, rzecz jasna, rozbudowywać. J. L. Gardies tak definiuje rozumowanie *ad absurdum*: „Rozumie się tutaj przez rozumowanie *ad absurdum*, lub rozumowanie *ad impossibile*, lub rozumowanie apagogiczne, lub rozumowanie nie wprost, w jego formie najbardziej ogólnej, rozumowanie, w którym aby udowodnić, w ramach danej teorii jakąś tezę Θ , wykazuje się, że negacja tej tezy pociąga za sobą, przy zachodzeniu pewnej ilości inferencji, dwie konsekwencje α i β , które są sprzeczne logicznie”, [por. Gardies 1991, s. 9 (tłumaczenie moje)]. Jak widać Gardies traktuje jako synonimy terminy: rozumowanie *ad absurdum*, rozumowanie *ad impossibile*, rozumowanie apagogiczne, rozumowanie nie wprost.

Definicja **D***: *Reductio ad absurdum* to rozumowanie (argumentacja), w której wykazuje się sprzeczność lub absurdalność konsekwencji wyprowadzonych, w sposób logicznie poprawny, z przyjętych przesłanek. Ta sprzeczność (absurdalność) wymaga odrzucenia (co najmniej) jednej z przesłanek.

Przy takim rozumieniu do tego typu argumentacji należeć będą takie przypadki, w których mamy literalnie do czynienia ze sprzecznością, co występuje w dowodzie nie wprost, gdzie musimy odrzucić przesłankę, będącą negacją danej tezy. Zarazem jednak, przy przyjęciu tej definicji **D*** zaliczymy do tej kategorii także przypadki, w których nie mamy sprzecznych konsekwencji, lecz zostaną one uznane za konsekwencje nie do przyjęcia, ze względu na jakoś specyficznie rozumianą absurdalność. I wtedy także jedna (co najmniej) z przesłanek wymagać będzie odrzucenia. Sądzę też, że właściwym będzie teraz dalsze jeszcze rozstrzygnięcie terminologiczne, które jeszcze bardziej porządkuje terminologiczny nieład w tej materii. Przyjmijmy zatem, że termin *reductio ad absurdum* może być użyty w węższym, bądź też szerszym znaczeniu. W przypadku sprzeczności (samosprzeczności) mielibyśmy do czynienia z argumentem *reductio ad absurdum* w sensie ścisłym (*reductio ad absurdum sensu stricto*) zdefiniowane w **D**, zaś w przypadku absurdu nieredukowalnego do sprzeczności, byłby to argument należący do *reductio ad absurdum*, ale rozumianego w sensie szerokim (*reductio ad absurdum sensu largo*), zdefiniowanego w **D***. Ponadto mielibyśmy jeszcze *reductio ad falsum*. W efekcie mamy:

- a) *reductio ad absurdum sensu stricto*; gdzie mamy do czynienia ze sprzecznością,
- b) *reductio ad absurdum sensu largo*, gdzie oprócz **a** mamy także przypadki, nazwijmy je **a***, w których wykazany absurd nie sprowadza się do formalnej sprzeczności,
- c) *reductio ad falsum*, rozumiane jako metoda wykazywania fałszywości pewnego zdania, poprzez wywiedzenie zeń jakiegoś fałszywego wniosku¹⁷. Niekiedy *reductio ad falsum* używa się synonimicznie z *reductio ad impossibile* (Rescher). Fałsz bowiem choć możliwy, prowadzi do konsekwencji nie do przyjęcia.

Te dwa przypadki **a** i **a*** składałyby się, zgodnie z wcześniejszymi ustaleniami, na *reductio ad absurdum sensu largo*, definiowanego w **D***. Zwróćmy teraz uwagę na sytuację **a***, w której absurd nie jest sprzecznością, ani

¹⁷ Co do *reductio ad falsum* [por. Szymanek 2001, s. 280–281]. Tam też znajdują się przykłady wykorzystywania tej metody.

ewidentnym fałszem, lecz byłby pojmowany jako coś nierozumnego, nienormalnego, dziwnego, wręcz ekscentrycznego, czy w pewnej szczególnej sytuacji, śmiesznego [por. Lalande 1960, s. 11–12]¹⁸. Tak zaś może być w przypadku, gdy nie tyle naruszamy reguły logiki lub doświadczenia poprzez zaprzeczenie faktom, ale w szczególności wtedy, gdy formułuje się zasady o konsekwencjach pozostających w opozycji do tego, co oczywiste, czy powszechnie przyjęte w danym kontekście (społeczeństwie, środowisku, grupie, *etc.*). Termin absurd nabierałby w tym przypadku specyficznego charakteru. Termin ten zaś, jeśli nawet pominiemy użycia, typowe dla autorów należących do nurtu egzystencjalistycznego, nie jest jednoznaczny. Absurdalne byłoby w szczególności to, co jak mówiliśmy jest uznane za nierozumne, niezgodne (zwłaszcza drastycznie niezgodne) z przyjętymi regułami, zasadami, normami, które mogą mieć charakter poznawczy, moralny, obyczajowy. Można by mówić wtedy o *argumentum ad incommodum*¹⁹. W tym przypadku argument ten ujawnia swą specyfikę poprzez istotną rolę, jaką odgrywa w nim ocena. Argument ten różni się wyraźnie od klasycznie rozumianego *argumentum ad absurdum*, definiowanego w **D**. Sformułujmy taki przykład odwołując się do sfery prawa. Powiedzmy, że osoba *S* pozostawiła zapis spadkowy o następującej treści:

Pozostawiam mój majątek, składający się z: a) domu z całym umeblowaniem i ogrodem (wartość 40000 dolarów), b) rachunku bankowego w wysokości 100000 dolarów, c) udziałów w akcjach o łącznej wartości 60000 dolarów oraz 5 sztuk biżuterii (wartość 3000 USD) i kolekcję medali (wartość 2000 USD). Tylko trzy składniki tego majątku dziedziczy moja siostra, zaś moja siostrzenica (jej córka) całą resztę²⁰.

Przyjmijmy teraz, że siostra testatora wybiera składniki a, b, c; czyli dom, meble wraz z ogrodem, rachunek bankowy i wszystkie udziały w akcjach. Sąd w tej sytuacji może uznać, że taki wybór prowadzi do absurdalnych konsekwencji, skoro na siostrę, mającą dziedziczyć tylko trzy składniki przypadnie

¹⁸ W bardziej potocznym rozumieniu termin „absurd” ma odsyłać do tego co nierozumne (przeciwnie rozumowi). Cała kwestia komplikuje się jeszcze bardziej, gdy uwzględnić, że mamy takie terminy jak: absurd, absurdalność, nonsens, niedorzeczność, które uznawane są za synonimy lub wyrażenia bliskoznaczne. Odróżnienie absurdu i nonsensu, co przyjmują pewni badacze, wymagałoby jeszcze bardziej drobiazgowych analiz semiotycznych, co tutaj pomijamy. Wspomnijmy tylko, że niekiedy mianem absurdów bywają określone wyrażenia niespójne semantycznie, zaś nonsensami niespójności syntaktyczne. W kwestii tej [por. Baier 1967, s. 520–522 oraz Herbut 1997, s. 400–402].

¹⁹ Łacińskie *incommodo*, znaczy tyle co: „przeszkadzać”, „zawadzać”; zaś *incommodum* to niedogodność, uciążliwość, czy nieprzyjemność.

²⁰ Podobny, choć nieco różny w istotnych detalach przykład podaje Rescher.

ponad 97% wartości masy spadkowej a na siostrzenicę, mającą dziedziczyć całą resztę mniej niż 3%. Konsekwencje takiego podziału mogłyby być uznane w ocenie sądu za absurdalne, faktycznie pozbawiające siostrzenicę istotnego udziału w masie spadkowej. W tej decyzji istotną rolę odgrywałyby jednak oceny sędziego, dotyczące m.in. intencji spadkodawcy, jego relacji rodzinnych (z siostrą i jej córką), opinii świadków, *etc.*

W pewnych sytuacjach reakcją na takie naruszenie pewnych zasad, czy reguł może być śmiech lub ironia. Zbliżamy się tutaj z kolei do tego co bywa nazywane *argumentum ad ridiculum*. Dane twierdzenie będzie śmieszne jeżeli znajduje się w konflikcie z pewną uznaną opinią, co powoduje narażenie się na sankcje jaką jest śmiech [por. Perelman i Olbrechts-Tyteca 1983, s. 276–282, a zwłaszcza s. 276–277]²¹. Śmiech zdaje się działać na rzecz tego co uznane, zaś argument, że jakaś opinia jest nie do przyjęcia, bo jej konsekwencje są śmieszne ma być wedle Perelmana jednym z najsilniejszych zarzutów w procesie argumentacji [tamże, s. 278]. Jeżeli takie ośmieszające stanowisko określić by mianem absurdalnego, to mielibyśmy tutaj typ argumentacji, która wykorzystuje pojęcie absurdu, tyle, że swoiście rozumianego. Tego typu argumenty mogą być wykorzystywane w rozmaitych sytuacjach w kontekstach potocznych, ale także w kontekstach bardziej wyspecjalizowanych, choćby w domenie prawa²².

Przypadek sprzeczności i samosprzeczności, to najściślejszy typ *reductio ad absurdum*, odnoszący się do tego pojęcia w jego ścisłym znaczeniu,

²¹ To rozumienie tego argumentu zdaje się nieco różnić od tego przyjmowanego niekiedy, np. przez K. Szymanka, wedle którego argument odwołujący się do śmieszności sprowadza się do wyśmiewania poglądów przeciwnika lub samej jego osoby w związku z bronionymi przezeń racjami [por. Szymanek 2001, s. 60].

²² Dr Andrzej Malec, praktykujący prawnik a zarazem filozof i logik dostarczył mi przywołanego niżej przykładu ze swej własnej praktyki prawniczej, za co składam mu w tym miejscu serdeczne podziękowanie. Odnosi się to do postępowania przed sądem administracyjnym (NSA). Sprawa dotyczyła sporu co do opodatkowania pola golfowego. Organ podatkowy zamierzał opodatkować całe pole golfowe (tak część wykorzystywaną do gry jak i tzw. pole dzikie) podatkiem od nieruchomości. Dr Malec, reprezentujący podatnika, w trakcie rozprawy przedstawił, jako materiały dowodowe w sprawie, także zdjęcia fragmentów tego pola golfowego. Fotografie te uwiadamiały jaskrawą odmienność między częścią zagospodarowaną i tzw. częścią dziką (w stanie naturalnym, nie zagospodarowanym). Sąd przyjął ten argument i odrzucił racje organu podatkowego, wedle którego całość pola winna być opodatkowana, gdyż jest niezbędna do gry. Wartym rozważenia jest kwestia, czy te argumenty w sprawie, w postaci zdjęć, nie zadziałały jak *argumentum ad absurdum*, a może jako *argumentum ad ridiculum*? Wydaje się, że dobrze obrazuje to sytuację, w której przyjęcie takiego argumentu wymaga dokonywania pewnych ocen i uznanie, że jednakowe opodatkowanie obu części prowadzi do absurdu lub wręcz (jeśli uznać to za *argumentum ad ridiculum*) ujawnia w jaskrawy sposób śmieszność żądania, aby całe pole golfowe traktować tak samo.

podczas gdy drugi dotyczy wyraźnie szerszego i luźniejszego rozumienia redukcji. Ten przypadek pierwszy będzie zwykle wykorzystywany w kontekście logicznym i matematycznym, pozostałe raczej w innych kontekstach, np. prawniczym, filozoficznym, czy potocznym. Tak więc te konteksty będą zakładały w silniejszym stopniu element oceny i sporu, będąc w wyższym stopniu dyskusyjnymi, czy podlegającymi wątpieniu. Przytaczane przykłady ze sfery prawa na tę obecność ocen i oszacowań oraz możliwą sporność wyraźnie wskazują. Generalnie możemy więc uznać, że to co nazywa się *argumentum ad absurdum* bywa używane w ściślejszym lub luźniejszym sensie. Zaś sytuacja, gdy nie można przyjąć danych konsekwencji, obejmowałyby przypadki, gdy prowadzą one do sprzeczności, zostają uznane za absurdalne, lub prowadzą do fałszu, czyli kolejno do przypadków *a*, *b*, *c*.

W tym miejscu należy zastanowić się nad tym w odniesieniu do czego, czyli do jakich wyrażen językowych stosujemy redukcję o której mowa. Otóż konstrukcja, jaką jest *reductio ad absurdum*, ogólnie rozumiana, bywa wykorzystywana w odniesieniu do zdań, pojedynczych tez, ich zbiorów (w postaci choćby pewnych doktryn, zespołów poglądów), sposobów argumentacji, definicji, instrukcji, reguł, np. procedury, praktyk, *etc.* [por. Rescher 2014] W konsekwencji nie tylko twierdzenia, lecz także praktyki, reguły, czy zasady proceduralne mogą być samospzecznyymi, czy samounicestwiającymi się. Można mówić o argumencie z *reductio ad absurdum* w odniesieniu do pewnej doktryny, czy jakiegoś stanowiska w sporze, wtedy gdy wykazuje się jego sprzeczność, co jest dlań autodestrukcyjne. Przykładowo biorąc w *Obrońie Sokratesa* Sokrates jest oskarżany m.in. o bezbożność. W swej mowie obrończej zdaje się on tak argumentować wobec swych oskarżycieli, którzy stawiają mu zarzut nieuznawania bogów a równocześnie głoszą, że tenże Sokrates, jest inspirowany przez daimoniona, a więc byt boski. Ktoś kto tak rozumie daimoniona, jak czyni to Sokrates, musi przecież przyjmować istnienie bogów, jak mówi filozof. Można więc uznać, że stanowisko oskarżycieli Sokratesa jest w tym omawianym przypadku samospzeczne, czyli mielibyśmy tutaj do czynienia z redukcją, o której mowa. Ten przypadek zdaje się mieć na myśli Arystoteles, gdy mówi w swej *Retoryce*:

Kolejny topos wywodzi się „z definicji”. Określamy np. co to jest „daimonion”: „Czyż nie jest to bóg albo dzieło boga?” – a zatem ten, kto sądzi, że jest to dzieło boga, musi przyjąć, że istnieją bogowie [Arystoteles 1988, 1398 a12]²³.

²³ Przypadek ten umieszczony jest przez Arystotelesa w tymże dziele w części o entymemach (entymematach).

Przechodząc z kolei do reguł czy też instrukcji, które także mogą być samosprzecznymi weźmy pod uwagę dwa przykłady takich zasad, które znajdziemy u Reschera:

- a) Nie mów nigdy, nigdy (*never say never*),
- b) Utrzymuj stary magazyn w całości aż do pobudowania nowego. Zarazem buduj nowy magazyn z materiałów pozyskanych przy zniszczeniu starego.

W obydwu tych przypadkach mamy do czynienia z zasadami, czy raczej instrukcjami, co do których można dowieść ich samosprzecznosci. Jest to szczególnie rodzaj samosprzecznosci. W tych bowiem przypadkach można rzec, że przyjęcie danej reguły nie daje się pogodzić z warunkami lub też konsekwencjami jej stwierdzania bądź też zastosowania. Bywa to określane mianem autofagii [por. Perelman i Olbrechts-Tyteca 1983, s. 273–276]²⁴. W pewnych przypadkach taka samosprzecznosc może być ujawniona nie *in abstracto*, lecz w pewnym określonym kontekście sytuacyjnym. Tak bywa jak sądzić można, choćby niekiedy, w kontekście prawa, choć oczywiście wymagałoby to stosowanej analizy, której w tym miejscu nie podejmuję.

AD ABSURDUM I ARGUMENTY PODOBNE

Rozważmy teraz wykorzystywanie tej argumentacji *ad absurdum* w rozmaitych dziedzinach. Jednym z kluczowych jest kontekst matematyki, innym kontekst nauk przyrodniczych, innym jeszcze kontekst potoczny. Przykłady z zakresu prawa zostały już wskazane i użyte w poprzednim punkcie.

A. W odniesieniu do pierwszej sfery spotykamy ją w geometrii, wtedy gdy w ten sposób dowodzi się aksjomatów Euklidesa²⁵. Bardziej współczesny przykład znajdujemy u Tadeusza Czeżowskiego. Tadeusz Czeżowski w swojej *Logice* podaje przykład, zaczerpnięty skądinąd od Jana Sleszyńskiego, z jego rozważań poświęconych teorii dowodu:

²⁴ W cytowanym dziele znajdujemy rozmaite przykłady autofagii. I tak jednym z nich jest sytuacja, w której pozytywistów logicznych, twierdzących, że wszystkie zdania sensowne są analityczne lub empiryczne pytamy czy to ich stwierdzenie ma sens, a jeśli odpowiedzą, że tak, to pytamy następnie czy jest ono analityczne czy empiryczne. Warto zauważyć, że jako jeden z pierwszych postawił taki zarzut neopozytywistom Roman Ingarden w swym ważnym wystąpieniu na VIII Kongresie Filozoficznym w Pradze, w dniu 7 września 1934 roku [por. Ingarden 1963, s. 655–662].

²⁵ W kwestii argumentacji *ad absurdum* u Euklidesa i jego kontynuatorów [por. Gardies 1991, s. 18–22 i 31–64 oraz Kneale i Kneale 1984, s. 15–16].

Przypuśćmy, że równanie $Ax + B = 0$ ma dwa różne pierwiastki a oraz b , mamy przeto $Aa + B = 0 = Ab + B$, a po wyrachowaniu: $a = b$; okazało się, że jeżeliby równanie $Ax + B = 0$ miało dwa różne pierwiastki, to oba pierwiastki nie byłyby różne, przeto nieprawda, że wymienione równanie ma dwa różne pierwiastki [Czyżowski 1968, s. 38].

W tym przypadku wolno nam powiedzieć, że jeśli z jakiegoś zdania wynika tegoż zdania zaprzeczenie, to owo zdanie jest fałszywe. Jeśli więc w rozumowaniu mamy, że $Z \Rightarrow \neg Z$, to wynika z tego $\neg Z$. Tak więc, inaczej mówiąc, dowodzi się negacji zdania poprzez wyprowadzenie sprzeczności z tego zdania, co oznacza, że w tym przypadku stosowało się strategię argumentacyjną (tutaj wolno jednak, z uwagi na kontekst matematyczny, powiedzieć dowodową) typu **B**.

B. Jeśli zaś chodzi o przyrodoznawstwo, to warto rozpocząć od kontekstu, jakim jest nauka nowożytna. W domenie nauki nowożytnej stosował tę argumentację wielki uczony Galileusz, który chciał dowieść, że wszystkie ciała spadają z jednakową prędkością. Innym przykładem z zakresu nauki nowożytnej jest ten, który znajdujemy u Błażeja Pascala w wieku siedemnastym. W swych *Rozważaniach ogólnych nad geometrią* oraz we *Fragmentach prac o próżni* Pascal zajmuje się kwestią wykrywania prawdy jeszcze nam nie znanej. W tym drugim tekście zagadnienie to jest rozważane szerzej. Pascal wskazuje tam, że natura ukrywa przed nami swe tajemnice nauka zaś może być traktowana jako narzędzie służące do ujawniania tychże tajemnic [por. Pascal 1962, s. 56]²⁶. Procedura badawcza wymaga, wedle Pascala, odwołania się do hipotez po uprzednim jednak zabiegu definiowania²⁷. Jeśli więc badamy n. p. problem istnienia próżni, to uprzednio winniśmy wyjaśnić nasze rozumienie słowa „próżnia”. Następnie dopiero po zdefiniowaniu badamy, czy „rzecz ta jest prawdziwa” [tamże, s. 21–22]. Formułujemy hipotezę i taką hipotezę poddajemy następnie próbie doświadczenia. Dobrym przykładem tego jest zabieg badania wysokości słupa wody w zależności od wysokości bezwzględnej danego miejsca. Tak o tym mówi Pascal:

Dlatego też doszedłem do wniosku, że będzie to można udowodnić wówczas, gdy się przeprowadzi doświadczenie w dwóch miejscach, z których jedno byłoby położone o jakie 400 czy 500 sążni wyżej od drugiego. Obrabiałem do tego celu

²⁶ Zagadnienie to omawiam szerzej w [Kleszcz 2014, s. 235–250, a zwłaszcza s. 240–242].

²⁷ Jak dokładniej mówi o tym Pascal w *Liście do Pana de Pailleur dotyczącym o. Noël, jezuitę*: „na początku powziąć musimy idee jakiejś rzeczy, następnie dajemy jej nazwę, a zatem definiujemy ją; na ostatek wreszcie badamy, czy rzecz ta jest prawdziwa” [por. Pascal 1962, s. 21 i nast.]. To badanie może oznaczać dostarczenie dowodu dla danej tezy o istnieniu lub stwierdzenie jej niemożliwości.

górze Puy de Dôme w Owernii, z powodów, które wyjaśniłem w broszurze, ogłoszonej w roku 1648, natychmiast po przeprowadzeniu z pomyślnym skutkiem tych doświadczeń. Doświadczenia te wykazały, że woda wznosi się w pompach na najzupełniej różne wysokości, zależnie od miejsca i czasu, i że ta wysokość jest zawsze proporcjonalna do ciężaru powietrza. Dopełniły one tym samym naszą znajomość tych zjawisk, wskazały ich prawdziwą przyczynę, rozproszyły wszelkie wątpliwości, udowodniły, że nie istnieje w naturze lęk przed próżnią, dostarczyły wszelkich wiadomości, jakich by w tym przedmiocie mógł ktoś zapragnąć [tamże, s. 49–50].

Zdaniem angielskiego metodologa działającego w XIX wieku J. Herschela u Pascala mamy w tym przypadku do czynienia z zaprojektowaniem eksperymentu rozstrzygającego, który rozwiązywać miał problem, określany wówczas mianem „lęku przed próżnią” [por. Herschel 1955, s. 226]²⁸. Przeprowadzone przez Pascala porównanie wysokości słupa rtęci u podnóża góry Puy de Dôme i na jej szczycie doprowadziło do obalenia hipotezy ‘lęku przed próżnią’ i przechyliło w naukowym sporze szalę na rzecz stanowiska z nią sprzecznego, czyli hipotezy Torricellego. Jeśli dysponujemy hipotezą **H** i stwierdzimy, że jej negacja, czyli $\neg H$ daje absurd, to możemy ową hipotezę **H** uznać za prawdziwą. Jeśli zaś tak nie jest, to możemy **H** uznać za fałszywą i porzucić. Widać więc, że Pascal nie tylko zaleca wykorzystywanie *argumentum ad absurdum* ale procedurę tego rodzaju faktycznie wykorzystuje [por. Gardies 1991, s. 167–170]. Strategia wykorzystywana przez Pascala byłaby strategią typu **A**, oczywiście, o ile ów absurd jest rozumiany jako zachodzenie sprzeczności.

C. Poza nauką pojawia się on także w rozmaitych innych kontekstach. Odwołajmy się choćby do przykładu ze sfery literatury. W powieści Iwana Turgieniewa *Rudin*, mamy następujący dialog, jako toczą Rudin i niejaki Pigasow:

Doskonale – rzekł Rudin – więc według Pana nie ma żadnych przekonań? Nie ma i nie istnieją. I to jest pańskie przekonanie? Tak. Jak wobec tego może pan mówić, że ich nie ma? Oto jedno na początek.

Dyskutant Rudina twierdzi więc równocześnie, że nie istnieją przekonania, zgadzając się zarazem, że jest to jego przekonaniem. Dialog ten pozwala więc na dyskredytację stanowiska reprezentowanego przez Pigasowa poprzez

²⁸ Sprawą osobną jest kwestia, czy eksperyment Pascala może być rzeczywiście i pod jakimi warunkami uznany za rozstrzygający.

*reductio ad absurdum*²⁹. Ta sytuacja opisywana przez Turgieniewa wiąże się z wykorzystaniem strategii typu **B**.

W innym, bardzo prostym przykładzie, który mieściłby się w ramach strategii **B** w rozmaitych wersjach powiedzieć można, że jeśli warunkiem posiadania czegoś jest jego nieposiadanie, to tego czego się nie posiada. Konkretyzując powiedzieć można, że jeśli warunkiem posiadania dyplomu doktorskiego w zakresie nauk medycznych jest jego nieposiadanie, to dyplomu, o którym mowa, się nie posiada.

PODSUMOWANIE

Spróbujmy teraz sformułować uwagi ogólne, dotyczące zagadnień poruszanych w tym artykule.

A. Funkcjonujące w literaturze, głównie podręcznikowej, encyklopediach specjalistycznych oraz słownikach rozumienia argumentu (argumentacji) *ad absurdum* nie są ustalone (definiowane) w sposób jednolity.

B. Sam termin „redukcja *ad absurdum*” bywa bowiem rozumiany wielorako:

- a) jako dowód nie wprost w odniesieniu do jakiegoś zdania **Z**,
- b) redukcja *ad absurdum* w wersji dowodzenia zdania $\neg\mathbf{Z}$,
- c) bywa ona (ta nazwa) odnoszona też, choć niestandardowo, do tez rachunku zdań.

C. Faktyczne zabiegi argumentacyjne (w naukach formalnych dowodowe), wykorzystujące ten argument, sprowadzić można do dwu strategii argumentacyjnych, określanych wyżej w tekście jako **A** i **B**.

D. W pracy proponuje się odróżnić redukcję *ad absurdum sensu stricto* (definicja **D**) oraz w sensie poszerzonym, redukcję *ad absurdum sensu largo* (definicja **D**^{*}).

E. W obrębie redukcji *ad absurdum sensu largo* (definicja **D**^{*}) prócz procedury standardowej, która jest definiowana w **D**, mamy specyficzne procedury, które sprowadzają się do wykazania absurdałości w sensie nierozumności, nienormalności, czy dziwaczności. Takie niestandardowe rozumienie wykorzystuje oceny i bywa stosowane poza sferą nauk formal-

²⁹ Ten przywoływany jako fragment powieści Turgieniewa cytat nasunął mi się w trakcie lektury pracy N. Łubnickiego, *Nauka poprawnego myślenia* [Łubnicki 1963], który przytacza go w swej książce na s. 141. Fragment z *Rudina*, cytowany jest powyżej w nieco innym przekładzie niż to podaje Łubnicki.

nych, w tym w sferze prawa a także w kontekście potocznym. Te konteksty mogą być rozumiane jako retoryczne.

F. Te wyodrębnione strategie argumentacyjne bywają wykorzystywane w naukach szczegółowych (w formalnych tylko w rozumieniu standardowym), filozofii, literaturze i kontekście potocznym. Szczególne trudności i problemy zdaje się to rodzić w sferze filozofii. Ta jednak kwestia wymaga osobnej, obszernej analizy, dla której pomocne być mogą, jak się wydaje poczynione w tym tekście ustalenia.

BIBLIOGRAFIA

- Arystoteles, (1988), *Retoryka. Poetyka*, tłum. H. Podbielski. Państwowe Wydawnictwo Naukowe.
- Audi, R. (ed.) (1995), *The Cambridge Dictionary of Philosophy*, Cambridge University Press.
- Baier, A. C. (1967), *Nonsense*, [w:] P. Edwards (ed.), *The Encyclopedia of Philosophy*, vol. 5. Macmillan, s. 520–522.
- Black, M. (1949), *Critical Thinking. An Introduction to Logic and Scientific Method*. Prentice-Hall.
- Borkowski, L. (1977), *Logika formalna. Systemy logiczne. Wstęp do metalogiki*. Państwowe Wydawnictwo Naukowe.
- Czyżowski, T. (1968), *Logika*. Państwowe Wydawnictwo Naukowe.
- Church, A. (1942), *Reductio ad absurdum*, [w:] Runes 1942.
- Gardies, J. L. (1991), *Le raisonnement par l'absurde*. Paris, PUF.
- Heath, T. L. (1921), *A History of Greek Mathematics*, vol. 2. Clarendon Press.
- Herbut, J. (1977), *Nonsens*, [w:] J. Herbut (red.), *Leksykon Filozofii Klasycznej*. Lublin, Towarzystwo Naukowe KUL, s. 400–402.
- Herschel, J. F. W. (1955), *Wstęp do badań przyrodniczych*, tłum. T. Pawłowski. Państwowe Wydawnictwo Naukowe.
- Ingarden, R. (1963), *Próba przebudowy filozofii przez neopozytywistów*, [w:] *Z badań nad filozofią współczesną*. Państwowe Wydawnictwo Naukowe.
- Kleszcz, R. (2014), *Błażeja Pascala refleksja nad poznaniem*, [w:] A. Brożek i J. Jadacki (red.), *Księga pamiątkowa MARIANOWI PRZEŁĘCKIEMU w darze na 90-lecie urodzin*. Norbertinum.
- Kneale, W., Kneale, M. (1984), *The Development of Logic*. Clarendon Press.
- Kotarbiński, T. (1961), *Elementy teorii poznania, logiki formalnej i metodologii nauk*. Ossolineum.
- Kotarbiński, T. (1975), *Kurs logiki dla prawników*. Państwowe Wydawnictwo Naukowe.

- Lalande, A. (1960), *Vocabulaire technique et critique de la philosophie*. Presses Universitaires de France.
- Lee, T. L. (1973), *The Form of a Reductio ad Absurdum*. „Notre Dame Journal of Formal Logic”, vol. 14, s. 381–386.
- Marcus, R. B. (1999), *Reductio ad Absurdum*, [w:] T. Honderich (red.), *Encyklopedia filozofii*, tom II, tłum. J. Łoziński. Wydawnictwo Zysk i Ska.
- Łubnicki, N. (1963), *Nauka poprawnego myślenia*. Książka i Wiedza.
- Pascal, B. (1962), *Rozprawy i listy*, tłum. T. Żeleński-Boy oraz M. Tazbir. Instytut Wydawniczy PAX.
- Perelman, Ch., Olbrechts-Tyteca, L. (1983), *Traité de l'argumentation. La nouvelle rhétorique*. Editions de l'Université de Bruxelles.
- Rescher, N. (2014), *Reductio ad Absurdum*. Internet Encyclopedia of Philosophy, www.iep.utm.edu/reductio/ (dostęp 2014.09.24).
- Runes, D. (ed.) (1942), *The Dictionary of Philosophy*. Philosophical Library, New York.
- Scherer, D. (1971), *The Form of Reductio ad Absurdum*. „Mind”, vol. LXXX, s. 247–252.
- Szymanek, K. (2001), *Sztuka argumentacji. Słownik terminologiczny*. Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Trzęsicki, K. (2000), *Logika. Nauka i sztuka*. Białystok, Wydawnictwa WSFiZ.

REMARKS ON REDUCTION AD ABSURDUM

(Abstract)

Reductio ad absurdum (Latin term) means to reduce something (proposition, thesis, modes of argumentation, definition, instruction, *etc.*) to absurdity. It is one of the most common arguments used not only in mathematics and logic but in every discipline that employs argumentation (sciences, humanities, law, philosophy, everyday discourse, *etc.*). In this paper I discuss some methodological problems and difficulties in application of *argumentum ad absurdum* in areas of science, law and in everyday discourse.

KEYWORDS

Reductio ad absurdum, proof, argumentation, logic, rhetoric, applications of logic in rhetoric and argumentation.

Andrzej Indrzejczak
Katedra Logiki i Metodologii Nauk
Uniwersytet Łódzki
indrzej@filozof.uni.lodz.pl

Beata Promińska
Katedra Logiki i Metodologii Nauk
Uniwersytet Łódzki
beaprom@uni.lodz.pl

UWAGI O FORMACH KONTRARGUMENTACJI

ABSTRAKT

Prezentowany tekst stanowi elementarne wprowadzenie do problematyki kontrargumentacji. Sposoby reakcji na nieakceptowane stanowisko w dyskusji uporządkowano według czterech możliwych przedmiotów ataku: nadawca, charakter i siła argumentu, przesłanki, teza. Omówione zostały najważniejsze strategie ataku oraz oceniono ich logiczną wartość

SŁOWA KLUCZOWE

Argumenty, kontrargumenty, dyskusja, fortele erystyczne.

WSTĘP

Jedną z najważniejszych form przekonywania, przynajmniej z logicznego punktu widzenia, jest argumentacja. Tradycyjnie termin ten stosowany jest do tych form perswazji, które odnoszą się do sfery ludzkiego rozumu, w przeciwieństwie do agitacji oddziałującej na emocję, czy propagandy, która wpływa na wolę odbiorców. Sprawy te zresztą łatwiej rozdzielać w teorii niż w praktyce, a skuteczna perswazja zazwyczaj i tak działa kompleksowo. Toteż w dalszych rozważaniach nie będziemy sztywno rozdzielać tych aspektów perswazji, które mają charakter bardziej racjonalny od tych, które można uznać wręcz za irracjonalne (choć często skuteczne). Spoglądamy jednak na analizowane problemy z punktu widzenia logiki, zatem pozwolimy sobie na uwagi ocenia-

jące stopień rzetelności logicznej (a czasem też etycznej) stosowanych praktyk.

Dowolna argumentacja rozważana w całości zawiera zazwyczaj różne składniki; poniżej skupimy się na roli rozumowań w kontekście argumentacji. Rozumowania użyte w ramach argumentacji (wypowiedzi argumentacyjnej) w celu przekonania kogoś do uznania (lub odrzucenia) pewnych przekonań będziemy określali krótko jako argumenty. Czasami argumentami określa się same przesłanki takiego rozumowania; wniosek zazwyczaj nazywa się tezą danego argumentu. Argumentów używa się również w celu odrzucenia jakiegoś poglądu i wtedy mówić możemy o kontrargumentacji.

W pewnym uproszczeniu można powiedzieć, że w ramach teorii argumentacji interesuje nas, w jaki sposób argumenty konstruować, oraz jak na argumenty reagować (kontrargumentacja). Oba zagadnienia są ze sobą ściśle powiązane i zawierają cały szereg kwestii bardziej szczegółowych. Mówiąc o konstrukcji argumentu mamy na myśli zarówno proces jego tworzenia (przygotowywania) jak i strukturę gotowego rozumowania. Biorąc pod uwagę, że argumenty nie istnieją w próżni musimy zresztą już podczas ich tworzenia uwzględnić fakt odbioru. Należy wiedzieć, w jaki sposób je analizować i oceniać, oraz w jaki sposób poddawać je krytyce. Uwzględnienie możliwej reakcji już na poziomie konstruowania argumentu sprzyja podniesieniu jego skuteczności.

Wydaje się jednak, że pomimo bogatej literatury dotyczącej argumentacji i perswazji w ogóle, metodologiczna analiza form jakie może przybrać kontrargumentacja nie jest zbyt rozwinięta. Tradycyjnie, za Schopenhauerem, zwykło się wyróżniać sposoby (*modi*) (*modus ad rem* i *modus ad hominem*) oraz drogi ataku też dyskutanta. W tym drugim przypadku wyróżnia się drogę bezpośrednią (negacja przesłanek lub związku między przesłankami a wnioskiem) i pośrednią (apagogeniczna lub przez kontrprzykład). Nieco dalej proponujemy pewien sposób podziału form kontrargumentacji, który – choć zbliżony do tradycyjnego – ma jednak bardziej jednorodny charakter. Spróbujemy też dokonać oceny wartości różnych form ataku. Formy kontrargumentacji będziemy rozważać z dwóch punktów widzenia – atakującego (oponenta) i atakowanego (proponenta) (ze względu na możliwe i preferowane reakcje).

Argument jest skuteczny jeżeli jego konkluzja (teza) zostaje zaakceptowana przez odbiorców. Stopień akceptacji może być różny; od bezwzględnego uznania wniosku za prawdziwy (lub fałszywy w przypadku argumentacji odrzucającej) po życzliwą skłonność do uznania możliwości wniosku. Skuteczność argumentu jest niezależna od jego logicznej poprawności i zazwyczaj akceptacja argumentu nie jest wynikiem jego obiektywnej wartości. Odbiorca często nie analizuje argumentów, gdyż po prostu wierzy nadawcy – ma do

niego zaufanie lub chciałby, żeby stan rzeczy opisany we wniosku faktycznie miał miejsce. Z taką „życzeniową” reakcją mamy często do czynienia zwłaszcza w przypadku odbiorców mało krytycznych i łatwo ulegających perswazji. Dobrego przykładu dostarcza tutaj fenomen popularności polityków o nastawieniu demagogicznym, którzy w niezbyt wyrafinowany sposób po prostu obiecują swoim zwolennikom spełnienie wszystkich oczekiwań, bez względu na obiektywne uwarunkowania. Należy również zauważyć, że w przypadku odbiorcy słabo przygotowanego do analizy argumentacji może nastąpić odrzucenie niewygodnej konkluzji bez jakiegokolwiek próby rozważenia przedłożonego argumentu.

Z punktu widzenia celów tego artykułu bardziej interesująca jest analiza reakcji krytycznych, będących wynikiem rozpatrzenia argumentu. Odbiorca krytyczny powinien dokonać oceny wniosku, przesłanek i całego argumentu, tzn. stopnia uzasadnienia wniosku przez przesłanki. Zależnie od dokonanej oceny można dokonać ataku na każdy z wyodrębnionych składników. Ze względu na powszechność tej praktyki dołączymy też do wyodrębnionych celów ataku nadawcę komunikatu, choć tutaj można mieć najwięcej obiekcji natury logicznej (oraz etycznej) odnośnie do wartości takiego postępowania. Od analizy ataku na nadawcę zaczniemy nasze rozważania.

NADAWCA

Atakowanie osoby dyskutanta jest niezwykle rozpowszechnionym sposobem walki słownej i może przybierać rozmaite formy. Ogólnie rzecz biorąc mamy tu do czynienia z argumentami odnoszącymi się do osoby. Wspomniana technika występuje w dwóch odmianach określanych mianem *argumentum ad personam* i *argumentum ad hominem*. Wielu autorów używa tych terminów synonimicznie, jednak wydaje się, że warto je rozróżniać. Z *argumentum ad hominem* mamy do czynienia wtedy, gdy w dyskusji odwołujemy się do poglądów oponenta aby wykorzystać je dla własnych celów. Argumenty tego typu omówimy zatem w paragrafie poświęconym atakowi na przesłanki; tutaj odnotujmy jedynie, że można je uznać za technikę nie tylko skuteczną, ale i (zazwyczaj) uczciwą, czego nie da się raczej powiedzieć o stosowaniu *argumentum ad personam*. Są to argumenty, w których poglądy oponenta podważa się w sposób pośredni, wskazując, że jest to osoba nieuczciwa, niemoralna, niekompetentna itp. Stosując je zmierza się do skompromitowania danej osoby i w konsekwencji do utraty jej wiarygodności. Przecież, skoro *X* jest głupi i zły, to na pewno kłamie.

W skrajnych wypadkach mamy do czynienia z publicznym obrażaniem dyskutanta, a jeżeli on również odpowie w ten sposób dyskusja łatwo może się

zamienić w kłótnię. Stanowczo odradzamy taki sposób „dyskutowania”, gdyż siła głosu bynajmniej nie wzmacnia siły argumentacji. Zgodnie ze starożytną maksymą spór powinno się prowadzić delikatnie co do formy, a mocno co do treści, a nie zaś na odwrót.

W szczególny sposób *argumentum ad personam* jest reprezentowane w zabiegu zwanym *tu quoque* (ty także). Przykładowo, palącemu lekarzowi, który zaleca nam porzucenie palenia, zarzucamy, że sam tego nie zrobił, osobie duchownej, że źle się prowadzi itp. W argumentacji tego typu zwracamy uwagę na sprzeczność lub – co najmniej – na znaczący dystans występujący między zachowaniem a głoszonymi poglądami, co sugeruje, że albo zachowanie to nie jest takie złe, albo osoba krytykująca nie ma moralnego prawa tego czynić. Wydaje się, że argumenty tego typu są zasadne, jednak w wielu wypadkach należałoby poczynić rozróżnienie pomiędzy głoszonym przekonaniem a niezgodnym z nim zachowaniem. Ludzie często wyznają i propagują bardzo wymagające systemy zasad, którym trudno sprostać, w tej sytuacji kwestionowanie wagi takich zaleceń na podstawie zachowania propagatora nie wydaje się słuszne. Dowcipnie podsumował to pewien etyk, który w odpowiedzi na zarzut, że „źle się prowadzi” stwierdził: „A czy ktoś widział, żeby drogowskaz szedł drogą, którą wskazuje?”

Z punktu widzenia logiki argument *ad personam* w swoich rozmaitych formach podpada pod pojęcie błędu rozumowania zwanego *ignoratio elenchi* (nieznajomość dowodzonej tezy). Błąd taki popełniamy kiedy wykazujemy coś innego niż było pierwotnie zamierzone. Argumentując przeciwko dyskutantowi istotnie nie wykazujemy, że jego twierdzenia są fałszywe a jedynie, że posiada on określone wady.

Świadomość tego mechanizmu pozwala nam podjąć obronę w sytuacji, gdy sami stajemy się przedmiotem takiego ataku. Należy zdać sobie sprawę, że argumenty *ad personam* są wykorzystywane często jako skuteczny sposób odwrócenia uwagi od właściwego przedmiotu sporu, wtedy gdy atakujący zdaje sobie sprawę, że stoi na straconej pozycji. Tym samym zalicza się on do arsenału innych znanych zabiegów erystycznych służących wytrącaniu rozmówcy z równowagi. Niestety ataki takie często są skuteczne, w tym sensie, że osoba atakowana ulega emocjom, zaczyna reagować histerycznie i często odpłaca ze swej strony atakami podobnego rodzaju. Jest tak zwłaszcza wtedy gdy postawione zarzuty są nieprawdziwe i trudno zapanować nad oburzeniem z powodu bezczelności oponenta. Niestety jest to bardzo zły sposób reakcji gdyż godzimy się w ten sposób na warunki atakującego a w naszym interesie jest raczej za wszelką cenę powrócić do kwestii merytorycznych – nawet za cenę przyznania racji dyskutantowi – zamiast

przekonywać wszystkich, że jesteśmy ofiarą pomówień. Odpieranie wprost zarzutów zawartych w argumentacji czasami przynosi wręcz odwrotne efekty („winny się tłumaczy!”), czasem lepiej powiedzieć: „W porządku, wszyscy już wiedzą, że jestem leniem, łajdakiem i kretynem, ale może spróbujemy ponownie rozważyć problem, od którego zaczął się nasz spór!”. Bardzo dobrym sposobem odparcia ataków personalnych jest stosowanie odpowiedzi ironicznych, np. wylewne podziękowanie dyskutantowi, że raczył wszystkich obecnych poinformować o tak interesujących faktach z naszego życia (nawet nam nie znanych!). Zwłaszcza w dyskusjach publicznych taka reakcja nie tylko wytrąca oręż z ręki naszego rozmówcy ale zyskuje nam przychyłność i zaufanie audytorium (skoro tak reaguje, to znaczy, że to plotki). Na koniec coś dla bardziej wyrafinowanych logicznie słuchaczy dyskusji; na zarzut typu „Ty zawsze kłamiesz” można odpowiedzieć „Ty jesteś osobą prawdziwą, uczciwą, (...)”.

Czy zatem atakowanie osoby jest całkowicie nieuczciwym i nierzetelnym sposobem kontrargumentowania? Niekoniecznie. Bywają sytuacje kiedy przytoczenie faktów z czyjegoś życia może pokazać, że osoba ta ma osobisty interes w przekonaniu nas do pewnej decyzji choć w argumentacji wskazuje na obiektywne wartości. Np. rozważmy sytuację przetargu gdy w firmie dyskutuje się komu powierzyć wykonanie odpowiedzialnego zadanie. Jeden z rozmówców przedstawia bardzo konkretne informacje, które mają przekonać pozostałych, że najlepszym kandydatem jest firma X. Nie wspomina jedynie o tym, że jego syn pełni w tej firmie odpowiedzialną funkcję, a on sam ma pakiet udziałów. Ujawnienie tej informacji jest z pewnością przypadkiem zastosowania argumentum *ad personam*, ale czy istotnie nielogicznym i nieuczciwym? Nawet jeżeli firma X jest obiektywnie rzecz biorąc naprawdę najlepszym kandydatem do wykonania zlecenia, to w grę wchodzi tu jednak kwestia interesu własnego. Dlatego wydaje się, że w uzasadnionych przypadkach argumenty *ad personam* są rzetelnym sposobem kontrargumentacji. Problem polega każdorazowo na rozstrzygnięciu czy ujawniane fakty z czyjegoś życia lub cechy charakteru są relewantne do rozważanej sprawy.

Podsumowując: oceniając wartość konkretnego argumentu *ad personam* warto zacząć od rozstrzygnięcia czy postawiony zarzut jest prawdziwy. Nawet jeśli jest prawdziwy, to należy zastanowić się czy postawiony zarzut ma związek z argumentem atakowanego. Dopiero gdy w obu przypadkach odpowiedź wypada twierdząco można uznać, że jest to atak zasadny.

WARTOŚĆ ARGUMENTU

Atak może dotyczyć związku przesłanek z wnioskiem, czyli stopnia uzasadnienia wniosku przez przesłanki. Oczywiście najlepiej jest jeżeli argument ma charakter dedukcyjny, tzn. gdy wniosek wynika z przesłanek. Przypomnijmy, że relacja wynikania wyklucza sytuację, gdy przesłanki są prawdziwe, a wniosek mimo to fałszywy. Relacja ta ma charakter formalny, tzn. jej zachodzenie nie zależy od faktów, ale od znaczenia słów i struktury zdań. W szczególności pamiętajmy, że z fałszywych przesłanek mogą wynikać zarówno prawdziwe jak i fałszywe wnioski.

Atak dokonany na związek wniosku z przesłankami zazwyczaj przybiera postać kontrprzykładu. Mamy tu na myśli replikę polegającą na zaprezentowaniu argumentu o takiej samej formie, ale ewidentnie fałszywym wniosku przy ewidentnie prawdziwych przesłankach. Należy pamiętać, że przy takiej formie krytyki trzeba uwzględnić intencje argumentującego. Jeżeli autor argumentacji twierdzi, że wniosek wynika z przesłanek chociaż faktycznie rozumowanie nie jest dedukcyjne, to popełnia błąd formalny. Dostarczenie kontrprzykładu w takiej sytuacji definitywnie pokazuje brak uzasadnienia wniosku, nawet jeżeli nie sposób odrzucić przesłanek. Inaczej jest w przypadku, gdy argument nie jest prezentowany jako niezawodny ale jako uprawdopodobniający. W takiej sytuacji trudniej wykazać, że przesłanki nie uzasadniają wniosku. Podanie kontrprzykładu niczego nie załatwia skoro nasz dyskutant nie upiera się, że zawsze ilekroć przesłanki są prawdziwe, to wniosek też. Zazwyczaj sposób podważania wartości takiego argumentu w mniejszym stopniu odwołuje się do jego formy a bardziej do kwestii merytorycznych.

Trzeba przyznać, że ta forma kontrargumentacji, choć logicznie zasadna, ma liczne wady. Po pierwsze, nawet osoba, która posiada wykształcenie logiczne zazwyczaj nie jest w stanie szybko zauważyć, że argument dyskutanta jest logicznie wadliwy, a nawet jeżeli to zauważy, to niekoniecznie jest w stanie natychmiast znaleźć przekonujący kontrprzykład. Zazwyczaj wykazanie braku wynikania, lub słabego stopnia uzasadnienia (w przypadku niededukcyjnych argumentów) wymaga analizy na spokojnie i z wykorzystaniem logicznej aparatury. Toteż taka forma ataku ogranicza się zazwyczaj do bardzo prostych rozumowań w dyskusjach. Inaczej jest w pisemnych polemikach, gdzie mamy czas i możliwość przeanalizowania cudzych argumentów.

Typowe proste przypadki niepoprawnych rozumowań, które łatwo zidentyfikować i skontrolować za pomocą kontrprzykładu to argumenty oparte na wnioskowaniu z następnika prawdziwej implikacji o jej poprzedniku lub negacji poprzednika o negacji następnika, mylenie konwersji implikacji z jej kontrapozycją itp.

Dodatkowo trzeba podkreślić, że na skuteczności takiej formy kontrargumentacji niekorzystnie się odbija zazwyczaj niska kultura logiczna dyskutujących i audytorium. W tej sytuacji nawet trafnie dobrany kontrprzykład może być zignorowany lub uznany za „fanaberie”.

Ponadto, oceniając poprawność czyjegoś rozumowania musimy pamiętać, że zazwyczaj mamy do czynienia z rozumowaniami entymematycznymi, czyli niepełnymi. Przykładowo, skłonni jesteśmy uznać, że ktoś, kto mówi w mroźny zimowy dzień: „Pada deszcz. Będzie ślisko” – wygłasza poprawne rozumowanie, chociaż jego schemat w logice zdań wygląda p / q . Autor tego rozumowania pomija jednak przesłanki, które dla niego i dla dowolnego odbiorcy wydają się oczywiste. Po ich dodaniu otrzymamy rozwinięte rozumowanie: „Jeżeli pada deszcz, to jest mokro. Pada deszcz. Jest niska temperatura. Jeżeli jest mokro i jest niska temperatura, to będzie ślisko. Zatem, będzie ślisko”, które podpada pod schemat poprawnego rozumowania:

$$\begin{array}{l} p \rightarrow r \\ p \\ s \\ \hline (r \wedge s) \rightarrow q \\ q \end{array}$$

Rozumowania entymematyczne są w praktyce argumentacji pewnym standardem i jako takie nie są ani poprawne, ani niepoprawne, gdyż trudno bez stosownych uzupełnień dokonać oceny ich logicznej wartości. Jednak z entymematami związane jest duże ryzyko błędu, zarówno od strony ich konstrukcji, jak i rekonstrukcji. Prezentując rozumowania nie możemy pominąć za dużo, gdyż argument zawierający zbyt dużo luk może się okazać w praktyce niemożliwy do zrekonstruowania. Powinniśmy w tym punkcie kierować się leibnizjańską zasadą racji dostatecznej, tzn. zadbać by wyrażone *explicite* uzasadnienie było wystarczające dla odbiorcy naszego argumentu.

Szczególnie poważnym błędem jest umyślne pominięcie tych przesłanek, o których wiemy, że są fałszywe lub co najmniej niewiarygodne. Popełniamy wówczas nie tylko błąd materialny; dodatkowo próbujemy jego wystąpienie zataić, a zatem działamy w złej wierze.

W przypadku ataku na nasz argument należy pamiętać o ujawnieniu brakujących przesłanek, których pominięcie jest ewidentne. Dopiero po takim uzupełnieniu można dokonać ich oceny. Problem sprowadza się do kwestii, co możemy w danym wypadku uznać za „oczywiste” pominięcie.

Rekonstruując czyjeś rozumowanie powinniśmy stosować zasadę życzliwej interpretacji, nie można jednak przekroczyć pewnych granic. Pamiętajmy

bowiem, że każde niepoprawne rozumowanie można na siłę poprawić dodając do niego nowe przesłanki. Dwa skrajne przypadki takiego postępowania wymagają dodania zaledwie jednej.

Jeżeli dodamy dowolne zdanie sprzeczne z którąkolwiek z przesłanek już występujących, to oczywiście otrzymamy rozumowanie trywialnie poprawne na mocy zasady Dunsza Szkota, która gwarantuje, że ze sprzecznych przesłanek wynika logicznie dowolne zdanie.

Jeżeli dodamy do przesłanek zdanie, które jest wnioskiem tego rozumowania, to też mamy gwarancję formalnej poprawności, a także – zupełnej zbędności pozostałych przesłanek. Jest tak dlatego, że każde zdanie wynika z niego samego – relacja wynikania jest bowiem zwrotna. Bardziej wyrafinowaną odmianą tego zabiegu będzie wprowadzenie przesłanki równoważnej z wnioskiem, ale której struktura nie pozwala tego natychmiast zauważyć. Tak czy inaczej, mamy wtedy do czynienia z błędnym kołem w rozumowaniu (tradycyjna nazwa *circulus in probando*) w wersji bezpośredniej.

Wykroczenie takie może wystąpić również w formie pośredniej. Mamy wtedy do czynienia z co najmniej dwoma rozumowaniami składającymi się na rozbudowaną argumentację, w której wniosek rozumowania R (lub jego równoważnik) jest użyty w rozumowaniu R' jako przesłanka uzasadniająca dla jednej z przesłanek rozumowania R . Oto prosty przykład:

Bóg istnieje, gdyż tak mówi Pismo Święte. A Pismo Święte nie kłamie, gdyż jego tekst został podyktowany przez Boga [por. Trzęsicki 2000].

Generalnie, uzupełnianie jakiegoś rozumowania dowolnymi zdaniem, które zapewnią jego formalną poprawność podpada pod ogólniejszy błąd *petitio principii* (żądanie zasady), czyli wnioskowania z nieuzasadnionych przesłanek, ale tym błędem zajmujemy się w kolejnym paragrafie.

Na koniec należy podkreślić, że wykazanie braku wynikania nie jest wykazaniem fałszywości wniosku. Broniona teza może być prawdziwa choć słabo uzasadniona. Więc nie należy się od razu poddawać. Typowym błędem popełnianym często przez niedoświadczonych lub nieśmiałych dyskutantów jest wycofanie się w takiej sytuacji z obrony tezy. Dobrze przygotowany dyskutant ma przygotowane inne argumenty na jej poparcie.

PRZESŁANKI

W przypadku podjęcia ataku na przesłanki możemy wykazywać, że są nieprawdziwe (błąd materialny) lub nieuzasadnione (*petitio principii*). Metoda wykazywania tych błędów może być bezpośrednia lub pośrednia (przez

zbudowanie innego rozumowania, które prowadzi do nieakceptowanych przez proponenta konsekwencji).

Jeżeli oponent jest w stanie wykazać fałszywość co najmniej jednej przesłanki, to wykazuje tym samym, że w argumentacji popełniono błąd materialny. Sytuacja tego typu wskazuje, że dany argument nie dostarcza uzasadnienia proponowanego wniosku. Podobnie jest w przypadku, gdy wprowadzie atakujący nie wykazał fałszywości ani jednej przesłanki, ale jest w stanie poddać w wątpliwość ich prawdziwość i wykazać, że są nieuzasadnione (*petitio principii*).

Należy pamiętać, że o błędzie materialnym można mówić tylko w przypadku, gdy rozumowanie jest podawane jako argument lub dowód uzasadniający prawdziwość wniosku. Często przeprowadzamy przecież wnioskowania w oparciu o niepewne przesłanki. W takiej sytuacji mówienie o błędzie materialnym nie ma sensu. Poprawnie przeprowadzone wnioskowanie z takich przesłanek, które doprowadziło nas do fałszywego wniosku nie jest przecież jego uzasadnieniem. Stanowi raczej uzasadnienie dla odrzucenia zakładanych przesłanek.

Szczególnym przypadkiem błędu materialnego jest występowanie sprzeczności w przesłankach. Nie możemy przecież zaakceptować całego tekstu, w którym dostrzegamy sprzeczność, gdyż na pewno przynajmniej niektóre zdania w nim występujące są fałszywe, choć możemy nie wiedzieć które. Zauważmy, że wykrycie sprzeczności w przesłankach czyjejś argumentacji jest bardzo poważnym kontrargumentem. Z reguły prowadzi ono do dalszych konsekwencji w postaci zarzutu braku elementarnych kompetencji logicznych u naszego dyskutanta. Jest to wprowadzie też forma *argumentum ad personam* ale akceptowalna. W zasadzie wykrycie błędu materialnego w ogóle (a nie tylko sprzeczności) może stanowić podstawę do podważenia czyjejś kompetencji, w tym wypadku w dziedzinie, której dotyczą przesłanki atakowanego argumentu.

Błąd *petitio principii* (a w szczególności błędne koło w dowodzeniu) nie jest błędem materialnym w sensie ścisłym. Przesłanki mogą być nieuzasadnione, ale jednak prawdziwe. Jednak nawet w przypadku rozumowania poprawnego, w którym wartość logiczna przesłanek jest wysoce niepewna, ten stopień niepewności obciąża również wniosek.

Osoba, której zarzucamy *petitio principii* jest zobowiązana do przedstawienia argumentów, które stanowią wystarczające uzasadnienie zakwestionowanych przesłanek. Oczywiście musi zwracać uwagę, aby dostarczając kolejnych rozumowań nie popadła w błędne koło pośrednie lub inne omawiane przez nas wyżej błędy. Proces uzasadniania zakwestionowanych przesłanek

można uznać za zakończony, jeżeli użyte w dodatkowych argumentach inne przesłanki nie budzą już wątpliwości oponenta.

Jak wspomnieliśmy wyżej atak na przesłanki może mieć charakter bezpośredni lub pośredni. W pierwszym wypadku okazujemy, że atakowana przesłanka jest fałszywa (lub nieprawdopodobna) gdy dysponujemy jakimś świadectwem jej fałszywości. Najłatwiej to uczynić gdy podważana przesłanka jest zdaniem jednostkowym, stwierdzającym jakiś fakt, lub zdaniem ogólnym. W tym drugim przypadku starczy znaleźć chociaż jeden przykład negatywny.

Pośrednia forma obalenia przesłanek polega na wyprowadzeniu z nich takiego wniosku, który będzie nie do zaakceptowania przez naszego dyskutanta (proponenta). Określenie „nie do zaakceptowania” jest dość pojemne. Mogą to być dowolne zdania fałszywe, ale takie, których fałszywość nie podlega dyskusji (przynajmniej w gronie dyskutujących). W grę wchodzi również takie twierdzenia, które są z jakiegoś powodu niewygodne dla proponenta, np. są niezgodne z tym co deklarował wcześniej. W tym przypadku to naszemu dyskutantowi może w dalszym przebiegu dyskusji zależeć na wykazaniu ich fałszywości, ale wtedy powinien dążyć też do pokazania, że jego przesłanki wcale w sposób konieczny nie wiodły do takiej konsekwencji.

Zauważmy, że w takim przypadku mamy do czynienia z pewną formą *argumentum ad hominem* gdyż w dyskusji odwołujemy się do poglądów proponenta (wyrażonych w przesłankach argumentu) aby wykorzystać je dla własnych celów. Jest to zabieg bardzo skuteczny, gdyż proponentowi trudno zwalczać nasze wnioski jeżeli zostały wyprowadzone z przesłanek przez niego akceptowanych. Proponent rzetelny musi w takiej sytuacji wykazać, że rozumowanie przez nas przeprowadzone popełnia błąd formalny lub wycofać się z tych poglądów. Proponent mniej rzetelny ucieka się często w takich sytuacjach do innych zabiegów o charakterze erystycznym, np. stosuje „subtelne” rozróżnienia pojęciowe, chcąc wykazać, że co innego miał na myśli.

Omówiony wyżej zabieg można uznać za nieuczciwy, jeżeli korzystamy w argumentacji z poglądów proponenta, chociaż ich nie podzielamy. Popełniamy wtedy de facto świadomie błąd materialny w rozumowaniu. Generalnie można jednak uznać argumenty tego typu za technikę nie tylko skuteczną ale i uczciwą, czego nie da się w ogólności powiedzieć o stosowaniu *argumentum ad personam*. Inna sprawa, że przez udane zastosowanie *argumentu ad hominem* pośrednio budujemy też pewien atak *ad personam*. Mianowicie wykazując, że proponent oparł się na fałszywych przesłankach podważamy jego kompetencję w danej dziedzinie, a wykazując ich sprzeczność podważamy jego kompetencję logiczną.

Za szczególny przypadek argumentum *ad hominem* można uznać niezwykle efektowny zabieg retoryczny zwany *retorsio argumenti*. Jest to wyprowadzenie z tych samych przesłanek, z których korzystał oponent, wniosku, który wyklucza się z jego wnioskiem. Dobrą ilustracją jest spór między sofistą Protagorasem a Euatlosem, jego uczniem. Protagoras miał dostać zapłatę za swoje nauki dopiero wtedy, gdy Euatlos wygra pierwszą sprawę w sądzie. Ponieważ przez dłuższy czas uczeń nie podejmował żadnych spraw więc Protagoras sam go pozwał i argumentował w sądzie następująco:

Mój uczeń tę sprawę wygra lub nie. W pierwszym wypadku musi mi zapłacić na mocy naszej umowy, gdyż będzie to jego pierwsza wygrana sprawa. W drugim też musi mi zapłacić, a to z wyroku sadu. Zatem w każdym wypadku musi mi zapłacić.

Jak widać, Protagoras użył w argumentacji formy dylematu konstrukcyjnego prostego. Uczeń zgodził się z pierwszą przesłanką ale argumentował, że odwrotnie – nie musi płacić w żadnym przypadku! Jeżeli sprawę wygra, to nic nie jest winien na mocy orzeczenia sądowego, a jeżeli przegra, to nic nie jest winien, zgodnie z umową. Pomińmy kwestię rozwiązania tego konkretnego dylematu. Ważna jest dla nas ogólna refleksja nad skutecznością takiej formy kontrargumentacji w warunkach dyskusji publicznej. Nie ma tu znaczenia, które z przedstawionych rozumowań jest logicznie poprawne (oba być nie mogą – chyba, że przesłanki są sprzeczne). Nawet jeśli rozumowanie propo-nenta było poprawne a oponenta nie, to i tak u audytorium zazwyczaj on uchodzi za zwycięzcę, przynajmniej w tej fazie dyskusji. Jest to być może jakiś bonus dla dyskutanta, który jest w stanie popisać się reflekssem i nieoczekiwanie odwrócić na swoją korzyść wywody strony przeciwnej.

Zakończmy analogiczną uwagą jak w poprzednim podrozdziale. Trzeba pamiętać, że fałszywość przesłanek wcale nie przesądza o fałszywości wniosku – nawet w przypadku rozumowania dedukcyjnego – o czym wspominaliśmy wyżej.

WNIOSEK

W świetle powyższych uwag wydaje się, że najważniejszym, przynajmniej w sensie logicznym, sposobem ataku jest atak na wniosek. Przypomnijmy, atak na osobę uznaliśmy za nierzetelną formę kontrargumentacji, natomiast nawet udane ataki na przesłanki czy formę argumentu nie wykazują, że stanowisko przedstawione we wniosku jest fałszywe. Zatem chcąc wykazać

falszywość wniosku musimy go zaatakować, podobnie jak w przypadku ataku na przesłanki bezpośrednio lub pośrednio.

Z drugiej strony jeżeli nie chcemy uznać wniosku, to siłą rzeczy musimy się ustosunkować do pozostałych elementów argumentu. Musimy pamiętać, że odrzucenie wniosku niejako składa na nas obowiązek wykazania, że bądź przynajmniej jedna z przesłanek jest fałszywa, bądź, że rozumowanie nie jest dedukcyjne. Człowiek, który akceptuje przesłanki i zgadza się, że wynika z nich wniosek ale nie chce go zaakceptować zachowuje się irracjonalnie.

W dalszym ciągu skupimy się na pośredniej formie ataku na wniosek. Klasycznym przykładem zastosowania tej techniki są liczne dialogi Platona (424–344 r. p.n.e.), w których jako główna postać występuje jego mistrz Sokrates (469–399 r. p.n.e.). Sokrates chcąc wykazać komuś, że jego poglądy są błędne, przy pomocy pytań naprowadzał go na konsekwencje tychże poglądów. Na każdym kroku upewniał się też, że jego rozmówca zgadza się, że proponowane wnioski wynikają z przesłanek. W końcu pojawiały się takie wnioski, których rozmówca już nie mógł zaakceptować, gdyż albo były ewidentnie fałszywe, albo – co najmniej – nie do przyjęcia dla niego. Skoro jednak zgadzał się, że wynikają z wcześniejszych zdań, a zatem również z jego wyjściowych przesłanek, musiał uznać, że jego poglądy są błędne.

Taki sam mechanizm wykorzystywany jest także w nauce, w szczególności do sprawdzania hipotez. Chcąc wyjaśnić jakieś zjawisko, przyjmuje się wstępnie pewne hipotezy, czyli zdania ogólne, które tłumaczą, jak do niego dochodzi, ale co do których prawdziwości nie mamy pewności. Z hipotez (łącznie z innymi uznanymi twierdzeniami) wyprowadzamy dedukcyjnie wnioski, których wartość logiczną możemy sprawdzić (np. przez obserwację lub eksperymenty). Jeżeli znajdziemy zdanie, które jest fałszywe, to znaczy, że któraś z naszych hipotez też jest fałszywa. W ten sposób dokonujemy falsyfikacji hipotezy.

Efektownym zabiegiem argumentacyjnym jest także stosowanie schematu rozumowania określanego mianem równi pochyłej, w którym, chcąc zakwestionować zdanie *p*, pokazujemy, w jaki sposób ze zdania tego poprzez łańcuch implikacji wynika zdanie *q*, którego absolutnie zaakceptować nie można. Przyjęcie *p* jest zatem pierwszym krokiem, który wywołuje eskalację niepożądanych następstw, z czego prostym wnioskiem jest odrzucenie *p*, jeżeli tych następstw chcemy uniknąć. Przykładowo, argumentując przeciwko zakazowi posiadania broni mówimy:

Oczywiście, taki zakaz jest konieczny. Ale czemu nie poszerzyć, go na wiatrówki, przecież z nich też można kogoś postrzelić, a nawet zabić! No, ale zabić można też przy pomocy noża, czy pałki, więc dlaczego zakazem nie objąć też narzędzi kuchennych!

Rozumowania ukrywające się pod tego typu argumentacją są w istocie formalnie poprawnym wykorzystaniem reguł sylogizmu hipotetycznego i *modus tollendo tollens*. Zatem, jeżeli nie jesteśmy w stanie wskazać w nich błędu materialnego (zakwestionować co najmniej jednej implikacji w zbiorze przesłanek, wykazać brak związku między poprzednikiem a następnikiem), to musimy je odrzucić. Można też, broniąc się przed równią pochyłą, wydłużyć domniemany ciąg konsekwencji dalej, doprowadzając do groteskowych wniosków. Jeszcze inny sposób reakcji na równię pochyłą, to zaprezentowanie tzw. „różowego scenariusza” następstw, w odpowiedzi na przedstawiony przez oponenta czarny scenariusz.

Rozważmy na zakończenie jakie są warunki logicznej poprawności ataku pośredniego na wniosek (stosują się one zresztą również do ataku na przesłanki) – można je sprowadzić do następujących:

1. Wyprowadzony wniosek musi logicznie wynikać z tezy proponenta, inaczej jego fałszywość nie przesądza fałszywości tej tezy.
2. Teza proponenta jest jedyną przesłanką rozumowania oponenta lub – jeżeli użyto też innych przesłanek – to są one bez wątpienia prawdziwe (uwaga na entymematy!)
3. Teza proponenta nie jest przez oponenta zniekształcona (uogólnianie, zmiana sensu terminów – ogólnie *ignoratio elenchi*).
4. Wniosek wyprowadzony przez oponenta jest fałszywy (a nie tylko niewygodny dla proponenta).

Jeżeli warunki te są spełnione, to możemy uznać rzeczoną formę kontrargumentacji za w pełni logicznie poprawną.

LITERATURA

- Czeżowski, T. (1958), *O dyskusji i dyskutowaniu*, [w:] *Odczyty filozoficzne*. Prace Wydziału Filologiczno-Filozoficznego – Towarzystwo Naukowe w Toruniu, s. 280–288,
- Kochan, M. (2005), *Pojedynek na słowa*. Wydawnictwo ZNAK.
- Marciszewski, M. (1994), *Sztuka dyskutowania*. Warszawa, Wydawnictwo Aleph.
- Schopenhauer, A. *Erystyka* [wydanie dowolne],
- Tokarz, M. (2006), *Argumentacja, perswazja, manipulacja*. Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne.
- Trzęsicki, K. (2000), *Logika. Nauka i sztuka*. Białystok, Wydawnictwo Wyższej Szkoły Finansów i Zarządzania.

REMARKS ON THE FORM OF COUNTERARGUMENTATION

(Abstract)

The paper provides an elementary introduction to the problems of counterarguments. The ways of possible critical reaction are divided according to four objects of attack: the proponent, strength of argument, premises, conclusion. The most important strategies of attack are discussed and evaluated according to their logical strength.

KEYWORDS

Arguments, counterarguments, discussion, eristic attacks

Piotr Sękowski
Katedra Logiki i Metodologii Nauk
Uniwersytet Łódzki
epistemologicznypesymista@gmail.com

FORMALNE ASPEKTY ARGUMENTU Z AUTORYTETU

ABSTRAKT

Artykuł przedstawia analizę argumentu z autorytetu. Z pozoru wydaje się, że jest to argument słaby, bo wsparty nie na rzetelnym dowodzeniu, ale na wiedzy innych. Jednak bliższa analiza zadaje kłam temu przeświadczeniu. Kluczowym elementem argumentu z autorytetu jest autorytet, na który się powołujemy. Od tego, czy autorytet jest dobrze uzasadniony, zależy czy argument jako całość jest dobry. Argument z autorytetu jest, z przyczyn psychologicznych, bardzo skuteczny, niemniej przemyślany i dobrze skonstruowany może być również argumentem bardzo racjonalnym i wartościowym logicznie. Wszystko zależy od tego, na ile racjonalnie został przyjęty sam autorytet. Jak się okazuje, przyjęcie autorytetu to nie kwestia wyłącznie psychologicznego podporządkowania, ale bardzo często racjonalnej konieczności – w pewnych sytuacjach nie sposób racjonalnie odrzucić autorytet. Należy więc stwierdzić, że argument z autorytetu poprawnie zastosowany i wsparty racjonalnie przyjętym autorytetem wbrew pozorom może być argumentem niezwykle racjonalnym. Artykuł jest szczegółową analizą takich zagadnień.

SŁOWA KLUCZOWE

Autorytet, argumentacja, argument z autorytetu, Milgram, Bocheński, Tokarz.

WSTĘP

Argument z autorytetu jest chyba najczęściej spotykaną formą argumentacji. Sytuacja taka ma miejsce szczególnie we wszelkich formach dyskursu niespecjalistycznego (przez dyskurs niespecjalistyczny rozumiem tutaj każdą formę wymiany informacji, opinii i argumentacji zachodzącą między osobami, które nie są w sprawach, o których mówią, specjalistami; *per analogiam* dyskurs specjalistyczny będzie wymianą informacji, opinii i argumentacji między specjalistami w dziedzinie, której dyskusja dotyczy), w rozmowach na spotkaniach towarzyskich, w reklamie, w znacznej mierze w polityce etc.

W sytuacjach towarzyskich podejmujemy często rozmowy na tematy, o których nie wiele wiemy, wtedy często i chętnie sięgamy po opinie ekspertów, również nie od dziś wiadomo, że reklama jest skuteczniejsza, kiedy towarzyszy jej zachęcająca wypowiedź autorytetu, natomiast politycy sięgają po autorytety podczas swych publicznych wystąpień, podczas kampanii wyborczych (dość wspomnieć tutaj od dziewięciu lat przywoływanego w każdym możliwym kontekście Jana Pawła II), a także podczas prac na rozwiązaniach prawnymi (wtedy politycy sięgają po ekspertów z dziedziny ekonomii, prawa, dyplomacji). Jednak również w dyskursie specjalistycznym argumentu z autorytetu usunąć niepodobna. Większość nabytych przez specjalistów informacji pochodzi od autorytetów z poszczególnych dziedzin. Hydraulik swoją wiedzę posiadał dzięki autorytetom, nie dochodził do niej samodzielnie wyłącznie w oparciu o doświadczenie. Już pobieżny ogłęd szeroko rozumianych debat naukowych pozwala zauważyć, jak bardzo również wśród specjalistów, argument z autorytetu jest rozpowszechniony. Nauka operuje dzisiaj tak ogromnym bagażem informacji, że niepodobna by ogarnął go jeden człowiek. Również w samodzielnej pracy naukowej w ogromnej mierze bazuje się na wypracowanych przez innych wynikach, bez tego niemożliwy byłby rozwój nauki. Już mnogość przypisów i obszerne bibliografie prac naukowych wskazują jak wielkie jest znaczenie specjalistów, jak wielkie znaczenie mają dziś autorytety. Podobnie rzecz ma się w humanistyce.

Sytuacja ta sprawia, że argument z autorytetu w sposób szczególny wart jest uwagi i badania – nie tylko ze względu na to, że posiada niezwykle interesującą z punktu widzenia teorii argumentacji i psychologii strukturę, ale przede wszystkim dlatego, że ma dziś ogromne znaczenie. Analiza problematyki związanej z argumentem z autorytetu pozwala prześledzić mechanizm rozpowszechniania informacji. W końcu dogłębne badanie argumentacji z autorytetu może pozwolić na wypracowanie skutecznych metod obrony przed nierzetelnie stosowaną tego rodzaju argumentacją i uwrażliwienie społeczeństwa na niebezpieczeństwa związane z opaczny i pochopny powoływaniem się na autorytety, jak również ze zbyt ufną wobec autorytetów.

TEORIA AUTORYTETU

Podstawą zamieszczonych tu analiz jest teoria autorytetu wypracowana przez J.M. Bocheńskiego [por. Bocheński 1974, s. 187–324]. Koncepcja ta jest stosunkowo rozbudowaną teorią, w której odpowiada się na pytania o to, czym jest i jak działa autorytet oraz jakie są rodzaje autorytetu, rozważany jest

problem delegacji autorytetu, czyli „przekazania” autorytetu innej osobie, zagadnienia nadużycia autorytetu etc. Przedmiotem niniejszego artykułu jest, używając terminologii Bocheńskiego, autorytet epistemiczny, czyli autorytet związany z jakąś dziedziną wiedzy, autorytet w sensie naukowym, poznawczym (w odróżnieniu od autorytetu deontycznego, który wiąże się z wydawaniem poleceń, autorytet epistemiczny przysługuje profesorowi natomiast deontyczny przysługuje generałowi). Nie przedstawiam całej teorii Bocheńskiego, a jedynie jej fragment dający przede wszystkim wygodną w podejmowanych analizach terminologię.

Bocheński, dość nietypowo, nazywa autorytetem pewną trójargumentową relację. Argumentami tej relacji są: podmiot autorytetu, przedmiot autorytetu i dziedzina autorytetu. Podmiotem autorytetu jest osoba, której autorytet przysługuje, którą potocznie nazywa się po prostu autorytetem. Przedmiotem autorytetu jest osoba, którą można byłoby nazwać „odbiorcą” podmiotu czyli osoba, która przyjmuje do wiadomości to, co podmiot autorytetu jej do wiadomości podaje. Jest i trzeci argument relacji – dziedzina – otóż przedmiot autorytetu nie przyjmuje do wiadomości wszystkiego, co podmiot stwierdza, ale jedynie to, co należy do dziedziny, w której podmiot jest autorytetem [por. Bocheński 1974, s. 204 i 242]. Dla wygody i w zgodzie z intuicyjnym, potocznym użyciem słów, w dalszej części artykułu podmiot autorytetu będziemy nazywać po prostu autorytetem, również podobnie, w razie potrzeby – przedmiot autorytetu będziemy nazywać po prostu przedmiotem, dziedzinę autorytetu – po prostu dziedziną.

W trójargumentowej relacji autorytetu wyróżnić możemy trzy stosunki dwuczłonowe, m.in. stosunek podmiotu do przedmiotu. Stosunek ten jest dwuargumentową relacją przechodnią, przeciwsymetryczną i przeciwzwrotną. Oznacza to, że jeśli w jakiejś dziedzinie osoba x_1 jest autorytetem dla osoby y , to również będzie dla y autorytetem osoba x_2 , pod warunkiem, że x_2 jest autorytetem dla x_1 ; jeśli x jest autorytetem dla y , to y nie jest autorytetem dla x ; jedna osoba nie może być jednocześnie podmiotem i przedmiotem autorytetu.

ARGUMENT Z AUTORYTETU

Argumentacja to ogół czynności zmierzających w kierunku uzasadnienia jakiejś tezy. Czynności te mogą być wyłącznie mentalne, kiedy sami zastanawiamy się nad jakimś problemem lub podejmujemy jakąś decyzję. Zazwyczaj jednak rozumiemy argumentację jako czynności werbalne podejmowane nie tylko w celu publicznej obrony jakiejś tezy, ale również po to by innych do niej przekonać, albo wręcz nakłonić ich do zgody na proponowane przez argumentującego działania oraz do współuczestniczenia w nich

[por. Tokarz 2006, s. 124]. Jak zauważa Szymanek [por. Szymanek 2008, s. 37] argumentem jest taka wypowiedź, w której dla uzasadnienia jakiejś tezy t podaje się zbiór zdań $p, q, r, \dots$, z których przynajmniej w opinii osoby formułującej argument teza t wynika (w sensie potocznym).

Szczególnym typem argumentu jest argument z autorytetu. Jest to taka forma argumentacji, w której tak naprawdę ciężar dowodu zostaje przerzucony na osobę (autorytet) częstokroć nieobecną podczas samej argumentacji. Nie jest wymagane, by dostarczyła ona ten dowód, ponieważ z pewnych względów (o których mowa będzie dalej) zakłada się *a priori*, że jest ona najprawdopodobniej w posiadaniu zupełnie wystarczającego i przekonującego dowodu (może się nawet zdarzyć, że argumentujący i odbiorca nie byłiby w stanie zrozumieć takiego dowodu gdyby został im podany, a jednak skłonni są przyjąć jego konkluzję). Działanie argumentu z autorytetu jest więc dość szczególne, gdyż nie dowodzi się, że jest tak jak głosi teza, ale że dla pewnych racji należy przyjąć, że teza ma dowód, a w następstwie tego należy przyjąć samą tezę.

STRUKTURA FORMALNA ARGUMENTU Z AUTORYTETU

W najbardziej ogólnym ujęciu struktura argumentu z autorytetu jest bardzo prosta:

x twierdzi, że p
zatem: p

Oznacza to, że jeśli jakaś osoba x twierdzi, że p , to p . Schemat ten jest jednak zbyt ogólny i może być w błędny sposób interpretowany, wynika z niego bowiem, że argumentujący może na poparcie swojej tezy wskazać jakąkolwiek osobę, która podziela jego pogląd. Argument z autorytetu zakłada natomiast odwołanie się nie do kogokolwiek, ale do autorytetu właśnie. Zatem warunkiem jaki należy nałożyć na x jest, by był on autorytetem. Konieczne jest również uwzględnienie ustaleń Bocheńskiego co do relacyjnego charakteru autorytetu [por. Tokarz 2006, s. 175]:

x twierdzi, że p
 p należy do d
 x jest autorytetem w d

 p

gdzie d jest dziedziną, w której x jest autorytetem.

Bardziej formalnie można to zapisać następująco:

$$\frac{\begin{array}{l} T(x, p) \\ p \in D \\ A(x, D) \end{array}}{p}$$

gdzie x jest osobą, na którą się powołujemy, A predykatem dwuargumentowym *jest autorytetem w dziedzinie* D , T predykatem dwuargumentowy *twierdzi, że* p .

Schemat tej postaci uwzględnia już relacyjność autorytetu, ale traktuje się w nim autorytet jako relację dwuargumentową między podmiotem a dziedziną (obiektywistycznie), tym czasem, jak pokazał Bocheński, autorytet jest relacją trójargumentową – autorytet nie jest autorytetem w ogóle (dla wszystkich), ale tylko dla określonego zbioru podmiotów, o podmiocie autorytetu zaś powyższy schemat nic nie mówi.

Problem podmiotu jest natomiast kluczowy w przypadku argumentu z autorytetu. Bowiem jako taki argument z autorytetu nie jest rozumowaniem zawieszonym w próżni ale formułowanym na potrzeby konkretnej sytuacji komunikacyjnej. Przed nadawcą argumentu staje tedy problem, jak dobrać autorytet – kto ma być jego podmiotem? Odruchowo wskazuje się autorytet uznawany przez siebie, by jednak argument z autorytetu okazał się skuteczny (przy jednoczesnym zachowaniu logiczno-pragmatycznej poprawności) wystarczy by autorytet był uznawany przez rozmówcę (adresata argumentu) innymi słowy, by odbiorca był przedmiotem autorytetu na który w argumencie się powołujemy. Odsłania się tu pewien problem etyczny – czy uczciwie jest powoływać się na autorytet, którego samemu się nie uznaje, ale który uznawany jest przez rozmówcę? – nie jest to jednak przedmiotem prowadzonych w tej chwili analiz, a z logiczno-pragmatycznego punktu widzenia, żeby przekonać, wystarczy by odbiorca był przedmiotem autorytetu. Po uwzględnieniu trójczłonowego charakteru relacji autorytetu można przedstawić następujący schemat rozumowania w argumencie z autorytetu:

$$\frac{\begin{array}{l} A(x, y, D) \\ T(x, p) \\ p \in D \end{array}}{p}$$

gdzie y jest przedmiotem autorytetu (w szczególności my sami) zaś A predykatem trójargumentowy *bycia autorytetem przez ..., dla ..., w dziedzinie* D .

W szczególnym przypadku odbiorcą argumentu z autorytetu może być jego nadawca – w sytuacji, o której wspomniano na początku – kiedy sami wyrabiamy sobie pogląd w jakiejś sprawie, lub próbujemy wyłącznie na własny użytek rozstrzygnąć jakąś kwestię. Wtedy w powyższym schemacie będziemy osobą y .

W przeciwnym wypadku – gdy nadawca argumentu nie jest jego odbiorcą i przy założeniu że powołujemy się na autorytet którego nie jesteśmy przedmiotami – schemat ten prowadzi do absurdałnej konkluzji, twierdzi bowiem, że jeśli jakieś dwie osoby i dziedzina są związane relacją autorytetu, to jest tak jak głosi podmiot; innymi słowy, jeśli idiota jest dla kogoś autorytetem w jakiejś dziedzinie, to znaczy, że jest tak jak ów idiota twierdzi (o ile twierdzenie to należy do dziedziny).

Wobec tego należy osłabić wniosek nadając mu postać – $T(y, p)$. Wtedy całe rozumowanie przybiera postać:

$$\frac{\begin{array}{l} A(x, y, D) \\ T(x, p) \\ p \in D \end{array}}{T(y, p)}$$

Schemat tej postaci pokazuje *de facto* to, co stwierdza Bocheński w swej teorii, że przedmiot autorytetu przyjmuje do wiadomości to, co podmiot stwierdza, a co należy do dziedziny, w której podmiot jest przez przedmiot uznany za autorytet. Jednak interpretując ten schemat w kontekście argumentu z autorytetu należy zwrócić uwagę, że tego rodzaju rozumowanie przeprowadzane jest przez nadawcę argumentu, a nie przez odbiorcę (czyli przedmiot autorytetu). Oznacza to, że nadawca argumentu, o ile jego celem jest przede wszystkim przekonanie odbiorcy, intuicyjnie pojmując autorytet podobnie do Bocheńskiego i wykorzystując mechanikę oddziaływania autorytetu, a argument sprowadza się wtedy do wskazania odbiorcy relacji w której pozostaje wobec autorytetu, resztę pracy wykonuje niejako za nadawcę sama relacja autorytetu.

W tym momencie okazuje się, że punkt ciężkości spoczywa na uznawaniu autorytetu. Gdyby bowiem odbiorca nie był przedmiotem autorytetu (tzn. nie uznawał autorytetu, na który powołuje się nadawca), wtedy argument byłby nieskuteczny. Pojawia się wobec tego pytanie – co sprawia, że odbiorca uznaje autorytet? Oczywiście może być tak, że jest on osobą nader naiwną tudzież łatwowierną i bezrefleksyjnie uznaje autorytet, zakładamy jednak, że odbiorca jest osobą racjonalną i krytyczną. Wobec tego należy przypuszczać, że za uznaniem autorytetu kryją się jakieś racjonalne przesłanki. Wyliczyć można co

najmniej kilka takich przesłanek: (1) dziedzina musi być uznana, to wyklucza np. astrologię, ale dopuszcza np. biologię, (2) osoba na którą się powołujemy musi być kompetentna w tej dziedzinie, np. absolwent biologii, albo osoba która rzetelnie się biologią interesuje, (3) ważne jest by wśród osób kompetentnych w tej dziedzinie panowała co do bronionej tezy zgoda, (4) autorytet musi być jasno wskazany np. „prof. Janusz Majewski”, ale nie „jakiś profesor”, (5) autorytet nie może być w konflikcie interesów np. dietetyk, który wystąpił w reklamie masła będzie prawdopodobnie kiepskim autorytetem jeśli chodzi o wskazanie przewagi margaryny nad masłem [por. Tokarz 2006, s. 176]. Wszystkie wyliczone tu przesłanki mogą stanowić przedmiot odrębnego uzasadnienia, możemy powoływać się na uznanie jakim przywoływany autorytet się cieszy, na jego dorobek naukowy, na długoletnią praktykę w danej dziedzinie, na sukcesy, możemy uzasadniać jego prawdomówność *etc.* Wszystko to sprawia, że uzasadnienie autorytetu samo w sobie może też być procesem zupełnie racjonalnym, a przesłanki do uznania autorytetu – obiektywne. Co za tym idzie – sam argument z autorytetu może okazać się argumentem wysokiej próby.

Jeżeli jednak zgodzimy się, że argument z autorytetu jest nie tylko skuteczny, ale i w pełni racjonalny, niemalże dedukcyjny, jeśli tylko przygotowany jest rzetelnie, a z drugiej strony, co właściwe logikom i filozofom, ponad skuteczność postawimy racjonalizm i obiektywizm, to trudno wyobrazić sobie sytuację, w której odbiorca argumentu uznawałby autorytet, a nadawca go odrzucał (pomijamy tu wszelkie względy psychologiczne i niemerytoryczne, które również mogą wpływać na to, kogo za autorytet się uznaje, a kogo nie). Uznanie autorytetu profesora biologii jeśli chodzi o biologię jest prawdopodobnie jedyną racjonalną postawą, jaką mogą przyjąć osoby niemające pojęcia o biologii. Jeśli więc nadawca i odbiorca nie są kompetentni w dziedzinie, o której mówią, a zarazem są racjonalni i obiektywni, to uznają te same autorytety w tej dziedzinie.

Idąc tym tropem należy stwierdzić, że argument z autorytetu, jeśli jest rzetelny, a jego nadawca – roztropny i obiektywny, będzie tak samo przekonujący dla odbiorcy, jak i dla nadawcy (oczywiście wykluczamy w całości naszych rozważań sytuację, w której nadawca argumentu sam jest autorytetem przemawiającym tonem w rodzaju – „jestem magistrem, mnie słuchajcie”). Jest to mocny argument na rzecz uznania przytoczonego wcześniej, ale roboczo odrzuconego schematu podanego przez Tokarza. Formuła ta choć odbiega od ustaleń Bocheńskiego i nie uwzględnia trójargumentowości relacji autorytetu, pod pewnymi warunkami okazuje się trafnie ujmować rozumowanie jakim jest w istocie ta forma argumentu.

Jak pokazaliśmy uznanie autorytetu jest procesem racjonalnym. Podobnie twierdzi Bocheński. *Implicite* w swojej pracy pokazuje, że autorytet jest zjawiskiem raczej obiektywnym, niż subiektywnym. Owszem by zaistniał konieczne jest uznanie ze strony przedmiotu, ale jeśli zgodzimy się, że uznanie autorytetu jest procesem racjonalnym i zależy w sytuacji idealnej głównie od przesłanek obiektywnych, to musimy zgodzić się również, że nie zależy ono od kaprysów ze strony przedmiotu, ale przedmiot poddany jest swego rodzaju konieczności uznania kogoś za autorytet.

PODSUMOWANIE

Przed argumentacją stawia się dwa zadania – poprawność i skuteczność. Nie muszą one iść ze sobą w parze: bardzo skuteczny może być argument z punktu widzenia logiki kompletnie bezwartościowy, z drugiej strony argument poprawny logicznie może być na tyle mało przejrzysty, lub skomplikowany, że dla większości odbiorców będzie mało przekonujący.

Podobnie rzecz ma się z argumentem z autorytetu. Jest on psychologicznie rzecz biorąc bardzo skuteczny (co dowiodły choćby eksperymenty Stanleya Millgrama), ale również jak pokazały to powyższe analizy, może być logicznie poprawny, jeśli spełnia stosowne kryteria.

Analiza argumentu z autorytetu w każdej z perspektyw z osobna (ze względu na skuteczność i ze względu na poprawność) daje nieco odmienne wyniki.

Kiedy rozumieć będziemy argumentację przede wszystkim jako metodę przekonywania, wtedy musimy założyć, że nadawca ma na celu wyłącznie skuteczną perswazję, nie ma znaczenia, czy sam uznaje autorytet na który się powołuje. Nie ma znaczenia, czy argumentacja jest zasadna, ważne by była skuteczna. Autorytet nie musi być godny zaufania, wystarczy jedynie by odbiorca argumentu go przyjął. Okazuje się wtedy, że argument z autorytetu potwierdza tezę wyłącznie w subiektywnym oglądzie odbiorcy; innymi słowy – nie potwierdza tezy, a jedynie prowadzi do przyjęcia jej przez odbiorcę. Formalnie struktura takiego argumentu ma postać:

$$\frac{A(x, y, D) \quad T(x, p) \quad p \in D}{T(y, p)}$$

bo choć nadawca otwarcie tego nie przyznaje, to zakłada wyłącznie zmianę poglądów odbiorcy, a niekoniecznie przyjmuje argumentowaną tezę, skoro

sam może nie uznawać autorytetu. Można posunąć się jeszcze krok dalej. Podmiot autorytetu nie musi być autorytetem, ważne jedynie by przedmiot twierdził, że podmiot jest autorytetem, wtedy uzyskujemy schemat następującej postaci:

$$\frac{T(y, A(x, D)) \\ T(x, p) \\ p \in D}{T(y, p)}$$

Oczywiście w subiektywnej perspektywie odbiorcy rozumowanie ma postać:

$$\frac{T(x, p) \\ p \in D \\ A(x, D)}{p}$$

Rozbieżność między rozumowaniem nadawcy i odbiorcy wywołanym przez tak konstruowany argument każe wątpić w rzetelność takiej argumentacji i podaje w wątpliwość jej uczciwość.

Kiedy rozumieć będziemy argumentację przede wszystkim jako sposób dowodzenia, wtedy nadawca staje się osobą, która przedstawia dowód tezy. Można sądzić, że argument z autorytetu jest słabym argumentem (jak twierdzili scholastycy), jest to jednak przekonanie, które ciężko dziś przyjąć. Argument z autorytetu jak się okazuje jest najpowszechniejszym argumentem jakim posługujemy się przyjmując i przekazując wiedzę i poglądy, a przede wszystkim może być niezwykle trafny z punktu widzenia logiki, niemalże dedukcyjny, jeśli tylko spełnia stosowne formalne i materialne wymogi. Okazuje się bowiem, że autorytet da się racjonalnie i obiektywnie uzasadniać, wobec czego uznanie autorytetu nie wynika z jakiegoś kaprysu woli, ale jest swego rodzaju koniecznością – racjonalnie myślący człowiek nie-biolog będzie uznawał autorytet profesora biologii, a na śmieszność narazi się, gdy odrzuci go bez wskazania dostatecznej przyczyny. Skoro uznanie autorytetu jest procesem racjonalnym, opartym na obiektywnych przesłankach, to argument przywołujący wypowiedź autorytetu również będzie racjonalny i obiektywny. Przyjęcie, że autorytet jest trójargumentową relacją między podmiotem, przedmiotem i dziedziną, może łatwo skłonić do błędnego przeświadczenia, że autorytet jest zjawiskiem relatywnym mocno zależnym od uznania ze strony przedmiotu. Owszem rzeczywiście zależy od uznania ze strony przedmiotu, ale uznanie to jest racjonalne i oparte na obiektywnych przesłankach, jest

koniecznością. Jeśli istnieją mocne przesłanki by kogoś uznać za autorytet w jakiejś dziedzinie, to głupotą będzie odrzucać ten autorytet. Wobec tego uznanie autorytetu zależy od przedmiotu nie w większym stopniu niż od podmiotu i dziedziny.

Ostatni schemat nie uwzględnia przedmiotu autorytetu właśnie dlatego, że jego znaczenie nie jest w żadnym sensie szczególne. Jeśli za uznaniem autorytetu przemawiają obiektywne przesłanki, to nawet jeśli autorytet nie będzie miał swego przedmiotu, argument przywołujący go będzie logicznie prawomocny. Zasadnicza różnica jaką pozwala stwierdzić badanie argumentu z autorytetu widoczna jest w następniku implikacji w przedstawionych formułach.

Argument skuteczny prowadzi do zmiany przekonań odbiorcy – argument z autorytetu z pewnością jest bardzo skutecznym argumentem (względny psychologiczny). Argument poprawny jest prawomocny logicznie. Jak widać, wbrew pozorom, argument z autorytetu może być całkowicie prawomocny logicznie i mieć wysoką wartość poznawczą.

Z idealną sytuacją mamy do czynienia gdy argumentacja oparta na argumencie z autorytetu jest jednocześnie poprawna i skuteczna. Argument z autorytetu jest w stanie sprostać obu tym wymogom jednocześnie, w ujęciu formalnym wygląda to następująco:

$$\frac{\frac{K(x, D)}{A(x, D)} \quad T(x, p)}{p \wedge T(y, p)} \quad \frac{p \in d}{p \in d}$$

gdzie K jest dwuargumentową relacją *kompetencji*... w dziedzinie... .

Argument z autorytetu, który będzie reprezentował taką lub podobną formalną strukturę, jest najlepszą możliwą postacią argumentu z autorytetu.

BIBLIOGRAFIA

- Bocheński, J. M. (1974), *Co to jest autorytet?*, [w:] *Logika i filozofia*. Państwowe Wydawnictwo Naukowe.
- Tokarz, M. (2006), *Argumentacja, perswazja, manipulacja*. Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne.
- Szymanek, K. (2008), *Sztuka argumentacji. Słownik terminologiczny*. Wydawnictwo Naukowe PWN.

ARGUMENT FROM AUTHORITY. FORMAL ASPECTS

(Abstract)

The article presents an analysis of the argument from authority. The argument seems weak, because it is not supported by reliable reasoning but by knowledge of somebody else. However, the presented analysis shows that this contention is not obvious. The key element of the argument from authority is the authority to which we refer. If the authority is unquestionable the argument seems accurate. The argument from authority is very effective for psychological reasons, but if well-constructed, it can be rational and logically correct. Everything depends on the reasons why an authority is invoked in the given circumstances. The acceptance of authority is not only the problem of psychological reasons and motivations, but very often it is also necessary from rational point of view – in certain situations it is even irrational to reject the authority. It is therefore clear that the argument from authority correctly applied and supported by a reasonable authority can be considered as rational.

KEYWORDS

Authority, argumentation, argument from authority, Milgram, Bochenski, Tokarz

Janusz Kaczmarek
Katedra Logiki i Metodologii Nauk
Uniwersytet Łódzki
kaczmarek@filozof.uni.lodz.pl

RETORYKA W NAUCE?

ABSTRAKT

Sądzić można, że umiejętności retoryczne stosowane są przede wszystkim w życiu społecznym, kulturowym czy w polityce, ale są nieobecne lub zbyt rzadkie w nauce, w szczególności w naukach o subtelnych metodach badawczych. Na przykładzie ekonomii, filozofii, psychologii i socjologii próbuję wykazać, że argumentacja retoryczna – co nie musi kojarzyć się z argumentacją błędną – jest obecna w tych naukach. To zaś oznacza, że nie tylko kwestia logosu, ale także patosu i etosu jest znaczącym elementem badań naukowych i argumentacji przeprowadzanych w nauce.

SŁOWA KLUCZOWE

Retoryka, argumentacja, argumentacja w nauce, *ethos*, *pathos*, *logos*.

WSTĘP

Retorykę możemy określić – w najogólniejszym sensie – jako umiejętność przekonywania do ustalonych twierdzeń bądź przekonań, sądów czy racji¹. Retoryka dotyczy zatem szerokiej dziedziny działań człowieka: działań w obszarze nauki, kultury, polityki czy życia codziennego – życia w społeczeństwie, w rodzinie, w relacjach z drugim człowiekiem. Czasem podkreśla się, że jeden z twórców retoryki, Arystoteles, zwracał uwagę na odróżnienie nauki od opinii. Nauka ma za przedmiot to, co konieczne, niezmiennie

¹ W pracy pod redakcją M. Barłowskiej *Retoryka*, Piotr Wilczek zauważa we wstępie: „Według klasycznej definicji retoryka to *ars bene dicendi* – sztuka dobrego mówienia, gdzie *ars* oznaczało bardziej umiejętność techniczną, niż sztukę w dzisiejszym rozumieniu, *bene* wiązało się z pięknem estetycznym, ale też z dobrem jako wartością etyczną, wreszcie *dicendi* dotyczyło zarówno tekstów mówionych jak i pisanych” [Barłowska i inni 2008, s. 8].

i ogólne, podczas gdy opinia opiera się na tym, co niekonieczne, zmienne i konkretne². Stąd nauka nie musi odwoływać się do perswazji, a zatem nie wykorzystuje retoryki, natomiast w sferze opinii odwołujemy się do retoryki, ta zaś do *ethosu*, *pathosu* i *logosu*. Te trzy elementy wskazuje w swej *Retoryce* Arystoteles charakteryzując je następująco:

Środki przekonywania uzyskane za pośrednictwem mowy dzielą się na trzy rodzaje. Jedne z nich zależą od charakteru mówcy, inne – od nastawienia, w jakie wprawia się słuchacza, inne jeszcze – od samej mowy ze względu na rzeczywiste lub pozorne dowodzenie [Arystoteles 1988, s. 67].

Mówiąc o trzech składowych retoryki, mamy na myśli po pierwsze: właściwe, często logiczne, uporządkowanie wypowiedzi (argumentów) przez mówiącego (*logos*)³, po drugie: oddziaływanie mówiącego na słuchacza bądź słuchaczy i wywołanie odpowiedniej reakcji (*pathos*, np. przyjęcie argumentacji, podjęcie przez słuchacza określonych działań, zachowań, postaw) oraz po trzecie: cnoty i wartości reprezentowane przez samego mówcę (*ethos*), kto bowiem posiada autorytet bądź wypowiada się jako ekspert w danym temacie, ten łatwiej przekonuje do swego stanowiska⁴.

PROBLEM

Postawmy zatem pytanie: czy rzeczywiście owe trzy składowe retoryki są zbędne w nauce? Pytanie to można pogłębić stawiając problem: czy w różnych naukach (formalnych, przyrodniczych, społecznych, humanistycznych) w tym samym stopniu zauważamy zbędność (o ile w ogóle) retoryki? Zanim podamy odpowiedź, wyjdźmy od prostych przykładów wypowiedzi (argumentacji i dyskusji) toczonych przez ludzi.

² Por. hasło *retoryka* w Powszechnej Encyklopedii Filozofii, t. 8, (2008), dostępne także w wersji elektronicznej.

³ Mówiąc o *logosie* niektórzy akcentują ważność samego języka, umiejętność wypowiadania się, czy stosowaną perswazję. Sądzę, że ważniejsze – w szczególności w rzetelnej argumentacji – są aspekty metodologiczne: jasność pojęć i twierdzeń, stosowane typy wnioskowań, czytelność przekazu itp. Oczywiście spotykamy różne typy argumentów i różne odmiany argumentacji – od dedukcyjnych po indukcyjne, a nawet takie, dla których trudno znaleźć sensowny schemat [por. [Szymanek 2001, s. 37–45 (hasło: *ARGUMENT*) oraz Tokarz 2006, str. 123–154 (wykład 5: *Sztuka argumentacji*)].

⁴ Arystoteles podkreślał m.in., że jesteśmy skłonni wierzyć tym, którzy są uczciwi, wiarygodni.

PRZYKŁADY ARGUMENTACJI RETORYCZNEJ

Przykład 1. Dyskusja pomiędzy radnymi gminy X:

Przewodniczący: Panie i Panowie, musimy rozwiązać problem zbyt dużego obciążenia naszego parkingu przed Urzędem Gminy.

Radny 1: Przecież płacą za parking, zatem im więcej klientów, tym lepiej.

Przewodniczący: Tak, ale co się dzieje wokół parkingu? Przecież blokują już nawet miejsca przed przedszkolem i Domem Kultury. Bałagan, bałagan, (...). Trzeba zredukować obciążenie parkingu przynajmniej o jedną piątą.

Radny 2: Proponuję podnieść cenę za parking o 15% (śmiej się wśród pozostałych radnych).

Radny 3: Drogi kolego, a co to za zależność? 15% to raptem 45 groszy za godzinę. Sądzi Pan, że to załatwi sprawę? Chcą parkować, to parkują! A Pan tu z jakimiś procentami wyjeżdża! (śmiej się wśród pozostałych radnych). Niech Pan pomyśli o rozsądnym dla nas rozwiązaniu (śmiej się nadal).

Przykład 2. Fragment dialogu z filmu *Piękny umysł*:

John Nash: Czy to, co nas łączy, gwarantuje stały związek? Potrzebuję dowodu, potwierdzalnych danych. Danych.

Alicja Nash: Przepraszam, daj mi chwilę... muszę przededefiniować moje dziewczęce, romantyczne wyobrażenia. Dowód, potwierdzalne dane? Dobrze. Jak wielki jest wszechświat?

John Nash: Nieskończenie.

Alicja Nash: Skąd wiesz?

John Nash: Bo wskazują na to wszystkie dane.

Alicja Nash: Ale jeszcze tego nie dowiedziono? Nie widziałeś całego wszechświata. Skąd możesz wiedzieć?

John Nash: Nie wiem, wierzę w to.

Alicja Nash: Podobnie jest z miłością. Tylko że nie wiesz, ... czy ja chcę wyjść za ciebie.

Przykład 3. Rozmowa dwóch hydraulików (mistrza i ucznia):

Mistrz: No, jutro robotę dokończymy, a po jutrze święto.

Uczeń: A, ... 15 sierpnia, tzw. cud nad Wisłą.

Mistrz: A tak, cud nad Wisłą. Matka Boska ukazała się Polakom i Ruskim. Ale Ruscy tak się wystraszyli, że pognali spod Warszawy na wschód.

Uczeń: Szefie, no jak to? Ukazała się Matka Boska? Chyba to jakaś halucynacja!

Mistrz: Oj, młody. Halucynacje to można mieć, gdy się za dużo wypije! Dorośniesz, to zrozumiesz, co to cud, co to znak czasu!

W tych trzech przykładach spotykamy się z próbą argumentacji pewnych tez. W przykładzie pierwszym Radny 2 stawia tezę, że odciążenie parkingu będzie rezultatem zwiększenia opłaty. Robi to jednak bez dodatkowych wyjaśnień i wzbudza uśmiech wśród pozostałych radnych, którzy nie widzą tu żadnego związku między obłożeniem parkingu a ceną za parkowanie. W przykładzie drugim powstaje problem tego, co istnieje a co nie, co jest pewne a co nie pewne. Czy dla miłości, związku, więzi, między ludźmi można wskazać dane – w domyśle: naukowe, empiryczne. John i Alicja zdają się być przekonani, że pewne kwestie wykraczają poza dane, pozostają kwestią wiary. W przykładzie trzecim hydraulik-mistrz próbuje swoim autorytetem (zawodowym, doświadczeniem życiowym) przekonać, że zdarzenie niezwykle miało miejsce. Młody hydraulik, uczeń, nie ma jeszcze – prawdopodobnie – takiego życiowego doświadczenia, by zrozumieć niezwykle znaki czasu. To, co niezwykle postrzega jako fantazję ludzi (żołnierzy, ale też hydraulika-mistrza).

W każdym przykładzie możemy zauważyć – w większym lub mniejszym stopniu – obecność składowych: *logosu*, *ethosu*, *pathosu*. Alicja daje sobie czas do namysłu, by przekonać Johna (Przepraszam, daj mi chwilę... muszę przededefiniować moje dziewczęce, romantyczne wyobrażenia) i podaje stosowną argumentację (*logos*). Radny 3 wykorzystuje atmosferę wśród radnych (*pathos*) i podkreśla brak związku między obciążeniem parkingu a ceną za parkowanie (Drogi kolego, a co to za zależność? 15% to raptem 45 groszy za godzinę), co więcej, podgrzewa stosunek radnych do Radnego 2 (Niech Pan pomyśli o rozsądnym dla nas rozwiązaniu). Hydraulik-mistrz z racji swego wieku i autorytetu zawodowego (*ethos*) podkreśla jeszcze znaczenie swych argumentów (Dorośniesz, to zrozumiesz ...). Oczywiście tych elementów można tu wskazać więcej.

PRZYKŁADY ARGUMENTACJI W NAUCE

A jak to jest w nauce? Czy Arystoteles miał rację, mówiąc że retoryka jest w nauce zbędna? Stosownie do powyższych przykładów rozważmy teraz trzy fragmenty prac naukowych odnoszących się – mniej lub więcej – do tez, które rozważane były w przykładach 1, 2 i 3. Wybieramy fragmenty z ekonomii, filozofii i socjologii. Oto one:

Fragment z *Ekonomii* Davide’a Begg’a [Begg, Fisher i Dornbush 1993], współczesnego wybitnego brytyjskiego ekonomisty urodzonego w roku 1950:

Wychodzimy od problemu cenowej elastyczności popytu:

Cenowa elastyczność popytu to stosunek względnej zmiany wielkości popytu na dane dobro do względnej zmiany jego ceny [tamże, s. 112].

I dalej:

Założmy, że elastyczność popytu na korzystanie z płatnych parkingów miejskich wynosi -1,5. Przy innych czynnikach nie zmienionych, wzrost opłat parkingowych o 1% spowoduje spadek popytu o 1,5%. Przy obecnej stawce, wynoszącej £1 za godzinę, występuje niedobór powierzchni parkingowej oceniany na 15%. Przed parkingami ustawiają się kolejki samochodów, a na ulicach tworzą się korki. O ile należałoby podnieść wysokość opłat za parkowanie, aby zlikwidować kolejki oczekujących?

Skoro elastyczność popytu wynosi -1,5, to podniesienie opłat parkingowych o 10% zmniejszy popyt o 15%, eliminując kolejki. Niektórzy przesiadą się do autobusów, inni zostawią swe samochody poza centrum handlowym i pójdą dalej pieszo, jeszcze inni zaczną dojeżdżać do miasta razem z sąsiadami czy kolegami z pracy. Elastyczność popytu odzwierciedla te i inne możliwości substytucji, ograniczającej potrzebę korzystania z parkingów miejskich. Gdyby możliwości te były mniejsze, to nie jest wykluczone, że elastyczność popytu wyniosłaby tylko -0,5. Wówczas rozładowanie tłoku na parkingu wymagałoby podniesienia opłat o 30% [tamże, s. 116–168].

Fragment z *Traktatu* George'a Berkeleya (1685–1753, irlandzkiego filozofa, duchownego i misjonarza anglikańskiego):

Każdy przyzna, że ani nasze myśli, ani uczucia, ani idee ukształtowane przez wyobraźnię nie istnieją poza umysłem. Otóż wydaje się nie mniej oczywiste, że różne wrażenia zmysłowe, to znaczy idee wyryte na zmysłach, jakkolwiek byłyby zmieszane i połączone ze sobą (to znaczy bez względu na to, na jakie składałyby się przedmioty), nie mogą istnieć inaczej, jak tylko w umyśle, który je postrzega. Myślę, że każdy może się o tym przekonać naocznie, kto tylko zważy, co się rozumie przez termin *istnieć*, wówczas gdy stosuje się on do rzeczy zmysłowych. Mówię, że stół, na którym piszę, istnieje; znaczy to, że go widzę i odczuwam dotykiem; jeśli bym zaś był poza swoją pracownią, powiedziałbym, że istniał – rozumiejąc przez to, że gdybym się w swej pracowni znajdował, mógłbym go postrzegać; lub że jakiś inny duch teraz go postrzega. Był tu zapach, to znaczy, że go odczuto węchem; był dźwięk, to znaczy, że go słyszano; była barwa czy kształt, a więc spostrzeżono je wzrokiem lub dotykiem. To jest wszystko, co mogę rozumieć przez te i tym podobne wyrażenia. Bo to, co się mówi o absolutnym istnieniu rzeczy niemyślących, bez żadnego związku z tym, że są postrzegane, wydaje mi się całkowicie niezrozumiałe. Ich *esse* [istnienie] to *percipi* [bycie postrzeganym] – i nie jest możliwe, aby miały jakiegokolwiek istnienie poza umysłami, czyli rzeczami myślącymi, które je postrzegają [Berkeley 1956, s. 3].

Fragment z pracy *Uczucia i moralność tłumu* Gustave'a Le Bona (1841–1931, francuskiego socjologa i psychologa, twórcy psychologii tłumu):

Podając główne cechy tłumu, podkreśliłem to, że jedną z nich jest nadzwyczajna zdolność do ulegania sugestii; wskazałem też na to, że jest ona zaraźliwa w każdej ludzkiej zbiorowości. To nam tłumaczy nadzwyczajną szybkość potęgowania się uczuć tłumu w pewnym oznaczonym kierunku (...).

Tak wygląda ów mechanizm często powtarzających się w dziejach, zbiorowych halucynacji, które posiadają wszystkie cechy wiarygodności, albowiem potwierdzają ich istnienie tysiące osób. Powyższej zasady nie może osłabić uwaga, że jednostki tworzące tłum posiadają rozmaitą zdolność umysłu, nie ma to bowiem najmniejszego znaczenia w tłumie, gdyż zarówno nieuk, jak i uczone, kiedy staje się częścią tłumu, traci zdolność obiektywnej oceny faktów. Twierdzenie to może wydać się śmieszne. Na dowód jego prawdziwości musiałbym przytoczyć znaczną liczbę faktów historycznych, co w ramach niniejszej pracy nie da się wykonać. Przytoczę tylko kilka przykładów dowolnie wybranych z wielu innych, aby Czytelnik nie myślał, że to twierdzenia bez pokrycia.

Następujący przykład jest bardzo charakterystyczny, ponieważ należy do grupy zbiorowych halucynacji opanowujących tłum, który składa się zarówno z nieuków, jak też z ludzi bardzo wykształconych. Podał go nam porucznik marynarki, Julian Félix, w swej pracy *O prądach morskich*:

„Okręt *La Belle-Poule* krążył po morzu, szukając łodzi *Le Berceau*, która przepadła w czasie gwałtownej burzy. W jasny i słoneczny dzień z masztu dano znak, że na widnokręgu ukazała się jakaś łódź w niebezpieczeństwie. Oczy wszystkich zwracają się w stronę wskazanego punktu; cała załoga wraz z oficerami widzi na morzu tratwę wypełnioną ludźmi, holowana przez łodzie, na których powiewały sygnały alarmowe. Admirał *Desfossés* rozkazał spuścić szalupę na ratunek rozbitkom. Marynarze, zbliżając się do owej tratwy, dokładnie widzieli, „jak wielu ludzi wyciągało do nich ręce, słyszeli głuchy i niewyraźny ich bełkot”. Podpłynąwszy jednak do owej domniemanej tratwy, ujrzeli po prostu kilka gałęzi pokrytych liśćmi, które fale morskie porwały z pobliskiego brzegu. I wtedy dopiero, pod wpływem tak namacalnej rzeczywistości, prysnęła halucynacja.”

Przykład ten dostatecznie objaśnia nam ów mechanizm zbiorowych halucynacji, o którym mówiliśmy powyżej. Z jednej strony tłum w stanie wyczekiwania, z drugiej znowu sugestii wywołana przez znak dany z masztu, iż na pełnym morzu znajduje się statek w niebezpieczeństwie. Potrafiła ona w zaraźliwy sposób opanować nie tylko marynarzy, ale i oficerów [Le Bon 2007(1895), s. 182–183].

Spróbujmy przeanalizować powyższe teksty – dwa naukowe i jeden filozoficzny – z punktu widzenia obecności *logosu*, *ethosu* i *pathosu*.

LOGOS. W każdym z przytoczonych fragmentów występuje to, co rozumiane jest w retoryce pod nazwą *logosu*. Nie da się ukryć, że rzetelny, czasem nawet wyrafinowany, sposób argumentacji na rzecz głównej tezy, jest w tych

tekstach obecny. Begg pokazuje, w jaki sposób od pojęcia cenowej elastyczności popytu przejść do rozważenia konkretnego problemu: zależności między niedoborem powierzchni parkingowej a ceną za parking. Pojęcie cenowej elastyczności ma charakter teoretyczny, aprioryczny, ale zależność między powierzchnią a ceną jest ustalana empirycznie poprzez analizę danych: jak wzrost bądź obniżka ceny wpływają na wykorzystanie parkingu (Begg podaje przy tym stosowne dane dotyczące popytu na dane dobro w zależności od ceny danego dobra). Z kolei Berkeley przekonuje nas, że jedynym sensownym sposobem mówienia o istnieniu pewnych rzeczy, jest ten rodzaj istnienia, który potwierdzić możemy (aktualnie bądź potencjalnie) naszymi zmysłami (zapach odczuto węchem, dźwięk został usłyszany, barwa spostrzeżona), krótko: istnieć to być postrzeganym. Wszelkie inne sposoby istnienia – jak argumentuje – są wysoce niedorzeczne (np. tzw. istnienie absolutne, bez związku z tym, że odpowiednie rzeczy są postrzegane).

Fragment z Le Bona to przykład argumentacji – podobnie jak w przypadku Begga – w ramach nauki społecznej. Le Bon uzasadnia tezę: tłum, niezależnie od osób, które go tworzą (uczeni – nieuki, mądrzy – głupi), podlega zbiorowym halucynacjom. Wywód Le Bona odwołuje do konkretnych przykładów, które – jak zaznacza autor – mogłyby być przytoczone w większej ilości (indukcja?). Co więcej, autor odwołuje się nie tylko do swoich spostrzeżeń, ale też do relacji naocznych świadków (odwołanie do pracy Félixa). I jak tu zatem nie zgodzić się z narracją autora?

ETHOS. Za każdym z tekstów „stoja” wybitni, a co najmniej bardzo znani, myśliciele. Twórca psychologii tłumu, socjolog i psycholog, którego *Psychologia tłumu* jest wznawiana po dziś dzień; świetny ekonomista (doradca ważnych gremiów ekonomicznych, ale też autor bardzo rozpoznawalnego podręcznika: dwutomowej *Ekonomii*) oraz nietuzinkowy filozof a przy tym duchowny anglikański⁵. Za Arystotelesem możemy zatem powiedzieć, że postaci będące autorami powyższych fragmentów wzbudzają zaufanie, są autorytetami. Składowa *ethos* jest tu zatem obecna. Młodemu hydraulikowi nie musimy wierzyć w tezę o zbiorowej halucynacji, ale Le Bonowi jesteśmy skłonni – dowody są oczywiste, a może być ich więcej. I dochodzi autorytet!

PATHOS. Zastanówmy się teraz, w jaki sposób i jak mocno wpływają na nas argumenty zaproponowanych myślicieli? Czy *pathos* jest obecny w tych tekstach? Oczywiście *pathos* jest składnikiem, który odkryć możemy

⁵ Berkeley opublikował swój *Traktat* w wieku 25 lat, jeszcze przed święceniemi. Któż jednak pamięta o tym. Czytamy go jako filozofa i duchownego, tym bardziej, że nigdy swych poglądów się nie wyrzekł.

w słuchaczach, ale ... który jest zamierzony w tekście (tu: w tekście naukowym). *Pathos* łatwiej jest wykryć w bezpośredniej argumentacji, gdy mówca i słuchacz znajdują się w interakcji bezpośredniej. Taką interakcję zauważamy choćby w dyskusji między radnymi. Tekst naukowy (filozoficzny) natomiast oddziałuje na czytelnika i następców (często w dużym odstępie czasu), którzy podejmują z autorem dyskusję. Żywa po dziś dzień dyskusja tezy Berkeleya czy problemów związanych z zachowaniami tłumu świadczyć może o wyrażnym wpływie idei naukowych na przyszłe idee i podejmowane badania, a to znaczy, że składowej *pathosu* nie możemy odrzucić, gdy rozważamy argumentację naukową. Jest też wysoce prawdopodobne, że gdyby Radny 2 odwoływał się do pojęć ekonomicznych, do teorii ekonomicznej oraz argumentował na podstawie danych empirycznych, zyskałby dla swego głosu większe uznanie.

ODPOWIEDŹ

Można przypuszczać, że *logos*, *ethos* i *pathos* są nieobecne (a co najmniej trzeciorzędne) w naukach formalnych – w matematyce i logice matematycznej. Tu rzeczywiście – jak wskazywał Arystoteles – zajmujemy się przedmiotami niezmiennymi, idealnymi, a jedynym typem argumentacji jest dedukcja. Nieistotne zatem stają się zarówno język i sposób narracji (składniki *logosu*) jak i autorytet naukowca (element *ethosu*). Warto jednak podkreślić, że jest stanowisko wielu przedstawicieli pozostałych nauk, filozofii bądź kultury: matematyka, geometria, są przykładem wzorcowego myślenia, wzorcowego poznania, wzorcowego tworzenia teorii⁶. Choć więc Euklides nie miał być może na celu wpłynąć w pierwszym rzędzie na sposób prowadzenia badań w innych niż geometria dziedzinach, to jednak istotnie na te dziedziny wpłynął – przy tym, być może, nie samą treścią, ale sposobem przekazu treści. To wskazuje na obecność w naukach formalnych elementów klasycznie zaliczanych do retoryki.

Zauważmy też – dla przykładu na gruncie filozofii polskiej – że składnik *ethosu* i *logosu* obecny w wykładach, odczytach, seminariach i pracach Twardowskiego czy Ingardena zaowocował doniosłymi a czasem wybitnymi pracami z filozofii analitycznej i fenomenologicznej [por. Woleński 1985]⁷.

⁶ Jest już dziś banałem przypomnienie, że coraz więcej nauk wykorzystuje w swych badaniach narzędzia matematyczne. Już w starożytności zauważono, że reguły matematyczne rządzą również sztuką (kanony, proporcje, symetria), w tym muzyką (harmonia).

⁷ Twardowski został m.in. tak scharakteryzowany: „Ale sprawą nie mniej ważną jest odtworzenie istotnych cech osobowości Twardowskiego, albowiem na oblicze założonej przez siebie szkoły wpłynął on nie tylko, a może nawet nie tyle swoimi poglądami, co właśnie charakterem i postawą” [Woleński 1985, s. 11].

Natomiast doskonałym przykładem *pathosu* – potwierdzonym zresztą własnym sprawozdaniem – jest pointa Poppera o „spotkaniu na ławce” w Volksgarten w Wiedniu z Tarskim, gdy ten ostatni objaśnił mu swoją definicję pojęcia prawdy: „Chociaż Tarski był tylko trochę starszy ode mnie i chociaż w tym czasie byliśmy sobie dość bliscy, patrzyłem na niego, jak na człowieka, którego naprawdę mogę uważać za nauczyciela filozofii. Od nikogo nie nauczyłem się aż tak wiele” [por. Popper 1992, s. 411]. Wniosek może być zatem jeden: *logos*, *ethos* i *pathos* są nie tylko składnikami argumentacji retorycznej, lecz również – choć w różnym stopniu – naukowej i filozoficznej.

BIBLIOGRAFIA

- Arystoteles, (1988), *Retoryka – Poetyka*, tłum. H. Podbielski. Państwowe Wydawnictwo Naukowe.
- Barłowska, M., Budzyńska-Daca, A., Wilczek, P. (red.), (2008), *Retoryka*. Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Begg, D., Fischer, S., Dornbush, R. (1984), *Ekonomia*. Państwowe Wydawnictwo Ekonomiczne.
- Berkeley, G. (1956), *Traktat o zasadach poznania ludzkiego*. Państwowe Wydawnictwo Naukowe.
- Le Bon, G. (1895), *Uczucia i moralność tłumu*, tłum. B. Paprocki, [w:] Sztompka i Kucia 2007, s. 181–189.
- Kochan, M. (red.) (2014), *Sztuka debaty*. Wydawnictwo Instytut Kultury Miejskiej i Słowo/Obraz Terytoria.
- Popper, K. (1992), *Wiedza obiektywna. Ewolucyjna teoria epistemologiczna*, tłum. A. Chmielewski. Państwowe Wydawnictwo Naukowe.
- Powszechna Encyklopedia Filozofii, t. 8, (2008). Wydawnictwo Katolickiego Uniwersytetu Lubelskiego i Towarzystwo św. Tomasza z Akwinu.
- Sztompka, P., Kucia, M. (2007), *Socjologia. Lektury*. Wydawnictwo ZNAK.
- Szymanek, K. (2001), *Sztuka argumentacji. Słownik terminologiczny*. Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Tokarz, M. (2006) *Argumentacja. Perswazja. Manipulacja. Wykłady z teorii komunikacji*. Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne.
- Woleński, J. (1985), *Filozoficzna szkoła lwowsko-warszawska*. Państwowe Wydawnictwo Naukowe.

RHETORICS IN SCIENCE?

(Abstract)

It seems that rhetorical skills are applied mostly in social, cultural or political life, but are absent or useless in science, particularly in sciences with subtle research methods. Considering just economics, philosophy and psychology I will try to demonstrate that rhetorical reasoning and justification, which need not be associated with defective argumentation, is an essential component of these sciences. It means that the matter of *pathos* and *ethos* and not only *logos* is an important element of research and scientific reasoning.

KEYWORDS

Rhetoric, argumentation, scientific reasoning, *ethos*, *pathos*, *logos*.

Daniel Maliński
Katedra Logiki i Metodologii Nauk
Uniwersytet Łódzki
malinski.daniel@gmail.com

METAFORA W NOWEJ RETORYCE CHAIMA PERELMANA I LOGICE NIEFORMALNEJ DANIELA H. COHENA

ABSTRAKT

W niniejszym artykule zestawiono propozycje dwóch myślicieli – Chaima Perelmana i Daniela H. Cohena, którzy w swojej refleksji z pogranicza retoryki, teorii argumentacji i filozofii języka zdecydowali się spojrzeć na metaforę jako na narzędzie argumentacyjne. Artykuł został podzielony na dwie główne części, z których część pierwsza traktuje o nowej retoryce Chaima Perelmana oraz roli jaką odgrywa w niej metafora, zaś część druga traktuje o logice nieformalnej Daniela H. Cohena i proponowanym przez niego spojrzeniu na metaforę.

SŁOWA KLUCZOWE

Argumentacja, metafora, nowa retoryka, logika nieformalna, teoria metafory.

SŁOWO WSTĘPNE

Teoria argumentacji to obecnie jeden z najpopularniejszych obszarów dociekań z pogranicza nauk humanistycznych i społecznych. W jej skład wchodzi takie dyscypliny jak np. retoryka, logika czy dialektyka (nie tylko w ich wersjach antycznych, ale również we współczesnych odmianach), językoznawstwo, psychologia, Trudno zatem mówić o jednej teorii argumentacji, czy też jednym, wspólnym dla tych dyscyplin przedmiocie badań. Jeżeli zaś interdyscyplinarne badania w zakresie teorii argumentacji potraktujemy jako część dociekań z zakresu badań nad komunikacją sprawa skomplikuje się jeszcze bardziej.

Mając świadomość złożoności problemu zdecydowałem się ograniczyć do krótkiego przedstawienia koncepcji dwóch myślicieli, których koncepcje

lokują się w obszarze retoryki i logiki. Są to koncepcja nowej retoryki Chaima Perelmana oraz logika nieformalna Daniela H. Cohena.

Jeżeli zdecydujemy się odwołać do klasycznego podziału na *logos*, *ethos* i *pathos*, który zaproponował Arystoteles w *Retoryce*, to obydwie wymienione propozycje wpisują się w koncepcje skoncentrowane na problemie *logosu*, ale jednocześnie przywiązujące istotną wagę do *ethosu* mówcy. To właśnie, a także kwestia związana z wykorzystaniem metafory w toku argumentacji, stało się podstawą do zestawienia ze sobą tych dwóch koncepcji. Czynnikiem pośrednim odgrywającym rolę podczas wyboru autorów był związek proponowanych przez nich teorii z filozofią amerykańskiego pragmatyzmu, który w obydwu przypadkach odegrał istotną rolę w poglądach filozofów.

METAFORA I ARGUMENTACJA WSPÓŁCZEŚNIE

Krzysztof Szymanek podaje w *Sztuce argumentacji – słowniku terminologicznym* taką oto definicję metafory:

Metafora (gr. μεταφορά), metaphora – przeniesienie; łac. *translatio*) ret. przenoszenia, podstawowy i najważniejszy z tropów, zmiana znaczenia użytych w wyrażeniu słów; uzyskana na skutek ich specyficznego, znaczeniowego zestawienia (...) [Szymanek 2001, s. 197].

Choć sama definicja może wydawać się mało problematyczna, to jednak jej aplikacja do analizy konkretnych argumentów wielokrotnie może nasycać problemów. To właśnie z problemem zastosowania metafory w argumentacji próbowali zmierzyć się Perelman i Cohen, choć należy odnotować, iż nie są oni ani najwybitniejszymi, ani też pierwszymi współczesnymi filozofami, którzy próbowali przyjrzeć się temu zagadnieniu.

Do połowy XX wieku i pojawienia się książek *Models and Metaphors* Maxa Blacka oraz *Metaphors We Live By* George'a Lakoffa i Marka Johnsona metafora pozostawała poza głównym nurtem zainteresowań badaczy zajmujących się filozofią analityczną oraz logiką praktyczną (zwaną również nieformalną). Jednak wraz z rozwojem filozofii języka i teorii argumentacji stopniowo zaczęło ukazywać się coraz więcej takich publikacji, a z czasem metafora użyta w argumentacji filozoficznej przestała być traktowana tylko jako środek stylistyczny posiadający jedynie walory retoryczne. Jednak mimo rozwoju badań nad teorią metafory nadal dostrzegalny jest deficyt badań z obszaru teorii argumentacji, które koncentrowałyby się na zagadnieniu metafory w kontekście filozoficznym.

W odróżnieniu od tzw. tradycji postmodernistycznej, w nowej retoryce oraz logice nieformalnej trudno szukać wielkich monografii dotyczących metafory. Myśliciele związani z tymi dwiema tradycjami z reguły bardziej koncentrowali się na błędach pojawiających się w rozumowaniach, niż np. na epistemicznych walorach metafor.

METAFORA W NOWEJ RETORYCE CHAIMA PERELMANA

Wiek XX przyniósł znaczący wzrost zainteresowania zagadnieniem metafory, doprowadzając tym samym do narodzin całego szeregu publikacji, które dziś można określać mianem teorii metafory. Wśród rozmaitych koncepcji z zakresu filozofii języka, logiki czy retoryki szczególne miejsce zajmuje szkoła nowej retoryki, którą zainicjował belgijski filozof polskiego pochodzenia, Chaim Perelman. Głównymi obszarami refleksji Perelmana były logika i filozofia prawa, co jest widoczne w proponowanej przez niego teorii argumentacji, w której etyka mówcy odgrywa istotną rolę w konstruowaniu argumentacji, a pojęcie prawdy zostało zastąpione pojęciem przekonania.

Jak zauważa Ryszard Kleszcz, w twórczości Perelmana wyraźne są dwa okresy [por. Kleszcz 2005]. Pierwszy okres należy do bardziej teoretycznego i dominuje w nim refleksja z obszarów logiki i teorii poznania. Drugi okres, który rozpoczyna się po II wojnie światowej, można określić bardziej praktycznym, gdyż Perelman koncentruje się w nim na zagadnieniach z zakresu etyki i teorii argumentacji. To właśnie w drugim okresie powstaje koncepcja nowej retoryki.

U jej założeń leży przekonanie Perelmana, że filozofia może mieć przełożenie na praktykę, a filozofowie mogą się wiele nauczyć analizując argumentację prawniczą. Jednocześnie jest on przekonany, iż poznanie filozoficzne jest nieredukowalne do poznania naukowego, a tym samym wymaga pewnych modyfikacji w obszarze dowodzenia i argumentacji.

Zaproponowany przez Perelmana projekt nowej retoryki spotkał się w latach 50. XX wieku z dużym zainteresowaniem, gdyż starał się powrócić do problemu perswazji językowej w ramach debaty publicznej. Był to okres dynamicznego rozwoju wszelkich badań leżących u podłoża współczesnych nauk o komunikacji i perswazji.

Stając w opozycji do powszechnego poglądu głoszącego, że retoryka jest sztuką krasomówstwa, którego jedynym celem jest perswazja językowa wywierana na audytorium bez względu na merytoryczną wartość przekazu, Perelman starał się sięgnąć do tej tradycji filozoficznej, która kładła nacisk na element etyczny. W ten sposób jego koncepcja jest bliższa antycznej dialektyce Arystotelesa, niż Schopenhauerowskiej eryście. Jego zamysłem było

restytuowanie retoryki rozumianej jako narzędzie skutecznej i racjonalnej perswazji, co w owym czasie wydawało się kwestią zapomnianą.

Michel Meyer, historyk retoryki oraz uczeń Perelmana, zauważa, że wiek XX przyniósł cały szereg nowych koncepcji dotyczących roli retoryki w debacie publicznej [por. Meyer 2010, s. 255]. Píše o „zwrocie retorycznym”, którego reprezentantami mieliby być Jurgen Hebermas, Chaim Perelman, Umberto Eco i Hans Georg Gadamer. W innym miejscu Meyer stwierdza, że są oni reprezentantami „wielkiej rewolucji retoryki” [tamże, s. 264]. Trudno zaprzeczyć, że badania nad perswazją językową rozwijające się niezwykle dynamicznie po II wojnie światowej, miały na celu wyjaśnienie jak można prowadzić debatę publiczną w społeczeństwach demokratycznych, aby stosować możliwie najskuteczniejsze techniki przy zachowaniu dopuszczalnych standardów. Prace Perelmana wpisują się tę tendencję, starając się wskazać drogę, którą powinna podążać teoria argumentacji zorientowanej na prawodawstwo i debatę publiczną.

Traite de l'argumentation, czyli opus magnum Perelmana zawiera jego najobszerniejszy wykład na temat technik argumentacyjnych. To tam można znaleźć definicję retoryki, która głosi, iż „przedmiotem tej teorii jest badanie technik dyskursywnych pozwalających wywołać lub zwiększyć akces umysłów do tez przedstawianych za ich zgodą [por. Perelman i Olbrechts-Tyteca 1958, cytuję za Mayer 2010, s. 266]. Zwłaszcza ostatni człon tej definicji będzie istotny dla wszystkich myślicieli związanych z nową retoryką. Nie chodzi bowiem o perswazję mającą na siłę przekonać odbiorców do tez głoszonych przez nadawcę komunikatu, lecz do przekonania ich w oparciu o twierdzenia racjonalne.

Nowa retoryka, którą postuluje Perelman, nie jest sztuką perswazji opierającą się na *patosie*, lecz techniką wyrazu literackiego. Jednak jako technika argumentacyjna nie ma na celu posługiwania się figurami stylistycznymi w celach estetycznych, lecz w celach praktycznych. Perswazja jest dla Perelmana kwestią tego, czy dane argumenty są oparte na racjonalnych przesłankach i są przedstawione w sposób przystępny dla audytorium. Obydwa warunki są warunkami *sine qua non* rzetelnej argumentacji.

Jego zdaniem w filozofii nie da się korzystać z technik dowodzenia tak rozumianych, jak ma to miejsce w naukach dedukcyjnych. Uważa on, że filozofia jest domeną argumentacji, a nie dowodzenia, co pociąga za sobą istotne konsekwencje. Poniżej przedstawiam część z nich.

1. Ponieważ odwołujemy się do argumentacji, a nie do dowodu, nie możemy mówić o występowaniu sprzeczności, lecz o zaistnieniu niezgodności;
2. Argumentacja filozoficzna jest niekonkluzywna;

3. Nie możemy mówić o pojęciu prawdy, lecz o prawdopodobieństwie;
4. Debata filozoficzna ma charakter deliberacyjny.

W tym miejscu warto nadmienić, że Michel Meyer uważa, iż nowa retoryka Perelmana nie jest tak naprawdę retoryką, lecz argumentacją, gdyż nie koncentruje się ona na walorach stylistycznych mowy, ale na zagadnieniach zasadności użytych argumentów. Stosując klasyczny podział na *ethos*, *logos* i *pathos* oraz odróżniając retorykę rozumianą jako sztukę stylu od argumentacji, Meyer lokuje nową retorykę w obszarze argumentacji skoncentrowanej na *logosie* [Meyer 2010, s. 260]. Za takim podejściem przemawia fakt, iż Perelman w znikomym stopniu zdaje się interesować retoryką stylu. Sam definiuje nową retorykę w następujący sposób:

Nowa retoryka, jak widzieliśmy, jest nauką o technikach dyskursywnych, które mają na celu wywołanie lub wzmocnienie poparcia twierdzeń przedstawianych pewnemu audytorium [Perelman 1984, s. 156].

Definicja ta jest bliska antycznemu rozumieniu retoryki, które przypisujemy Arystotelesowi i taki też był cel przyświecający jej autorowi. Trzeba w tym miejscu jeszcze raz podkreślić, że teorię argumentacji postrzega on jako teorię skoncentrowaną na kwestii publicznego sporu, gdzie zadaniem jest racjonalne przekonywanie audytorium do swoich poglądów. Perelman daleki jest od omawiania kwestii etycznych, mniej lub bardziej słusznie, przypisywanych sofistom, które zwalniałyby mówcę od odpowiedzialności za głoszone poglądy i przerzucałyby ciężar odpowiedzialności na audytorium i jego umiejętności krytycznego myślenia.

METAFORA W NOWEJ RETORYCE CHAIMA PERELMANA

Perelman przekonuje, że w filozoficznej argumentacji stosowanie metafory jest uzasadnione, ponieważ poznanie filozoficzne nie jest redukowalne do poznania naukowego, któremu należy przypisywać możliwie jednoznaczne argumenty. Odrzuca on pogląd powszechny wśród zwolenników pozytywizmu logicznego, który głosił równoznaczność wyrażen metaforycznych z bełkotem w filozofii. Niestety w swojej twórczości Perelman nie poświęca zbyt wiele miejsca zagadnieniu metafory, traktując ją jako swoistą odmianę argumentu z analogii.

Niemniej dostrzega on potrzebę użycia metafory w debacie publicznej, naukowej i filozoficznej. Jego zdaniem w procesie argumentacji metafory odgrywają istotną rolę tam, gdzie wyrażenia dosłowne nie są w stanie wyrazić subtelności poznania filozoficznego lub danego zagadnienia.

Drugim istotnym powodem, dla którego filozof może, a czasem nawet powinien posłużyć się metaforą jest jej wartość heurystyczna. Podobnie jak w przypadku argumentu z analogii odgrywa ona rolę pomocniczą. Ma na celu uczynienie pewnego nieznanego zjawiska lub problemu bardziej przystępnym dla danego audytorium.

Zarówno wartość poznawcza, jak i heurystyczna metafor stosowanych w filozofii są ze sobą ściśle związane. O ile bowiem w przypadku wypowiedzi sądowej lub prawniczej celem jest głównie przybliżenie pewnego zjawiska oraz perswazja językowa, o tyle w przypadku filozofii zastosowanie metafory powinno być ściśle ograniczone ze względu na niedostatki dostępnych wypowiedzi dosłownych. Z taką sytuacją mamy najczęściej do czynienia w przypadku tez z obszaru metafizyki.

Stosowanie metafor w ramach argumentacji jest obarczone u Perelmana ważnym zastrzeżeniem, podobnym do tego, które obowiązuje w przypadku użycia analogii. Otóż istotnym jest, aby posługując się metaforą pamiętać, że działamy w warunkach przesłanek niepewnych. Dlatego należy doprecyzować, co leży u podłoża użycia danej metafory. Zastosowanie metafory w ramach filozoficznej argumentacji nie może odbywać się w sposób dowolny, jak ma to miejsce np. w poezji. Filozof powinien starać się prezentować swoje stanowisko w sposób możliwie precyzyjny, tylko w określonych okolicznościach sięgając po wyrażenia metaforyczne, nawet jeżeli głosi tezy z obszaru metafizyki czy też filozofii religii.

Należy przy tym uwzględniać ograniczenia związane z formą wypowiedzi (np. czy jest to referat przed szerokim gronem odbiorców, czy też artykuł w czasopiśmie branżowym). Kontekst wypowiedzi może nakładać na nas obowiązek wyjaśnienia zastosowanej metafory. Widać wyraźnie, że problem metafory zostaje zredukowany do warunków użycia analogii, a sama metafora jest tylko odmianą analogii.

Nowa retoryka ma na celu pokonanie ograniczeń, jakie nakładał na filozoficzną argumentację pozytywizm logiczny. Perelman przeciwstawia się koncepcji Rudolfa Carnapa, dostrzegając w wieloznaczności wypowiedzi języka naturalnego siłę poznawczo-eksplanacyjną. Redukcjonizm, który proponuje można nazwać słabym, gdyż wyrażenia metaforyczne są dla niego nie tylko dopuszczalne w ramach filozofii, ale momentami wręcz niezbędne. Dzieje się tak nie dlatego, że metafory dają nam np. poznanie irracjonalne, lecz dlatego iż pozwalają one na *rozsądne* przedstawienie problemu i jego rozwiązania, których za pomocą wyrażen dosłownych przedstawić nie możemy.

W tym miejscu warto poczynić uwagę, że Perelman nie antycypuje post-modernistycznego podejścia do języka, które głosi, że wszystko jest metaforą¹. Widać wyraźnie, że inspirowany filozoficznym pragmatyzmem poszukuje środkowej drogi, a wszelkie skrajności stara się rozpatrywać z perspektywy uniwersalnego rozumu [Perelman 1984, s. 166].

Perelman nie przytacza zbyt wielu przykładów metafor, jednym z nielicznych jakie podaje jest „niewidzialna ręka” Adama Smitha. Ma ona pokazywać ukrytą harmonię zachodzącą między interesem indywidualnym i wspólnotowym w obszarze gospodarki. Ta metafora jest tak silnie zakorzeniona w naszej kulturze, że dziś rozumiana bywa w sposób niemal dosłowny. Jest to o tyle istotne, że pokazuje jak bardzo pewne wyrażenia stając się bliskie użytkownikom danego języka przestają być postrzegane jako problematyczne. Belgijski filozof nie chce dostrzec w tej, ani w innych metaforach, siły inicjującej debatę i ogranicza się do postrzegania jej przez pryzmat zjednywania sobie audytorium.

Należy w tym miejscu pamiętać, że Perelman nie tworzy rozbudowanej teorii metafory. W jego pracy istotniejszą rolę odgrywają inne figury, które znacznie częściej od metafor, pełnią rolę argumentacyjną. Zajmuje go argumentacja jako rozszerzona forma Rozumu oraz racjonalności i dlatego metafora, jako niestandardowe narzędzie argumentacji, jest na obrzeżach jego teorii.

Nie należy przy tym nie doceniać roli metafory w argumentacji, trzeba jednak pamiętać, że jej użycie jest dopuszczalne pod pewnymi warunkami. Z całą pewnością nie deprecjonuje on roli metafory i nie ogranicza jej jedynie do funkcji perswazyjnej. Perelman dostrzega nie tylko jej funkcję stylistyczną lub eksplanacyjną, ale również pewną formę argumentu. W niektórych swoich publikacjach zdawał się traktować metaforę jako swoistą, skondensowaną analogię. Jako taka jest połączeniem tematu i *phoros*².

O ile analogia musi zachodzić pod pewnymi względami, a na mówcy ciąży obowiązek wskazania zasadności jej zastosowania, o tyle w przypadku wyrażen metaforycznych powody, które stoją za jej użyciem mogą być nieco mniej precyzyjne.

Stanowisko Perelmana jest o tyle ciekawe we współczesnym świecie, że w kręgu amerykańskiej filozofii prawa coraz częściej zwraca się uwagę na rolę metafor w argumentacji sądowej i prawniczej. Logika prawnicza w XXI wieku

¹ Stanowisko takie można przypisać np. Jacquesowi Derridzie, a wśród wcześniejszych myślicieli Fryderykowi Nietzsche.

² Dla Perelmana temat jest pierwszym członem analogii, a *phoros* drugim.

stara się patrzeć na metaforę nie tylko jako na erystyczny-estetyczny zabieg stylistyczny, ale również jako racjonalne narzędzie przekonywania³.

W tej kwestii Perelman różni się np. od Johna Stuarta Milla, który postrzegał metaforę tylko jako jeden z tropów językowych, ale nie przypisywał jej wartości dowodu, czy też argumentu.

Metafora rozumiana jako skondensowana analogia budzi skojarzenia z oraz powszechniej spotykany zwrotem „skrót myślowy”. Choć samo to sformułowanie budzi kontrowersje wśród językoznawców i filozofów języka, to jednak w wielu wypadkach może dobrze oddawać to, jaką rolę odgrywa metafora w argumentacji.

Przy czym istotne jest, aby już samo sformułowanie „skrót myślowy” rozumieć niedosłownie, lecz metaforycznie. Wydaje się, że może ono naprowadzać odbiorcę na to, czym jest metafora potraktowana jako jeden z argumentów. Nie jest ona bowiem argumentem dosłownym. Oczywistym jest, że zastosowanie metafor w toku argumentacji może być zabiegiem ryzykownym, gdyż są one podatne na rozmaite interpretacje. Dotyczy to zwłaszcza metafor nowatorskich, konstruowanych doraźnie na potrzeby danej debaty.

Marian Przełęcki uważa, że metafora jest nieredukowalna do zbioru zdań Z1, Z2, Z3 itd. [Przełęcki 2002, s. 190]. Perelman nie zajmował się zagadnieniem przekładu metafory na zbiór wypowiedzi dosłownych, ale można przypuszczać, iż zgodziłby się z Przełęckim. W jego nowej retoryce trudno bowiem szukać miejsca dla wyrażenia metaforycznego rozumianego jako zamiennik zbioru zdań Z1, Z2, Z3. Użycie analogii, a tym samym metafory, wymaga zaistnienia pewnych okoliczności, które powodują, że wypowiedź dosłowna nie oddaje pełni znaczenia, jaki niesie ze sobą metafora.

W ten sposób obydwaj filozofowie sprzeciwiają się tezie Maxa Blacka, który twierdził, że „O czym można mówić tylko metaforycznie, o tym w ogólnie mówić nie należy” [zob. Black 1962, cytując za Przełęcki 2002, s. 182].

O ile dla analogii można wskazać jasne kryteria, kiedy można ją stosować jako narzędzie argumentacji, o tyle w przypadku metafory jest to znacznie bardziej skomplikowane. Uznanie, że posługujemy się metaforami w filozofii, ponieważ brakuje nam dosłownych argumentów nie jest błędne. Wynika to z praktycznej funkcji języka. Parafrazując Wittgensteina można powiedzieć, że o czym nie można mówić dosłownie, o tym należy mówić metaforycznie.

³ Przykładem takich działań są zorganizowane w roku 2014 przez Uniwersytet Waszyngtoński warsztaty poświęcone zagadnieniu metafory w argumentacji prawniczej, w który udział brali filozofowie prawa z całego świata, w tym i z Polski.

Jednocześnie ta parafraza jest obostrzeniem. Perelman zdaje się uważać metaforę za jedno z ostatnich narzędzi, po jakie można sięgać w debacie filozoficznej. Wiąże się to z jednej strony z nieredukowalnością poznania filozoficznego do poznania naukowego, zaś z drugiej z praktycznym aspektem filozofii. Wyraźnie widać w tym miejscu, że wpływ na koncepcję belgijskiego myśliciela wywarł m.in. amerykański pragmatyzm, co znalazło swoje odzwierciedlenie w postrzeganiu metafory jako na narzędzia argumentacyjnego. Nie jest to bowiem wypowiedź bezwartościowa, która nie posiada sensu, jak chcieliby np. pozytywiści logiczni. Jednak, aby uniknąć bełkotu w toku argumentacji i zredukować ilość potencjalnych niepożądanych interpretacji należy niezwykle ostrożnie decydować się na jej użycie.

Ponieważ zdaniem Perelemana w filozofii nie możemy mówić o pojęciu prawdy, lecz o prawdopodobieństwie, metafora wielokrotnie będzie spełniała wymóg owego prawdopodobieństwa. Dzieje się tak, gdyż rozumienie nie jest dla niego procesem ograniczonym tylko do sfery języka. Wśród filozofów chętnie korzystających z analogii i metafor Perelman wymienia w pierwszej kolejności Platona i Plotyna, co wiąże się z ich poglądami na problemy metafizyczne. Podobnie jak on sam, ci dwaj antyczni myśliciele również odrzucali możliwość zredukowania poznania do języka.

Należy pamiętać przy tym, że Perelman tworzył swoją koncepcję nowej retoryki w czasach, gdy nie było jeszcze publikacji *Models and metaphors* Maxa Blacka i dlatego nie znajdziemy tam odniesień do tej koncepcji. Ponadto jego poglądy na metaforę i argument z analogii są ściśle związane zainteresowaniem logiką prawniczą, w której jednym z głównych celów jest perswazyjna i poznawcza wartość wyrażań, a nie jak np. w logice nieformalnej Cohena, wartość heurystyczna i pedagogiczno-edukacyjna. Choć twierdził, że myśl filozoficzna ma przewagę nad prawniczą ze względu na poziom abstrakcyjnego myślenia, to jednak nie dostrzegał problematyczności użycia metafor w dyskursie filozoficznym. Był raczej skłonny uznawać, że swoistość argumentacji filozoficznej powoduje właśnie, iż użycie w jej toku metafor jest konsekwencją specyfiki samej dyscypliny.

LOGIKA NIEFORMALNA DANIELA H. COHENA

Współcześnie logika nieformalna kojarzona jest najczęściej z kręgiem amerykańskich i kanadyjskich filozofów skupionych wokół czasopisma *Informal Logic*⁴. Wiąże się to określonym podejściem do tej gałęzi teorii argumentacji, gdyż w kręgu myślicieli skupionych wokół pisma założonego przez A. Blaira

⁴ Obecnie czasopismo jest dostępne *online* pod adresem: www.informallogic.ca.

oraz R. Johnsona dominuje przekonanie o społecznej odpowiedzialności filozofii. W przypadku amerykańsko-kanadyjskich logików często mówi się wręcz o ruchu logiki nieformalnej, który ma szkolić studentów i społeczeństwo w logicznej argumentacji⁵. Podobnie jak w przypadku nowej retoryki Perelman, tak i tu *ethos*, czyli pierwiastek etyczny mówcy odgrywa istotną rolę. Jednak zarówno w przypadku Blaira i Johnsona, jak i Cohena mamy do czynienia z teoriami skoncentrowanymi znacznie silniej na *logosie*.

Nie ulega wątpliwości, że wkład Daniela H. Cohena w rozwój teorii argumentacji jest znacznie skromniejszy od dokonań Chaima Perelmana, jednak w odróżnieniu od twórcy nowej retoryki, amerykański filozof zdecydował się poświęcić zagadnieniu metafory całą książkę, co już samo w sobie jest faktem godnym odnotowania.

W *Arguments and metaphors in philosophy* przedstawia on rolę metafory w dyskursie filozoficznym. Píše on wręcz: „The language of philosophy is manifestly metaphorical” [Cohen 2004, s. 115]. W swojej publikacji píše również o logice retoryki i retoryce logiki wskazując na miejsce metafory w dyskursie filozoficznym. Podobnie jak Perelmana, interesuje go zagadnienie argumentacji, ale z nieco innej perspektywy. Nie zajmuje się on jedynie perswazyjnym i eksplanacyjnym aspektem wyrażen metaforycznych, lecz zwraca uwagę na szersze możliwości wykorzystania metafor w debacie filozoficznej.

GLÓWNE ZAŁOŻENIA LOGIKI NIEFORMALNEJ DANIELA H. COHENA

W *Arguments and Metaphors in Philosophy* Cohen rozprawia się z użyciem metafor w ramach argumentacji filozoficznej, sięga przy tym jednak nie do tradycji arystotelesowskiej retoryki, lecz do postrzegania filozofii jako dialogu w duchu Sokratesa.

Cohen rozróżnia za Danielem J. O'Keefem Argument-1 (tu: argument-jako-dowód – np. dowód matematyczny) i Argument-2 (tu: argument-jako-wojna – np. spór, sprzeczka) [tamże, s. 9]. Rozróżnienie to zostało zaproponowane przez O'Keefa w artykule zatytułowanym *Two Concepts Of Argument* [O'Keefe 1977, s. 121–128].

Należy w tym miejscu zastrzec, że podział ten wynika z wieloznaczności słowa „argument” w języku angielskim. Zdaniem Cohena w większości przypadków mamy do czynienia z drugim znaczeniem terminu argument, jest to zasada ogólna, która dotyczy wszelkich form komunikacji.

⁵ Wymowny jest tytuł najważniejszej książki Blaira i Johnsona, brzmi on *Logical Self-Defence*.

Zarówno w trakcie dyskusji prowadzonej na żywo, jak i w eseju naukowym filozofowie zazwyczaj posługują się terminem „argument” w znaczeniu Argument-1. Jego zdaniem w drugim przypadku trudno bowiem o zagwarantowanie racjonalnych ram debaty, jeżeli celem nadrzędnym naukowców i filozofów będzie jedynie zwycięstwo. Można powiedzieć, że w takiej sytuacji mielibyśmy do czynienia erystyką, a nie z racjonalną argumentacją.

Oczywiście Argument-1 nie może zostać ograniczony do dowodu matematycznego. W obszarze etyki lub metafizyki może to być dowolne twierdzenie oparte na racjonalnych założeniach, które wygłaszane jest dla dowiedzenia lub poparcia głównej tezy.

W języku polskim pojawia się jeszcze trzecie znaczenie, otóż argument możemy rozumieć jako przesłankę, jednak temu zagadnieniu Cohen nie poświęca miejsca.

Pojawia się w związku z tym pytanie. Czy metafora użyta w ramach filozoficznej argumentacji jest czymś innym niż tylko figurą stylistyczną?

Cohen podkreśla, że w argumentacji perswazja nie odgrywa jedynej, czy też kluczowej roli. Równie istotnym jest zrozumienie, poznanie, czy też potwierdzenie pewnych tez. Dlatego proponuje on zwrócić większą uwagę na tzw. „strategię wyjścia” – sposoby zakończenia danej wymiany argumentów [zob. Cohen, dz. cyt., s. 15]. To ona pozwala ocenić, czy mamy do czynienia z debatą filozoficzną, której celem jest uzgodnienie pewnych kwestii, czy też zwycięstwo jednego z dyskutantów.

METAFORA W LOGICE NIEFORMALNEJ DANIELA H. COHENA

Jak już wspomniałem, Cohen reprezentuje typowe dla filozofów skupionych wokół Blaira i Johnsa z troską o pedagogiczno-edukacyjną rolę logiki nieformalnej. Dlatego też skupia się na innym aspekcie wyrażenia metaforycznych, który wymyka się np. nowej retoryce.

W odróżnieniu od Perelmana nie redukuje on roli metafory w argumentacji, do środka wyrażania tego, czego nie da się powiedzieć w sposób dosłowny. Ta rola jest przez Cohena dostrzegana, ale nie stanowi dla niego problemu godnego zainteresowania. Jako filozofa metafora interesuje go głównie z przyczyn poznawczo-heurystycznych.

Zdaniem Cohena metafora ma głównie wartość:

- heurystyczną,
- poznawczą,
- edukacyjno/szkoleniową.

To właśnie wartość edukacyjno-szkoleniowa metafory jest kluczową w procesie rozwoju filozoficznego. Uważa on, że głównym zadaniem filozofii, w tym logiki nieformalnej, jest nie tylko uczenie poprawnej, racjonalnej argumentacji, ale również umiejętność spojrzenia na pewne problemy z nowej perspektywy. Widać zatem, że nadrzędnym powodem, który motywuje Cohena do przyjrzenia się metaforze używanej w ramach filozoficznej argumentacji jest jej wartość poznawcza, ale rozumiana na dwa sposoby.

Dla lepszego zrozumienia jego poglądów proponuję podział jego refleksji nt. metafory na poznanie P1 i P2. Choć sam autor nie stosuje tego podziału, to w świetle jego koncepcji wydaje się on zasadny, aby klarownie pokazać różnicę pomiędzy celem zastosowania metafory w procesie poznawczym.

Poznanie P1 jakiego dostarcza metafora w filozofii jest poznaniem typowym dla całej filozofii. Przykładem takim jest metafora Pascala „człowieka jako trzciny”. Jest to powszechnie znana w filozofii metafora, która pozwala na przedstawienie m.in. kruchości życia człowieka w obliczu wszechmocy Boga. Stosowana jest ona, aby przekonać audytorium do poglądów głoszonych przez danego filozofa. Jej zastosowanie ma charakter nie tylko dla samego autora, ale również dla tych, którzy są gotowi wejść z nim w dyskusję. Metafora ma tu do spełnienia funkcję perswazyjną – ma pomóc autorowi w zjednaniu audytorium lub przynajmniej przygotować płaszczyznę do debaty.

Poznanie P2 jakiego dostarcza użycie metafory w filozofii można określić jako poznanie indywidualne. Celem konstruowania metafory jest przede wszystkim wartość heurystyczno-edukacyjna młodych adeptów filozofii, których zadaniem jest trenowanie krytycznego myślenia. W takim przypadku nie chodzi głównie o to, aby przekonać audytorium, ale aby pedagog zachęcił uczniów lub studentów do postrzegania danego zjawiska w nowy, niestandardowy sposób. Dlatego w koncepcji Cohena mniej istotny jest aspekt perswazyjny metafory, czy też jej wartość komunikacyjna, a ważniejszy jest aspekt poznawczo-szkoleniowy. Uważa on, że metafory są nieodłącznym elementem filozofii i dlatego proponuje, aby całą historię filozofii postrzegać jako „produkcję wielkich metafor” [tamże s. 142].

Przykładem takiej wielkiej metafory jest „łańcuch bytów” św. Augustyna. Jest to przykład, do którego większość z czytelników przywykła, który zwykle jest traktowany niemal dosłownie, a to dlatego, że z jednej strony dobrze oddaje zagadnienie hierarchii bytów, a z drugiej idealnie obrazuje to zagadnienie. Pozwala nie tylko wskazać na istotne elementy tej koncepcji, ale również dobrze ją zobrazować poprzez wykorzystanie pożądanых konotacji.

Cohen dostrzeża pokrewieństwo metafor i kontrfaktycznych eksperymentów myślowych:

Tak jak metafory, kontrfaktyczne eksperymenty myślowe są integralną częścią filozoficznych projektów starających się nadać sens naszemu światu. Jednak proponowanie metafor i wyobrażanie sobie alternatywnych możliwości są bardzo różnymi poczynaniami intelektualnymi. W pierwszym przypadku chodzi o spojrzenie na świat w nowym świetle, w drugi o wyobrażenie sobie kompletnego innego świata [tamże s. 4 (tłumaczenie własne)].

Podkreśla, że postrzegając świat przez pryzmat metafory, nie postrzegamy innego świata [tamże, s. 200], lecz zaczynamy inaczej patrzeć na znany nam świat. Jednocześnie uważa, że metafora dobrze wkomponowana w argumentację może przyczynić się do tego, iż na trwałe zmienimy sposób postrzegania rzeczywistości, a nie jedynie na krótką chwilę – jak ma to miejsce, np. w przypadku metafor stosowanych w debacie publicznej w celach doraźnych.

O tym czy dane wyrażenie powinno być rozpatrywane jako metaforyczne, czy jako dosłowne dowiadujemy się z kontekstu wypowiedzi. Cohen przytacza słynny przykład Tarskiego *Snow is white*. Uważa, że zwykle rozumiemy to zdanie jako dosłowne (abstrahuje tu od ujęcia tego zdania na metapoziomie), ale w pewnych okolicznościach może być to wyrażenie metaforyczne. Jako przykład podaje wypowiedzenie tego samego zdania w chwili, gdy na stole znajduje się kokaina [tamże, s. 8]. Jest oczywistym, że osoba wypowiadająca takie zdanie ma na myśli kolor narkotyku, a nie zjawisko pogodowe.

Dalej zauważa, że czasami odcytujemy całe dzieła jako wyrażenia metaforyczne, czego przykładem jest Biblia, w której wiele opowieści jest dziś traktowana metaforycznie. Na interpretację danych wypowiedzi jako metaforycznych ma bowiem wpływ kontekst kulturowy, a ten zmienia się wraz z upływem czasu. Przed metaforą nie ma bowiem ograniczeń *a priori*, dzięki czemu możemy czerpać z niej wartość heurystyczną. Natomiast jej interpretacja jest już ograniczona kryterium *a posteriori*, a jest nim skuteczność. Nie sposób apriorycznie rozstrzygać, czy dana metafora będzie skuteczna, ale można to rozstrzygnąć aposteriorycznie.

Cohen stwierdza, że nie ma jednej filozoficznej metody, jednego stylu czy celu i dlatego pewne metody mogą być nieadekwatne dla gałęzi filozofii, dla których nie zostały skonstruowane. Tak jak np. Thomas Kuhn twierdzi, że łączy je tylko jedno – potrzeba osądzenia przebiegu argumentacji. Zwraca on uwagę na to, że argumenty nie powinny być rozpatrywane w oderwaniu od paradygmatu, nurtu czy danej szkoły filozoficznej.

W kluczowym rozdziale *Arguments and metaphors in philosophy*, zatytułowanym *Metaphors as Arguments And Arguments as Metaphors*, Cohen wymienienia cztery najważniejsze relacje, mogące zachodzić między metaforą i argumentacją:

- 1) metafory, których używamy mówiąc o argumentach;
- 2) rola metafor w argumentacji (np. doskonale objaśniają pewne zagadnienia filozoficzne, wzbogacają argumenty stylistycznie i estetycznie);
- 3) sposoby, w jaki posługujemy się metaforami w toku argumentacji;
- 4) możliwość metaforycznego odczytania argumentów [tamże, s. 8].

Z pierwszym przypadkiem mamy do czynienia, gdy postrzegamy argumentację jako wojnę. Mówimy wtedy o tym, że mamy silne lub mocne argumenty. Jesteśmy przekonani, co do możliwości zwycięstwa w danej dyskusji. Stosowanie tej powszechnej metafory powoduje, że wymianę zdań zaczynamy traktować jako pole bitwy, na którym ścieramy się z przeciwnikiem.

Można mówić tu o całej puli wyrażen metaforycznych opartych na argumentacji rozumianej jako wojna. Mówimy np. o przeciwniku w dyskusji, a rzadziej o dyskutancie, uważamy, że wygrywamy lub przegrywamy daną debatę, a nie deliberujemy.

Metafory wojenne są najpowszechniejszymi, gdy myślimy o argumentacji w języku potocznym. Również o debatach naukowych myślimy zwykle w kategoriach ukształtowanych przez konotacje militarne. Ponieważ metafora argumentacji-jako-wojny jest tak silnie osadzona w naszym myśleniu o niemal każdej dyskusji, autor *Arguments and metaphors in philosophy* uważa, że jest to jedna ze źródłowych metafor w naszej kulturze [tamże, s. 198]. Wydaje się to twierdzeniem niekontrowersyjnym.

Z drugim przypadkiem mamy do czynienia, gdy posługujemy się metaforami, aby zilustrować pewne zagadnienia. W takich sytuacjach metafora pełni funkcję dodatkowej przesłanki, która ma wzmocnić główny argument lub przybliżyć nieznane zagadnienie poprzez wykorzystanie znanych terminów. Mówca posługujący się danym wyrażeniem metaforycznym stosuje je w takiej sytuacji w celach eksplanacyjnych i stosując metaforę chce uniknąć problemów w dowodzeniu swojej tezy. Takie podejście jest zbliżone do standardowego użycia argumentu z analogii. W ten sposób traktowana jest metafora w nowej retoryce Chaima Perelmana.

Należy w tym miejscu nadmienić, że metafora może uczynić to, co znane nieznanym pokazując problematyczność poglądów, które uchodzą za powszechne wśród danego audytorium. W takiej sytuacji na pierwszy plan

wybija się rola edukacyjna metafor. Ich zadaniem jest przybliżenie pewnych problemów filozoficznych lub skłonienie audytorium do tego, aby zaczęło myśleć krytycznie na temat rozwiązania jakiegoś powszechnie akceptowanego zagadnienia.

Z trzecim przypadkiem mamy do czynienia, gdy *w toku* argumentacji metafory stają się jej integralnym elementem. Nie postrzegamy ich wówczas jako elementów stylu lub sposobów na zwiększenie eksplanacyjnego aspektu wyводу, lecz jako pełnoprawne, choć słabsze, odmiany argumentów. Podobnie jak w przypadku Perelmana, Cohen upatruje takiego zastosowania metafor głównie w argumentacji z obszaru metafizyki.

Sytuacja ta dotyczy zwykle metafor źródłowych lub takich, które w danej kulturze są już na tyle zakorzenione, że audytorium postrzega je jako osobne wypowiedzi argumentacyjne. Często przez samego mówcę są one stosowane niemal odruchowo. Przykładem tak rozumianej metafory może być człowiek jako trzcina, o której pisał Pascal. Inną taką metaforą jest np. wyrażenie „Ryszard lwie serce”. Osoba wypowiadająca to sformułowanie nie twierdzi bynajmniej, że:

- 1) Ryszard jest sercem;
- 2) Ryszard jest lwim sercem;
- 3) Ryszard posiada lwi organ.

Kompetentny użytkownik języka będzie wiedział, że konotacje, które przypisuje się lwu zostają przeniesione na postać historycznego króla Ryszarda. Wśród tych konotacji pierwszą z nich jest królewska godność – lew konotuje króla dżungli, co zbliża go do postaci króla Anglii. Drugą zaś jest konotowanie postaci lwa z męstwem, a tym samym jego organu z odwagą. Wiedza na temat metaforycznego znaczenia tego przydomku jest na tyle powszechna, że zwykle nie zauważamy jego metaforyczności.

Niekonkluzywność metafor, nawet silnie zakorzenionych w danej kulturze, skutkuje dużą otwartością na interpretację. Oto oponent osoby posługującej się daną metaforą może zinterpretować ją w sposób niezgodny z zamysłem mówcy. Sytuacja taka jest tym bardziej prawdopodobna, im bardziej oryginalne jest dane wyrażenie.

Z czwartym przypadkiem spotykamy się, gdy same argumenty zaczynamy *odczytywać* jako wyrażenia metaforyczne. Cohen ma w tym miejscu na myśli sytuację, w której dane wyrażenie dosłowne zaczynamy traktować w sposób niedosłowny. Zakłada się wówczas, że wyrażenie dosłowne jest czymś więcej niż tylko twierdzeniem przytoczonym w ramach danej mowy. Zwykle dochodzi do takiej sytuacji, gdy kontekst w jakim pojawia się dana

wypowiedź odbiega od standardowego kontekstu. Wówczas to nie nietypowe zestawienie słów leży u podstawy uznania danego wyrażenia za metaforyczne, lecz kontekst jego użycia. Takie podejście jest poznawczo wartościowe, gdy samą sztukę argumentacji postrzegamy jako dialog lub wojnę. Może być bowiem tak, że pod postacią standardowej wymiany zdań kryje się jakiś ukryty problem (np. chęć zdominowania jednego dyskutanta przez drugiego). Wówczas właściwym znaczeniem danej wypowiedzi jest to, które leży poza jej dosłownym odczytaniem.

Cohen przytacza przykład pary kochanków sprzecających się o film. Jeżeli dana wymiana zdań przeradza się w agresywną kłótnię każdy kompetentny użytkownik języka będzie miał podstawy do tego, aby uznać, że całość wypowiedzi kochanków ma znaczenie metaforyczne, a problemem nie jest film.

Dalej Cohen zauważa, że podobnie jak metafory, tak i argumenty mają możliwość kształtowania nowego oblicza problemu w oczach audytorium. Trzeba jednak podkreślić, iż nie poświęca on zbyt wiele miejsca roli audytorium w procesie argumentacji. Jego teoria koncentruje się głównie na *logosie* i *ethosie*, pozostawiając *pathos* kwestią domysłu.

Z tego powodu jego koncepcji można zarzucić jednostronny model komunikacyjny. Choć nie zakłada on, że każdy, nawet najbardziej racjonalny argument zostanie przyjęty przez racjonalne audytorium, to jednak zdaje się być zdania, iż zadaniem logiki nieformalnej nie jest rozważanie kwestii związanych z audytorium. Przedmiotem dociekań logicznych jest tylko argument. Milcząco zdaje się powstrzymywać od wkraczania w obszar pathosu i psychologii. Taka postawa jest godna odnotowania, gdyż ostatnimi czasy niektórzy myśliciele z kręgu amerykańskiej i kanadyjskiej logiki nieformalnej mając coraz częściej tendencję do analizowania wszelkich argumentów, w tym i przekazów graficznych, dodając komponentę psychologiczną. Stanowisko takie może być szkodliwe, gdyż powoduje zacieranie granicy między logiką nieformalną, a np. psychologią czy semiotyką kultury.

Podsumowując koncepcję Daniela H. Cohena należy stwierdzić, że jest ona znacznie bardziej rozbudowana od propozycji Chaima Perelmana. Metafora nie jest dla Cohena jedynie środkiem stylistycznym lub odmianą argumentu z analogii, lecz potężnym narzędziem stosowanym niemal cały czas w filozoficznej argumentacji tam, gdzie chcemy zwrócić uwagę na dany problem i podkreślić aspekt heurystyczny. Jest zatem narzędziem służącym do ćwiczenia umiejętności heurystycznych adeptów filozofii, a następnie narzędziem poznawczym bardziej zaawansowanych myślicieli.

Jednocześnie widać, że kwestia relacji metafory i argumentacji jest dla Cohena dużo bardziej złożona niż dla wielu autorów, którzy traktują ją jako

odmianę argumentu z analogii. Uważa on, że w ramach teorii argumentacji logika nieformalna powinna zwracać uwagę na to, iż nie tylko poszczególne wypowiedzi są wypowiedziami metaforycznymi. Równie ważnym jest, aby dostrzegać, że całe zdania lub wymiany argumentów w danej sytuacji mogą mieć znaczenie metaforyczne.

SŁOWO KOŃCOWE

Nie da się ukryć, że choć wkład Perelmana w rozwój tego, co zwykle się nazywało teorią argumentacji jest znacznie większy, to jednak w kwestiach związanych z teorią metafory stosowaną w celach argumentacyjnych Cohen wiedzie prym. Poniżej, w formie skrótu przedstawiam punkty wspólne i rozbieżne w myśli obydwu filozofów.

Koncepcje Perelmana i Cohena łączy:

- koncentracja na *logosie* w ramach argumentacji,
- przekonanie, że w filozofii mówimy o przekonaniach, a nie o prawdzie,
- potraktowanie metafory jako narzędzia argumentacyjnego pełnoprawnego w dyskursie filozoficznym,
- przeświadczenie, że nieredukowalność poznania filozoficznego do poznania naukowego uzasadnia stosowanie metafor,
- inspiracje filozofią amerykańskiego pragmatyzmu.

Różni je natomiast w sposób widoczny sposób konstruowania własnych teorii. Perelman tworzy całościową teorię argumentacji opartą głównie o logikę prawniczą, którą określa mianem nowej retoryki. Jest to systematyczny wykład, będący traktatem z zakresu logiki retoryki, w którym wszystkie zagadnienia zostają systematycznie wyłożone niczym w porządnym podręczniku logiki. Tymczasem propozycja Cohena przywołuje na myśl esej filozoficzny, w którym autor przedstawia swoje poglądy na temat argumentacji i roli metafory w filozofii.

Zarówno nowa retoryka Perelmana, jak i logika nieformalna Cohena wpisują się w te odmiany retoryk, czy też teorii argumentacji, które koncentrują się na *logosie*, a nie *pathosie* lub *ethosie* mówcy. Przy czym każdy z autorów dostrzega istotną rolę *ethosu*, który wspiera *logos*. Łączy ich również znikome zainteresowanie aspektem *pathosu* w ramach debaty publicznej.

Podjęte w niniejszym tekście zagadnienie miało na celu pokazanie, jak można postrzegać rolę metafory w argumentacji filozoficznej, nie ograniczając się jedynie do przypisywania jej funkcji estetycznej czy perswazyjnej. Przed-

stawione koncepcje nie wyczerpują możliwych interpretacji związków metafor i współczesnych teorii argumentacji, stanowią zaledwie dwa przykłady tego, jak bardzo złożone może być podejście do tego problemu.

BIBLIOGRAFIA

- Black, M. (1962), *Models and Metaphors*. Cornell University Press.
- Cohen, D. (2004), *Arguments and Metaphors in Philosophy*. Maryland, University Press of America.
- Kleszcz, R. (2005), *Teoria argumentacji, filozofia, logika. Uwagi o teorii Chaima Perelmana*. „Forum Artis Rhetoricae”, s. 5–6.
- Meyer, M. (2010), *Historia retoryki od Greków do dziś*, tłum. Z. Baran. Wydawnictwo Aletheia.
- O'Keefe, D. J. (1977), *Two Concepts of Argument*. „The Journal Of The Forensic Association”, nr 3, s. 121–128.
- Perelman, C., Olbrechts-Tyteca, L. (1958,) *Traite de l'argumentation*. Presses Universitaires de France.
- Perelman, C. (1984), *Logikaa prawnicza. Nowa retoryka*, tłum. T. Pajor. Państwowe Wydawnictwo Naukowe.
- Przełęcki, M. (2002), *O metaforze w filozofii*, [w:] *O rozumności i dobroci*. Wydawnictwo Semper.
- Szymanek, K. (2001), *Sztuka argumentacji – słownik terminologiczny*. Państwowe Wydawnictwo Naukowe.

METAPHOR IN CHAIM PERLEMAN'S NEW RHETORIC AND DANIEL H. COHEN'S INFORMAL LOGIC (Abstract)

In the paper I compare two points of view on metaphor as a tool of argumentation: the approach of Chaim Perelman and the one of Daniel H. Cohen. Both authors discussed the problem of metaphor from the point of view of rhetoric, theory of argumentation and philosophy of language, and in consequence they conceived metaphor as an argumentative tool. The paper is divided in two main parts. In the first part I discuss Chaim Perleman's new rhetoric and his conception of using metaphors. The second part is about Daniel H. Cohen's informal logic and his proposal of metaphor use in argumentation.

KEYWORDS

Argumentation, metaphor, new rhetoric, informal logic, theory of metaphor.

Piotr Łukowski
Zakład Kognitywistyki
Instytut Psychologii
lukowski@uni.lodz.pl

(NIE)MYŚLENIE GRANFALONEM

ABSTRAKT

Chociaż granfalon jest jednym z najważniejszych technik psycho-manipulacji, zjawisko to wciąż nie jest dobrze znane nawet dla specjalistów teorii komunikacji. Myślenie granfalonem wydaje się być silnie destrukcyjne dla zdrowia psychicznego i osobowości każdego, kto zdecyduje się myśleć granfalonem jak również dla społeczeństwa. Wiedza o granfalonie umożliwia trafną analizę tak straszliwych masowych zbrodni, jak Holocaust.

SŁOWA KLUCZOWE

Granfalon, manipulacja, paradygmat grupy minimalnej, Holocaust, Murakami.

WSTĘP

Rzadko kiedy logiczne analizy rozumowań uwzględniają zjawisko granfalonu mimo, iż – niestety – myślenie nim nie jest niczym niezwykłym. Z pewnością nieuwzględnianie granfalonu jako zasady według której przeprowadza się rozumowania wynika z faktu, iż tę wstydliwą formę myślenia trudno jest logikowi w ogóle nazwać myśleniem. Tymczasem, w sytuacji, w której media nie pełnią swojej misji informowania o rzeczywistości lecz kreują swój własny, specyficzny, silnie emocjonalny i wypaczony obraz świata, skala występowania groźnych form granfalonu staje się na tyle duża, że przypomnienie o nim jako podstawie myślenia stało się koniecznym, chociażby ku przestrodze. Taką perspektywę spojrzenia na zabiegi manipulacyjne, między innymi właśnie przez kreowanie granfalonu, przyjęli Eliot Aronson i Anthony Pratkanis w książce *Age of Propaganda* [2003]. W rozdziale wprowadzającym zdradzają wprost swoje intencje opublikowania wspomnianej książki. Jak podkreślają, napisali ją przeciwko tym mediom, które zamiast być gwarantem

demokracji, stają się dla niej realnym zagrożeniem. W przypadku nieskutecznej obrony przed manipulacją realizowaną przy pomocy mediów, przegranymi są ci z nas, którzy szanują demokrację [Aronson i Pratkanis 2003, s. 6]. Waga tego problemu ukazuje nam się w pełni, gdy uświadomimy sobie, że jednym z najbardziej destrukcyjnych dla osobowości granfalonów był ten, który zawładnął myśleniem społeczeństwa niemieckiego w czasach Trzeciej Rzeszy. Choćby z tego powodu, przez pamięć niezliczonych ofiar Holokaustu oraz ich nieopisanego cierpienia, nie wolno nam zapominać o tym, co można zrobić z człowiekiem posługując się tą techniką zwłaszcza realizowaną przy pomocy medialnej, zmasowanej propagandy. Trzeba również dodać – i bynajmniej nie jest to uwaga cyniczna – że żadnemu społeczeństwu nie opłaca się o tym zapominać.

PARADYGMAT GRUPY MINIMALNEJ

Zapewne, silna potrzeba łączenia się ludzi w rozpoznawalne dla nich samych, łatwe do zidentyfikowania grupy jest tak stara jak stary jest gatunek ludzki. Jest ona ewolucyjną pamiątką zwierzęcego stada. Warto ten fakt przypomnieć, gdyż w swej najgroźniejszej postaci granfalon potrafi przekształcić społeczność właśnie w stado, dehumanizując zarówno swoich przeciwników, jak i członków. Wątek ten zostanie później podjęty ze względu na problem istotny dla zrozumienia czym faktycznie jest granfalon.

Mimo swych wielowiekowych korzeni, granfalon został dość późno rozpoznany i opisany. Niestety, opis tego zjawiska sprawia, że nasze dobre samopoczucie wynikające z faktu bycia zwierzęciem rozumnym jest wystawione na ciężką próbę. Już sama definicja granfalonu nie harmonizuje z tym, jak człowiek postrzega samego siebie: „granfalon jest to dumne i bezsensowne stowarzyszenie ludzi” [Aronson i Pratkanis 2003, s. 190]. Oznacza to, że zaledwie dwie cechy rozstrzygają o tym, czy daną grupę ludzi można nazwać granfalonem. Są nimi emocjonalność wiążąca się z faktem tworzenia i istnienia grupy oraz brak sensownego uzasadnienia dla jej powstania i funkcjonowania. Dodajmy, że zazwyczaj emocjonalność ta jest dość silna. Zatem, ze zbioru możliwych granfalonów wykluczone są zarówno te stowarzyszenia które poza samym faktem bycia razem mają jakiś cel, jak i te do których przynależność nie wiąże się z odczuwaniem emocji. W szczególności granfalonem nie będzie rodzina, mimo swego oczywistego emocjonalnego wymiaru, jako że ma ona sens, np. łatwiejsze osiągnięcie wytyczonych celów, w tym wychowanie dzieci, zapewnienie członkom rodziny bezpieczeństwa socjalnego itp. Podobnie za granfalon nie uznamy stowarzyszenia hodowców pudli, gdyż i ono ma ułatwiać osiągnięcie celów wytyczonych przez swoich członków.

Przejawem granfalonu będzie natomiast wielka spontaniczna radość wcześniej nieznanych sobie ludzi, którzy spotkali się daleko od miejsca zamieszkania, a spowodowana jedynie tym, że jak się przed chwilą okazało wszyscy oni mieszkają w tym samym mieście. Nazwa „granfalon” pochodzi zresztą od Kurta Vonneguta, który w książce *Kocia Kołyska* [2012] podany wyżej sens tego terminu zilustrował właśnie ogromną dumą bohaterki, wynikającą z faktu, iż ona sama, jak i niektóre z osób przez nią spotkanych również pochodzą z Indiany.

Badania nad granfalonem zapoczątkowało odkrycie zaskakującego zjawiska towarzyszącego eksperymentom przeprowadzanym przez psychologów. Zazwyczaj, eksperyment psychologiczny wymaga dwóch podstawowych grup ludzi. Jedną stanowią osoby, na które oddziałuje się interesującym badaczy czynnikiem. Druga, tak zwana grupa kontrolna, jest złożona z osób, na które podczas eksperymentu nikt badanym czynnikiem nie oddziałuje¹. Uzasadnienie tego podziału jest oczywiste. Chodzi o to, aby możliwe było porównanie zachowania osób poddanych działaniu interesującego czynnika do zachowania osób, na które nie wywierano żadnego wpływu. Naturalnie, podział na wspomniane dwie grupy musi być losowy tak, aby ludzie obu grup nie różnili się jakąś istotną dla badanego czynnika cechą, np. nie może być tak, że w jednej znaczącą większość stanowią kobiety, a w innej mężczyźni, albo też w jednej grupie dominują osoby młode, zaś w drugiej stare, posiadające jakieś konkretne wykształcenie itd. Istotą podziału ludzi uczestniczących w eksperymencie jest więc to, aby nie miał on żadnego ukrytego znaczenia (sensu), a najlepiej, aby był losowy. Otóż, okazało się, że już taki właśnie „bezsensowny”, bo wolny od sensu podział ludzi na te dwie grupy ma swoje uboczne i zaskakujące dla badaczy konsekwencje. Zupełnie przypadkowo zaobserwowano bowiem pojawianie się niczym nieuzasadnionej emocjonalnej więzi spajającej członków każdej z grup. Ludzie, którzy wcześniej nie mieli okazji się znać, nagle w wyniku przeprowadzonego podziału i, dodajmy, tylko w wyniku tego podziału zaczęli odnosić się przyjaźnie do innych członków swojej grupy, z ich punktu widzenia tzw. grupy wewnętrznej, jednocześnie odnosząc się nieufnie a często nawet wrogo do członków grupy drugiej, tzw. grupy zewnętrznej. Ponieważ żadna z tych grup nie dawała się określić jakkolwiek własnością, która by charakteryzowała swoich członków inaczej jak przez wylosowanie, ten zaskakujący wówczas efekt określono mianem paradygmatu grupy minimalnej. Słowo „minimalna” ma podkreślać fakt,

¹ Rozważany tu podział ma bardzo ogólny charakter, gdyż osoby poddane eksperymentowi mogą zostać podzielone na podgrupy, gdy np. bada się czynnik występujący w różnym natężeniu lub w różnej odmianie. Wówczas, grup jest więcej niż dwie.

iż nie istnieje istotna cecha, która określałaby członków którejs z grup. „Minimalny” charakter kryterium ich ukonstytuowania wyraża się bowiem w tym, że jedyną cechą łączącą wszystkich członków danej grupy jest to, że do niej należą – słabszego kryterium przynależności do grupy już nie ma. Mimo tej faktycznej minimalności zastosowanego kryterium, ludzie poddani procedurze losowania zaczęli spontanicznie odczuwać wspólnotową więź ze „swoimi”, a więc członkami grupy własnej przy jednoczesnej wrogości do „obcych”, czyli do ludzi spoza ich grupy [Aronson i Pratkanis 2003, s. 190 oraz 324]². Ta „minimalność” grupy jest przyczyną zdefiniowania granfalonu właśnie jako stowarzyszenia niemającego żadnego sensu. Druga cecha, a więc emocjonalność, jest widoczna w granfalonie aż nadto jaskrawo. Członkowie granfalonu przeżywają różne emocje takie, jak strach, radość, nienawiść, uwielbienie, zachwyt. Wszystkie one są jednak starannie spolaryzowane: pozytywne dotyczą „swoich”, negatywne zaś ludzi spoza ich granfalonu. Wydaje się jednak że najgroźniejszą cechą interesującego nas zjawiska jest to, że przeżywanie tych emocji jest niczym nieuzasadnione, obiektywnie więc nie ma racjonalnych podstaw.

GROŹNA POSTAĆ GRANFALONU

Aronson z Pratkanisem podają szereg przykładów zupełnie niewinnych stowarzyszeń, będących granfalonami [Aronson i Pratkanis 2003, s. 189–196, 261 oraz 268–270]. Trudno przecież założyć, że „granfalon” jest nazwą ostrą. Tak, jak w przypadku słowa „kłamstwo”, i tu można wyobrazić sobie szereg przykładów, z których pierwszy jako stowarzyszenie bez wątpienia niebędące granfalonem z pewnością nie jest desygnatem interesującej nas nazwy, ostatni zaś jest niewątpliwym desygnatem teŹe nazwy. Granfalon jest bowiem techniką wpływu społecznego, która może być stosowana z różnym natężeniem³. Przy jego pomocy można wywierać na psychikę ludzi wpływ płytki, średni, a nawet głęboki [Witkowski 2006, s. 33–34]⁴. Skoro we wstępie został

² Opiswany tu problem jest jednym z efektów zjawiska tzw. *polaryzacji grupowej*. Badania nad polaryzacją grupową zwłaszcza w kontekście paradygmatu grupy minimalnej prowadzili np. M. Wetherell, D. Abrams i M. Cochrane.

³ W literaturze psychologicznej słowo „granfalon” jest stosowane zarówno jako nazwa wiadomej grupy społecznej, jak i techniki wpływu społecznego tworzenia teŹe grupy. Mówi się teŹ o myśleniu granfalonem, mające istotny związek z myśleniem stereotypem.

⁴ Płytką ingerencją w psychikę prowadzi do jednorazowej zmiany w zachowaniu, średnia do zmiany postawy, głęboka zaś do zmiany osobowości a nawet toŹsamości i jest ściśle związana z kontrolą myśli. Dość śmieszny choć po zastanowieniu raczej przygnębiający przykład kontroli myśli można dostrzec w jednym z filmików na YouTube zrealizowanym przez kpiarską niszową

przywołany bodaj najcięższy z możliwych granfalonów, bez którego nie byłoby Holocaustu, w dalszym ciągu nie będziemy zajmowali się granfalonami, które nie stanowią większego zagrożenia, ani dla otoczenia, ani dla ludzi nim zainfekowanych.

W przypadku granfalonu realizowanego w sposób głęboko ingerujący w psychikę, czymś oczywistym jest, że jego członkowie odczuwają silną nienawiść do kogoś, kto w rzeczywistości nic złego im nie zrobił, co więcej, znienawidzona osoba obiektywnie mogła być nawet ich dobroczyńcą. Jednak, tego typu niekiedy oczywiste spostrzeżenia nie mają dla członków granfalonu żadnego znaczenia, gdyż jedynym kryterium oceniania świata jest dla nich przynależność do grupy. Niekiedy, najczęściej spływając cały problem, granfalon sprowadza się do utworzenia tzw. grupy wewnętrznej, a więc grupy osób uznanych za „swoich”. Tymczasem, granfalon ma swoją drugą stronę. Aronson i Pratkanis przypominają: „Drugim obliczem granfalonu jest wykreowanie grupy zewnętrznej, która ma być przedmiotem nienawiści” [Aronson i Pratkanis 2003, s. 269]. Tak więc, człowiek myślący granfalonem w każdej sytuacji próbuje rozpoznać u osób z którymi ma aktualnie do czynienia przynależność do jednej z dwóch grup: wewnętrznej i zewnętrznej.

Raporty ONZ wskazują na trudności z wdrażaniem demokracji, a zwłaszcza praworządności w tych rejonach Afryki, które są zarazem wieloplemienne i w których wciąż obowiązuje myślenie plemienne. Jeden z wielu typowych przykładów jakie można znaleźć w internecie przywołuje obraz wypadku drogowego, w którym uczestniczyli dwaj kierowcy. Okazuje się, że silnie zakorzenione myślenie plemienne sprawia, iż dla dowódcy patrolu policyjnego nie ma żadnego znaczenia, kto faktycznie spowodował wypadek, jeśli tylko w jednym z kierowców rozpozna współplemieńca. Wówczas, bez zmruczenia oka, winą obarcza drugiego. Co gorsze, dla obu kierowców, w tym dla pokrzywdzonego, to trudne do zaakceptowania postępowanie policjanta jest zupełnie zrozumiałe i naturalne. Przykład ten dosadnie ilustruje fakt, iż człowiek myślący silnie oddziałującym granfalonem nie nadaje się do pełnienia wielu funkcji społecznych. Ktoś taki, w żadnym razie, nie powinien być sędzią,⁵ prokuratorem, policjantem, dziennikarzem, publicystą, wychowawcą,

internetową telewizję. Otóż, jej (chyba jedyny) reporter zadał młodej dziewczynie uczestniczącej w silnie nagłaśnianej medialnie manifestacji proste pytanie „Czy lubi pani pomarańcze?”. Zamiast prostego „Tak” lub „Nie” w odpowiedzi usłyszał: „Jaki jest podtekst tego pytania?”. Mimo swoich starań innej odpowiedzi już nie uzyskał.

⁵ Szczególnie bolesne jest to, że nawet w naszej polskiej rzeczywistości mogliśmy jeszcze niedawno obserwować takie plemienne myślenie u niesławnego już dziś sędziego przejawiające się serwowaniem przez niego jawnie niesprawiedliwych wyroków. Najwyraźniej odczuwał on silną więź z wykreowanym medialnie politycznym granfalonem.

nauczycielem, lekarzem, sanitariuszem, naukowcem itd. Kreowanie zaś granfalonu w skali społecznej jest psuciem państwa, prawa i samego społeczeństwa.

DWA PRAWA MYŚLENIA GRANFALONEM

Ponieważ każde myślenie, a więc i granfalonem, ma swoje prawa, spróbujmy je rozpoznać nawet w tak nietypowym z logicznego punktu widzenia, przypadku. Istotnym elementem myślenia granfalonem jest odróżnienie jego członków od wszystkich pozostałych, a więc od ... wrogów. Reszta jest prostą konsekwencją tego pierwszego i wszystko rozstrzygającego kroku. Nic więc dziwnego, że interesujące nas myślenie podlega zaledwie dwóm prostym, aby nie powiedzieć prymitywnym prawom. Podkreślmy jeszcze raz, że uznanie przez ludzi z granfalonu kogoś za wroga nie musi mieć żadnego związku z rzeczywistością. Człowiek uznany za wroga może być nawet kimś obiektywnie przyjaznym wobec ludzi z granfalonu, co i tak jest dla nich bez znaczenia. Dlatego, potrafią bez żadnych wewnętrznych rozterek odczuwać do niego prawdziwą, szczerą, silną nienawiść. Z tego powodu, w dalszym ciągu w kontekście granfalonu słowo „wróg” będzie ujęte w cudzysłów, co ma przypominać fakt jednostronnego, niekoniecznie uzasadnionego uznania kogoś za wroga⁶. Dla ludzi z granfalonu, wszystko to, co jest wypowiedziane przez członka granfalonu jest słuszne i prawdziwe – dotyczy to zwłaszcza stwierdzeń wypowiedzianych przez ludzi kreujących granfalon, a więc przywódców granfalonu. Naturalnie, wszelkie wypowiedzi „wroga”, czyli któregośkolwiek członka grupy zewnętrznej, są głupie, śmieszne, szkodliwe, skandaliczne, zasługujące na potępienie a nawet przykładne ukaranie itd. Nie jest przy tym ważne, czy „wróg” wypowiada sąd *p*, czy *nie-p*. W świadomości członka granfalonu, o tym, który z sądów *p* czy *nie-p* należy odrzucić nie rozstrzyga przecież analiza treści sądu *p*, lecz fakt, kto go wypowiada. Co więcej, należy przyjąć, że członek granfalonu posługuje się rozumem w dwóch celach. Jednym jest uzasadnianie słuszności każdego sądu wypowiedzianego przez przywódcę granfalonu i podległych mu członków grupy, drugim zaś, wykazywanie fałszywości każdego sądu wypowiedzianego przez „wroga” granfalonu. W tym krótkim stwierdzeniu wyraża się cała istota „racjonalności” myślenia

⁶ Bez wątpienia, konsekwentne traktowanie kogoś jako wroga musi mieć swoje konsekwencje. Trudno przecież wykluczyć, że w końcu osoba tak traktowana nie stanie się faktycznym wrogiem. W tym sensie, definiowanie wroga może być uznane za faktyczne jego kreowanie. Jest to kolejny aspekt silnie destrukcyjnego wpływu, jaki granfalon może wywierać na społeczeństwo.

granfalonem. Aronson i Pratkanis formułują groźne w swym wydźwięku twierdzenie: „Atrakcyjni są dla nas ludzie należący do naszego granfalonu, nawet jeśli ci ludzie są niegodziwi i pozbawieni skrupułów” [Aronson i Pratkanis 2003, s. 191]⁷. Jak widać, trudno o tezę lepiej objaśniającą problem. Istnienie dwóch grup – wewnętrznej i zewnętrznej – sprawia, że obraz świata w świadomości członka granfalonu jest banalnie prosty: my jesteśmy wspaniali i wszystko nam się należy, oni są głupi i w zasadzie nie powinno ich w ogóle być.

Ponieważ granfalon dzieli świat na „swoich” i „wrogów”, mamy dwa prawa myślenia, po jednym dla każdej grupy nowo wykreowanego świata. W swej słabszej postaci, interesujące nas prawa są wyrażone następującymi formułami: dla dowolnego zdania (sądu) p

$$(R_{1.1}) \forall x \in G \forall y \in M (U(y,p) \rightarrow A(x,p))$$

$$(R_{1.2}) \forall x \in G \forall y \in W^*M (U(y,p) \rightarrow \neg A(x,p))$$

gdzie G jest granfalonem, M jest zbiorem przywódców granfalonu (manipulator), W^*M jest zbiorem ludzi, których manipulator ogłasza za swoich wrogów, zaś $U(x,p)$ i $A(x,p)$ formułami wyrażającymi odpowiednio to, że: osoba x wypowiada p oraz x akceptuje p . Podane tu rozumienie predykatów „ U ” i „ A ” jest niezwykle istotne dla trafnego wyrażenia tego prawa. Otóż, ani manipulator ani nikt z jego najbliższego otoczenia, czyli nikt ze zbioru M , nie musi wierzyć w to, co oficjalnie głosi. Dlatego formuła $U(x,p)$ nie może być zastąpiona formułą $A(x,p)$. Nie jest też wykluczone, a nawet dość często jest tak, że manipulator głosi tezę p , której prawdziwość „prywatnie” odrzuca, np. z powodu posiadania na dany temat większej wiedzy, niedostępnej dla większości ludzi.

W postaci silniejszej pierwszego prawa zbiór M jest zastąpiony całym granfalonem G :

$$(R_{2.1}) \forall x \in G \forall y \in G (U(y,p) \rightarrow A(x,p))$$

Jak widać, drugie prawo nie zostało tu uwzględnione, gdyż nie ulega ono zmianie. Zbiór W^*M nie powinien być zastąpiony zbiorem „ W^*G ”, bo po pierwsze, o tym, że ktoś jest uznany za wroga granfalonu decyduje przywódca a nie szeregowy członek granfalonu, a po drugie, za „wroga” granfalonu może

⁷ W szczególny sposób słowa te dotyczą przywódcy granfalonu, czyli manipulatora. Cała propaganda granfalonu zasadza się na kreowaniu niezwykle atrakcyjnego wizerunku przywódcy. Problemowi temu Aronson i Pratkanis poświęcili odrębny paragraf zatytułowany „Zadbaj o wiarygodność i atrakcyjność przywódcy” [Aronson i Pratkanis 2003, s. 271–272].

być uznany jedynie „wróg” twórcy granfalonu. Zwykli członkowie granfalonu mogą jedynie próbować odgadywać, jakie oceny są zgodne z wolą przywódcy, ale sami nie rozstrzygają o tym, kogo należy nienawidzić. Co więcej, w momencie, gdy zostaje podane do wiadomości, że jakiś „wróg” przeszedł na stronę granfalonu, to nie tylko, że w jednej chwili członkowie granfalonu przestają do niego odczuwać nienawiść, ale wręcz zaczynają go lubić i szanować, bez względu na to, czego się wcześniej o nim dowiedzieli, gdy był jeszcze ich wrogiem. Między innymi, takie właśnie zasady rządzą myśleniem granfalonem. Przerażający jest tu fakt nagłej i autentycznej zmiany zabarwienia emocji odczuwanych przez członka grupy wewnętrznej na emocje o znaku przeciwnym – siła emocji może być ta sama, lecz polaryzacja odwrotna. Ofiara manipulacji charakteryzuje się tym, co Zimbardo określa mianem „włączania i wyłączania moralności” [Zimbardo 2012, 39–42]⁸. W jednej chwili człowiek jest zdolny skrzywdzić kogoś, gdy w innej, wcale nie odległej, go uwielbiać. Podobne rozdzielenie moralne przejawia się w relacjach z ludźmi – godność jednych jest uszanowana, innych zaś deptana.

Z powodu zastąpienia zbioru *M* nadzbiorem *G*, druga, silniejsza postać pierwszego prawa może się wydawać ryzykowna. Pamiętajmy jednak, że dotyczy ona nie byle jakiego tworu społecznego – chodzi o niezwykle samodyscyplinę osób go tworzących. Trudne do wyobrażenia jest to, że ktoś z granfalonu głosi treści niezgodne z oficjalnymi treściami granfalonu. Jeśli tak jest, to najwyraźniej nie mamy do czynienia z członkiem granfalonu. Przypomnijmy, że kreowanie rozważanego tu typu granfalonu należy do tych technik wpływania na ludzi, których skutkiem jest tzw. kontrola myśli. Ktoś znajdujący się w takim stanie nie pozwoli sobie na swobodną ocenę jakiegokolwiek zdarzenia dopóki nie jest pewny przynależności do granfalonu osób w nim uczestniczących. Woli wybrać czekanie objawiające się milczeniem, niż wydać osąd mogący zaszkodzić wizerunkowi granfalonu. Doprowadzenie kogoś do takiego stanu mentalnego jest najgłębszą z możliwych ingerencją w psychikę człowieka. Zmienia ona bowiem jego osobowość a nawet tożsamość. Jest też nazywana praniem mózgu [Wikowski 2006, s. 33–34]. Można przyjąć, że ktoś doprowadzony do takiego stanu jest *de facto* nowym człowiekiem. Stan ten ilustruje „symboliczny” test wykorzystujący motyw oglądania westernu. Załóżmy, że dwie osoby zamierzają obejrzeć western. Jednak, jedna z nich traci początek filmu, gdyż w kuchni przygoto-

⁸ Zimbardo analizuje to zjawisko przy okazji zgłębiania niezwykle problemu, jak w ogóle jest możliwe, iż tzw. przyzwoity człowiek jest w stanie z radością popełnić nawet okrutną zbrodnię [Zimbardo 2012, s. 40–41]. Faktycznie, cała książka *Efekt Lucyfera* jest temu poświęcona. Stąd znamieny, pełny tytuł oryginału: *The Lucifer Effect. How Good People Turn Evil*.

wuje herbatę. W tym czasie, w pierwszych minutach filmu jest pokazana bestialska zbrodnia popełniona przez jakiegoś bandytę. W chwili, gdy osoba *A* nieoglądająca początku westernu przynosi herbatę na ekranie widać odjeżdżającego już na koniu bandytę. Z oczywistych powodów, a więc bez żadnych podtekstów *A* pyta *B*, co się działo na ekranie, gdy robiła herbatę. W standardowej sytuacji (w grupie kontrolnej) *B* relacjonuje to, co widziała na ekranie, ani nie dodając świadomie niczego, czego nie widziała, ani też celowo nie omijając istotnych jej zdaniem szczegółów. Sytuacja ta jest jednak możliwa tylko wówczas, gdy osoba *B* nie myśli granfalonem lecz wartościami. Jeśli bowiem *B* jest zaangażowana w granfalon, który w świadomości *B* dzieli świat na swoich, mądrych, wykształconych, pięknych, którym się wszystko należy oraz na obcych, czyli wrogich, głupich, niewykształconych, brzydkich, niemających żadnych praw, do zrelacjonowania czegokolwiek *B* potrzebuje identyfikacji z granfalonem osób, na temat których ma się wypowiedzieć. W naszym przypadku relacja *B* zależy więc od wiedzy na temat przynależności bandyty do określonej grupy społecznej. Tak długo, jak nie zdobędzie dodatkowej informacji, czy bandyta jest z San Diego, czy z Kansas City, *B* nie jest w stanie zrelacjonować tego, co widziała na własne oczy. Naturalnie, gdy tylko taką wiedzę zdobędzie, jest w stanie odpowiedzieć na proste, naturalne w tej sytuacji pytanie – podkreślmy pytanie zadane przez *A* bez żadnego podtekstu. Jednak każda sytuacja, nawet ta najbardziej „niewinna”, która wydawać by się mogło, nie powinna angażować emocji *B*, ma dla *B* – członka granfalonu – niezwykle ważny, bo rozstrzygający wszystko, podtekst. O patologii tego typu granfalonu świadczy fakt, iż dokładnie to samo zdarzenie *B* jest gotowa przedstawić na dwa wykluczające się sposoby. Gdy okaże się, że bandyta jest z San Diego, zacznie pomniejszać zbrodnię, usprawiedliwiać bandziora i obarczać ofiarę winą za sprowokowanie tragedii. Zupełnie inną relację usłyszymy od *B*, gdy okaże się, że bandyta jest z Kansas City. Wówczas, usłyszymy pełną oburzenia wypowiedź, z której jasno wynika, że bandzior jest bandziorem (oczywiste stwierdzenie nieosiągalne jednak dla osoby *B* w poprzedniej wersji), a ponadto, że dla osoby *B* zawsze najważniejsze są wartości moralne [Łukowski 2012, s. 279–280].

Psychologowie społeczni badający zjawisko granfalonu zgodnie podkreślają, iż w tej groźnej postaci prowadzi on do dehumanizacji w świadomości członków granfalonu każdej osoby z grupy zewnętrznej [Aronson i Pratkanis 2003, s. 190–191]. Przypomnijmy, że nie ma tu żadnego znaczenia, czy dana osoba jest w rzeczywistości wrogiem – ona nie ma tu nic do powiedzenia. O jej statusie „wroga” decyduje osoba definiująca granfalon, a więc manipulator. W rezultacie osoba myśląca granfalonem nie potrafi przyznać, że komuś dzieje się krzywda, gdyż krzywdzona osoba, skoro jest spoza granfalonu nie

korzysta z tych samych praw, co jego członkowie. Jedni mają pełnię praw podczas, gdy pozostali nie mają żadnych. Naturalnie, z obowiązkami, na ogół jest odwrotnie. Przy czym, nie obowiązuje tu prosta zasada, że normy stosuje się wobec członków granfalonu, a wobec innych tych norm się nie stosuje. Problem jest bardziej złożony i wymaga odrębnego omówienia. Co więcej, wnioski płynące z tej analizy jasno pokazują, że dehumanizacja nie dotyczy jedynie wskazanych w granfalonie wrogów. Przecież człowiek oceniający ludzi i zdarzenia przez pryzmat granfalonu zachowuje się jak członek stada, a nie społeczności ludzkiej, której relacje bazują na przestrzeganiu prawa. W tym sensie, dehumanizacja obejmuje nie tylko członków grupy zewnętrznej, ale może nawet w pierwszym rzędzie, członków granfalonu.

Wracając do przykładu, degradacja osobowości *B* zaczyna się od przy-
mykania oczu na zło, ale niestety na tym się nie kończy. Tolerowanie zła wskazuje, że *B* wkroczyła na drogę, której etapami są:

- przymykanie oczu na zło,
- tłumaczenie zła,
- usprawiedliwianie zła,
- uzasadnianie zła,
- „dowodzenie”, że tak naprawdę zło nie jest złem,
- angażowanie się po stronie zła,
- wspieranie zła, bo przecież nie jest ono już złem,
- uczestnictwo w czynieniu zła, bo przecież nie jest ono już złem,
- sprawstwo kierownicze w czynieniu zła, bo przecież nie jest ono już złem.

Co gorsza, cechą charakterystyczną granfalonu jest to, że osoba nim za-
każona na każdym z tych etapów odczuwa autentyczną radość z faktu, iż zło
się dokonuje, gdyż dokonuje się ono przecież na jego znenawidzonym wrogu.
Paradoksalnie, ta emocjonalna strona granfalonu podważa opinię, że ofiara
manipulacji jest osobą działającą nieracjonalnie. Zauważmy bowiem, że skoro
w ofierze manipulacji rozniecono patologiczną emocję „bezinteresownej”, bo
niczym nie uzasadnionej nienawiści do kogoś, to znaczy, że w osobie tej
wzbudzone zarazem potrzebę zaspakajania tej emocji. A przecież człowiek dla
zaspokojenia odczuwanych przez siebie potrzeb emocjonalnych potrafi
ponieść nawet niemałe koszty i w wielu przypadkach nie ma w tym nic
nieracjonalnego. Często, kosztami tymi są ceny biletów na przedstawienie, czy
koncert ulubionego zespołu, trudy podróży i różne wydatki z nią związane,

spory koszt zakupu przedmiotu mogącego wzbogacić posiadaną kolekcję itp. W przypadku granfalonu, wciąż niedająca się w pełni zaspokoić nienawiść też ma swoją wartość a przez to i cenę, którą ofiara manipulacji jest gotowa zapłacić za jej zaspokojenie, bo właśnie po to manipulator stworzył ściśle zdefiniowany konkretny granfalon. Naturalnie, dla kogoś spoza granfalonu, nie tylko cena może wydawać się wygórowana, ale już samo płacenie jakiegokolwiek ceny w imię nienawiści może być nie do przyjęcia. To właśnie z tego powodu, ofiary manipulacji uchodzą za osoby nie tylko gotowe do działań nieracjonalnych i sobie szkodzących, ale za tych, którzy tego typu działania faktycznie wspierają a nawet podejmują. Reasumując, prosta odpowiedź na pytanie, czy postawa ofiary manipulacji jest racjonalna, czy nie, nie jest prosta i zależy od tego jak rozumieć racjonalność. Upada bowiem teza, że ofiara manipulacji daje się z radością okradać manipulatorowi nie mając z tego faktu żadnej korzyści. Naturalnie, ofiara manipulacji już z samej swej natury jest stworzona do bycia jawnie okradaną przez manipulatora. Jeśli jednak zaspokojenie pragnienia skrzywdzenia kogoś, kogo manipulator nauczył ofiarę manipulacji nienawidzić jest dla niej warte strat materialnych, to mamy tu do czynienia z działaniem, którego nieracjonalność postępowania ofiary manipulacji wynika nie z faktu jej zgody na bycie okradaną, ale z tego, że nieracjonalnym jest właśnie ponoszenie kosztów zaspokojenia nieuzasadnionej niczym nienawiści.

Nie sposób nie przytoczyć jako przykładu jednego z najmroczniejszych granfalonów, a mianowicie, prawdziwej i masowo odczuwanej nienawiści Niemców do Żydów roznieconej w latach trzydziestych dwudziestego wieku. Dehumanizacja Żydów była ewidentna i niepodlegająca najmniejszej wątpliwości. Była to jednak dehumanizacja jedynie w świadomości zarażonych nienawiścią Niemców. Tymczasem, dehumanizacja Niemców wydaje się być znacznie bardziej oczywista i jak najbardziej obiektywna. Skutkowała ona nie tylko przyzwoleniem tzw. przyzwoitych obywateli do wyrządzania Żydom zła, ale wręcz sprawiała, że do zbrodniczych działań stawali się zdolni ludzie, których nigdy wcześniej nikt by o taką zdolność nie podejrzewał. Smutne i pouczające jest to, że nawet wtedy gdy Trzecia Rzesza została pokonana i gdy ten zbiorowy zbrodniczy obłęd został powstrzymany, nazwany i osądzony, wielu (starych już dzisiaj) Niemców nie zmieniło swoich przekonań, co jest uwiecznione przez reżyserów pracujących dla czołowych europejskich wytwórni filmów dokumentalnych takich jak *Planete*, czy *BBC*. W tych starych ludziach wciąż tli się sympatia i nieukrywana tęsknota do tamtych, przecież obiektywnie przerażających czasów. Siła niszcząca granfalonu zbudowanego na nienawiści jest niemożliwa do przecenienia. Najprościej zauważyć, że zniszczenia dotyczą wrogów granfalonu. Jeśli jednak przyjąć

optykę standardową dla psychologii społecznej, to należy dodać, iż ogromne straty natury emocjonalnej i osobowościowej ponoszą wszyscy członkowie granfalonu a zwłaszcza ci najbardziej w niego zaangażowani. Nie sposób nie dodać, iż trudno wzbudzić w sobie współczucie dla ofiar manipulacji, jednak realność strat moralnych, jakie ponoszą pozostaje faktem niezaprzeczalnym.

ISTOTA GRANFALONU

Istnieje naturalna pokusa, aby za granfalon uznać stowarzyszenia tych ludzi, których poglądy nam się nie podobają. To „treściowe” podejście do tego fenomenu jest z gruntu fałszywe i wypacza sens słowa „granfalon”. Nie takie czy inne poglądy wyznawane przez człowieka decydują bowiem o tym, że myśli on granfalonem, lecz pewna charakterystyczna przyjęta przez niego postawa. Jest nim więc sposób myślenia, a więc struktura mentalna. Innymi słowy o tym, że jakieś myślenie jest sterowane granfalonem decyduje jego forma a nie treść. Ten właśnie problem, dotyczący nazwy „granfalon” jest analogiczny do podobnego, który wiąże się z nazwą „stereotyp”, czy „teoria spiskowa”. Nie treści sądów rozstrzygają o tym, że jakieś konstrukcje mentalne tworzą stereotyp, czy teorię spiskową, lecz swoista struktura logiczna tych konstrukcji, rozstrzygająca, czy dane myślenie faktycznie jest podporządkowane stereotypowi, granfalonowi, czy wreszcie może uchodzić za spiskowe [por. Łukowski 2014 i 2016].

Cały problem analizowanego tu fenomenu sprowadza się do stosunku osoby myślącej do wartości reprezentowanych normami ogólnymi. Naturalnie, nie ma jednego zespołu wartości, który byłby akceptowany przez całą społeczność. Nawet ludzie należący do tego samego kręgu kulturowego mogą różnić się znacznie poglądami i faktycznie różnią się nimi – nie ma w tym niczego niezwykłego. Oczywiście, różnice dotyczą także norm, wyrażających określone wartości: nie zabijaj, nie kradnij, nie upokarzaj itd. Skoro istota granfalonu nie tkwi w treści głoszonych sądów, to najwyraźniej odmiennosć wyznawanych wartości nie ma znaczenia dla odróżnienia granfalonu od stowarzyszenia, którego członkowie nie są ofiarami tego typu manipulacji. Różnica jest formalnej natury. Chodzi o „rozdwojoną” postać norm ogólnych. Normy te, skoro są ogólne, to znaczy, że w świadomości osoby je uznającej, obowiązują każdego członka społeczności. Nie znaczy wcale, że tak faktycznie jest, czy musi być w rzeczywistości. Chodzi tu jednak o postawę osoby wyznającej normę a nie jedynie jej słowne deklaracje: jeśli wyznaję normę zakazującą upokarzania ludzi, to stosuję ją do każdego człowieka, a nie jedynie do wybranych, podczas gdy pozostali mogą być za moim przyzwoleniem poniżani. Naturalnie, nie chodzi tu o wymuszanie pożądaných postaw.

To, że jakaś norma dotyczy każdego człowieka jest jedynie przekonaniem osoby tę normę wyznającej, podkreślmy, przekonaniem, które winno mieć swoje konsekwencje w życiu tej właśnie osoby. Jest to sytuacja standardowa, a wobec rozważanego tu zjawiska granfalonu, chciałoby się dodać, zdrowa.

Niestety, ta zdrowa sytuacja nie ma miejsca w przypadku myślenia granfalonem. Jego istotą jest właśnie, wspomniane wcześniej „rozdzielenie” w podejściu do norm ogólnych. Mamy wówczas do czynienia z tzw. podwójnymi standardami. Jedną grupę, stanowią normy obowiązujące, dotyczące, chroniące, przysługujące osobom z własnego granfalonu. Drugą, te normy, które dotyczą „wrogów”, a więc ludzi z grupy zewnętrznej, których Aronson określił, jako wskazanych przez przywódcę granfalonu do nienawidzenia [Aronson i Pratkanis 2003, s. 269]. Każda norma z jednej grupy ma swój odpowiednik w drugiej. W każdej takiej parze sprzecznych lub wzajemnie niezgodnych w słabszym sensie norm jedna jest wypaczeniem drugiej, przy czym nie można stwierdzić, że jedna grupa w całości stanowi zbiór norm właściwych, których wypaczenia tworzą grupę drugą. Tak prosta reguła tu nie obowiązuje. Wystarczy rozważyć dwa przykłady. W pierwszym, ktoś myślący granfalonem, na wieść o tym, że poniżono jakiegoś człowieka, cieszy się, gdy człowiek ten okazuje się być z grupy zewnętrznej, będzie zaś oburzony, gdy okaże się, że poniżony człowiek jest z jego granfalonu. Oznacza to, że w świadomości człowieka z granfalonu norma „nikt nie może być upokarzany” chroni jedynie ludzi z granfalonu. Podkreślmy, że jak najbardziej norma ta jest społecznie pożądana. Jednocześnie, ten sam człowiek wobec „wrogów” stosuje normę będącą wypaczeniem tej właściwej, a więc nową zasadę: „ludzi z grupy zewnętrznej można a nawet należy upokarzać”. Przykład ten można spuentować stwierdzeniem następującym, jeśli jakaś norma chroni czyjeś wartości lub daje komuś jakiś przywilej, to obowiązuje ona tylko wobec ludzi z granfalonu, zaś jej zaprzeczenie staje się (wypaczoną) normą dotyczącą ludzi z grupy zewnętrznej. Odwrotnie jest z tymi normami, które nakładają na ludzi obowiązki lub ograniczają ich w działaniu. Dla przykładu wystarczy rozważyć normę „nikomu nie wolno, ani brać, ani domagać się łapówki”. Człowiek myślący granfalonem natychmiast ograniczy tę właściwą przecież normę do stosowania wobec ludzi grupy zewnętrznej. Każdego zaś łapówkarza z granfalonu będzie karkołomnie usprawiedliwiał, w myśl nowej wypaczonej normy: „człowiek z granfalonu może zarówno brać łapówkę, jak i się jej domagać”. Tworząc medialnie tego typu granfalon można wykreować społeczną akceptację korupcji, a w najlepszym razie obojętność na nią dużej części społeczeństwa. W konsekwencji ludzie podatni na medialną manipulację sami będą wymyślać standardowe i oczekiwane „uzasadnienia”: „przecież wszyscy

biorą”, „na jakim ty świecie żyjesz?”, „korupcja istnieje także w krajach o starej demokracji”, „z korupcją jeszcze nikt nigdy nie wygrał” itp.

Chcąc uchwycić strukturę myślenia granfalonem, rozważmy trzy poniższe schematy reprezentujące te przekonania, które są normami. Jak widać, osoby A i B różnią się przekonaniami, jednak żadna z nich nie jest zainfekowana granfalonem. Naturalnie, formuła $\exists x \neg J(x)$ nie reprezentuje normy ogólnej, lecz została uwzględniona w zestawie norm uznawanych przez B , aby zilustrować przypadek, w którym niektóre poglądy A i B są wzajemnie sprzeczne. Nietrudno też zauważyć, że C wyznaje zespół norm strukturalnie odmienny od zespołów norm dwóch pozostałych osób.

<i>Normy uznawane przez A</i>	<i>Normy uznawane przez B</i>	<i>Normy uznawane przez C</i>
$\forall x (P(x) \wedge S(x))$ $\forall x (\neg R(x) \rightarrow Z(x))$ $\forall x W(x)$ $\forall x, y RA(x, y)$ $\forall x J(x)$ $\forall x (R(x) \rightarrow H(x))$	$\forall x (P(x) \rightarrow S(x))$ $\forall x (\neg R(x) \rightarrow Z(x))$ $\forall x W(x)$ $\forall x Q(x)$ $\exists x \neg J(x)$ $\forall x (R(x) \leftrightarrow O(x))$	$\forall x T(x)$ $\forall x \neg J(x)$ dla $x \in G$: $O(x)$ $\neg W(x)$ $P(x) \rightarrow S(x)$ $\neg R(x) \rightarrow Z(x)$ $Q(x) \vee S(x)$ $R(x) \leftrightarrow O(x)$ dla $x \in {}^wG$: $\neg O(x)$ $W(x)$ $P(x) \rightarrow \neg S(x)$ $\neg R(x) \wedge \neg Z(x)$ $Q(x)$ $\neg(R(x) \leftrightarrow O(x))$

Nie wszystkie normy uznawane przez C mają postać patologiczną – w tym przypadku dwie pierwsze. Trudno bowiem przypuszczać, że wszystkie normy występują wyłącznie w wypaczonych postaciach, chociaż wykluczyć tego nie można biorąc pod uwagę, wspomniany dalej, totalny charakter myślenia granfalonem. Poza dwiema pierwszymi, każda pozostała norma, zgodnie z zasadą omówioną wyżej, ma dwie postacie: właściwą i patologiczną. W schemacie został uwzględniony fakt, iż wypaczenie danej właściwej normy nie musi mieć postaci negacji tejże normy. Może ona w jakiś inny sposób uchylać normę właściwą, w zależności od aktualnej potrzeby C wytłumaczenia

tego, czego przecież nie powinno się nawet próbować tłumaczyć, np. korupcji, czy upokarzania innych. Jeśli więc, jakaś właściwa norma ma postać $P(x) \rightarrow S(x)$ dla $x \in G$, to jej uchylenie nie musi być negacją tejże implikacji, ale może mieć postać np. $P(x) \rightarrow \neg S(x)$, naturalnie, dla $x \in „W”G$. Podsumowując problem strukturalnego wyrażenia granfalonu należy wyraźnie podkreślić, że wskazane w tabeli norm ogólnych dla osoby C schematy, w żadnym razie, nie reprezentują oficjalnego stanowiska głoszonych przez C . Gdyby spytać C o wyznawane normy, z pewnością bez zająknięcia wyrecytuje normy w ich właściwych pełnych postaciach – pełnych, czyli takimi, w których dziedziny kwantyfikatorów nie mają wiadomych ograniczeń. Tabela wyraża więc zasady, według których C faktycznie postępuje i ocenia rzeczywistość ale niekoniecznie musi się do tego przyznawać.

Jak widać, członek granfalonu nie musi charakteryzować się tym, że nie ma w jego zbiorze przekonań żadnych norm ogólnych. Niektóre, naturalnie te niezwiązane z istotą granfalonu mogą zostać zachowane. Należy jednak pamiętać, iż myślenie granfalonem ma cechy myślenia totalnego w tym sensie, że obejmuje wszystkie możliwe dziedziny rozważań członka granfalonu. Nigdy nie może on być pewny, że jakaś kwestia, w bliższej lub dalszej perspektywie nie okaże się związana z granfalonem⁹. Dlatego, człowiek taki jest stale czujny i nie pozwala sobie na swobodę myśli. Powtórzmy, że postawa ta jest zupełnie typowa dla osoby kontrolującej swoje myśli, a wykreowanie tego typu ludzi jest skutkiem stosowania technik służących kreowaniu tych postaci granfalonu, które wywierają najgłębszy wpływ na psychikę. Jednak najbardziej fundamentalnym wskaźnikiem ujawniającym myślenie granfalonem jest opisana wyżej dwoistość stosowanych w rzeczywistości norm. Zaletą tego wskaźnika jest to, iż umożliwia on stosunkowo łatwe rozpoznanie ofiary manipulacji.

Istnieje jeszcze inny łatwy do zaobserwowania wskaźnik bycia osobą zmanipulowaną. Otóż, konieczność nieustannego wybielania postaw nagananych, jeśli tylko dotyczą one osób z granfalonu wraz z krytykowaniem postaw godnych pochwały, jeśli cechują osoby grupy zewnętrznej pociąga za sobą tzw. odwrócenie wartości, czyli stałe kreowanie takiego obrazu świata, w którym uczciwy jest nieuczciwym, a nieuczciwy uczciwym, mądry głupcem, a głupiec mędrce, cham kulturalnym, a kulturalny chamem itd. [por. Łukowski 2012, s. 284]. Zabieg ten ma uchronić ofiarę manipulacji przed przyznaniem się do tego, że atrakcyjną dla niej jest osoba nieuczciwa, skorpumpowana, głupia, niekompetentna, nierozgarnięta, pazerna, prymitywna, ordynarna, niepotrafiąca się sensownie wysławiać a godnym potępienia jest

⁹ Patrz druga część przypisu 4.

ktoś przyzwoity, uczciwy, wykształcony, mądry, taktowny, elokwentny, kulturalny. W ten sposób, *C* chroni swój obraz we własnych oczach – nie musi przyznawać się przed sobą, że popiera zło w jakimkolwiek jego przejawie.

Na koniec charakterystyki myślenia granfalonem podkreślmy, iż najsłabszą przed nim ochroną jest przestrzeganie systemu wartości. Ponieważ granfalon jest niezależny od treści, jasno widać, że nie jest istotne, który system wartości człowiek wybierze, byleby tylko go konsekwentnie przestrzegał. Wyznając i konsekwentnie stosując jakimkolwiek system wartości reprezentowany przez normy ogólne człowiek jest odporny na granfalon. Ponadto, dla tak funkcjonującej osoby, granfalon jawi się jako zjawisko w oczywisty sposób głęboko patologiczne.

LITERACKI EPILOG

Poczynione kilkakrotnie w tekście odniesienie omawianej problematyki do zbrodni nazistowskich, które w istocie nie tylko stały się możliwe dzięki stworzeniu granfalonu, ale dzięki niemu były masowo popełniane przez tzw. „przyzwoitych obywateli” może sprawić, że fenomen ten będziemy kojarzyć jedynie z dużymi grupami społecznymi. Dlatego, dla przeciwwagi, warto odwołać się do krótkiego opowiadania „Milczenie”, którego autorem jest Haruki Murakami. Głównym bohaterem jest biznesmen, pan Osawa. Wspomina on swój ostatni rok w liceum, kiedy to padł ofiarą Aokiego – kolegi z klasy, w opowiadaniu wprost nazywanego manipulatorem. Pomijając całą intrygę, z którą czytelnik z łatwością może się zapoznać, z punktu widzenia naszego problemu, warto skupić się na konsekwencjach działań Aokiego. Otóż, udało mu się wzbudzić do Osawy niesprawiedliwą, bo niczym nie uzasadnioną nienawiść wszystkich uczniów szkoły i wszystkich nauczycieli. Metodą prześladowania niesłusznie napiętnowanego ucznia stało się milczenie. Żaden uczeń i żaden nauczyciel nie odzywali się do Osawy, nawet go nie dostrzegali. Czytanie listy obecności było jedynym momentem, w którym słyszał jak ktoś wypowiada jego imię. W konsekwencji Osawa został doprowadzony na skraj wyczerpania psychicznego i fizycznego – brak snu i apetytu oraz stały silny stres sprawiły, że nie chciał dalej żyć. Opowiadanie to w dobitny sposób każe zwrócić nam swoją uwagę na to, iż w rozważaniach na temat manipulacji nie wolno ograniczać się jedynie do relacji manipulator – ofiara manipulacji. Jasno widać, że manipulatorem jest Aoki, zaś jego ofiarami uczniowie i nauczyciele szkoły. A co z faktyczną ofiarą, czyli samym Osawą, za sprawą manipulatora prześladowanym przez ofiary manipulacji? Opowiadanie to przypomina pewną ważną prawdę: manipulator manipuluje swoimi ofiarami, aby coś zyskać. Tym czymś, może być zniszczenie swojego przeciwnika, czy

wyimaginowanego jak w tym przypadku rywala. Manipulator może wykreować granfalon, którego skutkiem niekoniecznie ubocznym jest przecież stworzenie grupy zewnętrznej, a więc np. wskazanie wroga, czyli osoby, której manipulator się boi lub jej zazdrości. Pozostając pozornie z boku, zniszczenie swojego wroga przeprowadza rękami swoich ofiar, czyli ludzi, nad którymi w pełni zapanował. Tak, oto, słowami Osawy, Murakami charakteryzuje bezwzględne dzięki swej bezmyślnej emocjonalności ofiary manipulacji:

Nie boję się takich ludzi jak Aoki. Prawdopodobnie wszędzie tacy są. Już nie zawracam sobie nimi głowy. Kiedy widzę kogoś takiego, staram się pod żadnym pozorem nie mieć z nim nic wspólnego. Od razu potrafię rozpoznać ten typ ludzi. A jednocześnie w pewnym sensie ich podziwiam. Umiejętność przyczajenia się i czekania na właściwy moment, umiejętność wykorzystania tego momentu, umiejętność naprawdę sprytnego manipulowania ludźmi, podburzania ich – nie każdy to potrafi. Ja tego nie cierpię do tego stopnia, że robi mi się niedobrze, ale przyznaję, że to jednak są jakieś umiejętności. Naprawdę boję się ludzi, którzy bezkrytycznie przyjmują to, co mówi im taki Aoki, i wierzą mu. Takich, co to sami niczego nie tworzą, niczego nie rozumieją, ale dają się podpuścić wygadnemu facetowi o łatwych do zaakceptowania poglądach i zaczynają działać jako grupa. Ani na sekundę, ni krztynę się nie zastanowią, czy aby się nie mylą. Takich ludzi, którym nawet nie przyjdzie do głowy, że mogą kogoś bezsensownie, nieodwracalnie zranić. Nie biorą żadnej odpowiedzialności za ewentualne skutki swojego postępowania. Takich ludzi się naprawdę boję [Murakami 2012, s. 349–350].

Ludzie granfalonu są silni tak długo, jak długo działają w grupie. Poza nią tracą orientację, tracą też siłę. Jednak posługiwanie się nimi przez manipulatora, zawsze jako grupą jest niezwykle skuteczne¹⁰. Obok dwóch tradycyjnych grup społecznych: *homo sapiens* i *homo planta* (ta druga grupa tworzy tak zwaną masę); pojawia się wówczas, trzecia grupa, *homo canis*¹¹, tych którzy zastrasząc *homo sapiens* mają go podporządkować manipulatorowi. Oni, bez względu na okoliczności zawsze są w stanie, zupełnie spontanicznie a tym bardziej na rozkaz, albo atakować, albo się łączyć. Tak jak psy reagują tylko na hasło, będące albo nazwą granfalonu, albo nazwą „wroga”. Gdy manipulator mówi „bierz go”, atakują, gdy każe się łączyć, łączą się. Tak jak psy, nie zastanawiają się, czy atakowana osoba faktycznie na to zasługuje a wielbiona rzeczywiście jest godna szacunku. Omówione wyżej dwa prawa w zupełności wystarczają im dla zdefiniowania ich myślenia o tak sztucznie podzielonym na

¹⁰ Historycy podkreślają, że Gestapo nie miało sukcesów tak długo, jak długo nie uzyskało masowego wsparcia w społeczeństwie.

¹¹ Starożytni Rzymianie mianem *canis* określali człowieka bezwstydnego lub uszczypliwego, pasożyta, pieczeniara, pochlebcę [por. *Słownik łacińsko-polski*, PWN, 1979].

dwie części świecie. Zawsze, ich działanie zależy od tego, czy manipulator uzna kogoś na członka grupy wewnętrznej, czy zewnętrznej, czyli od tego której z dwóch etykietek użyje wobec danej osoby. *Homo canis* zawsze będą wśród nas. Nie zawsze jednak zostają zorganizowani w grupę. Jednak rola społeczna *homo canis* w ujarzmianiu *homo sapiens* to już inna historia.

BIBLIOGRAFIA

- Aronson, E., Pratkanis, A. R. (2003), *Wiek propagandy (Age of Propaganda)*, tłum. J. Radzicki i M. Szuster. Państwowe Wydawnictwo Naukowe.
- Łukowski, P. (2012), *Logika praktyczna z elementami wiedzy o manipulacji*. Warszawa, Wolters Kluwer.
- Łukowski, P. (2014), *Myślenie stereotypem – skutek manipulacji czy logiczna konieczność?*, [w:] E. Starzyńska-Kościuszko, A. Kucner, i P. Wasyluk (red.) *Festiwal Filozofii*, t. 6: *Oblicza współczesności*. Olsztyn, Wydawnictwo IF UWM, s. 595–606.
- Łukowski, P. (2016), *Sens wyrażenia „teoria spiskowa”, czyli jak odróżnić teorię spiskową od niespiskowej*. „Hybris” 33, open access: <http://magazynhybris.com/index.php/component/content/article/11-archiwum/56-hybris-33-2015>.
- Murakami, H. (2012), *Milczenie (Zō no shōmetsu)*, tłum. A. Zielińska Elliott, [w:] *Zniknięcie słońca*. Warszawa, Muza SA, s. 331–350.
- Vonnegut, K. (2012), *Kocia kołyska (Cat's Cradle)*, tłum. L. Jęczyk. Warszawa, Albatros.
- Witkowski, T. (2006), *Psycho-manipulacje*. Taszów, Wydawnictwo Moderator.
- Zimbardo, P. (2012), *Efekt Lucyfera (The Lucifer Effect. How Good People Turn Evil)*, tłum. A. Cybulko, J. Kowalczevska, J. Radzicki i M. Zieliński. Państwowe Wydawnictwo Naukowe.

(UN)THINKING BY GRANFALOON

(Abstract)

Although granfaloona is one of the most important techniques of psycho-manipulation, this phenomenon is still ill-known even among experts of communication theory. Thinking by granfaloona seems to be fatal for sanity and personal integrity for its users as well as for the society. Knowledge about granfaloona enables a successful analyze of such terrifying mass murders like Holocaust.

KEYWORDS

Granfaloona, manipulation, minimal group paradigm, Holocaust, Murakami.

Janusz Maciaszek
Katedra Logiki i Metodologii Nauk
Uniwersytet Łódzki
januszm@uni.lodz.pl

TRZY TYPY MANIPULACJI Z PUNKTU WIDZENIA TEORII DZIAŁANIA

ABSTRAKT

Manipulację można rozumieć jako nadużywanie wpływu na innych. Termin „nadużywanie” jest jednak na tyle niejasny, że nie w każdym przypadku możemy rozstrzygnąć czy faktycznie mamy do czynienia z nadużywaniem wpływu, czy też wpływ wywierany na innych jest dopuszczalny lub uzasadniony. W pracy wyróżnia się trzy typy działań polegających na wywieraniu wpływu na innych ludzi. Teoretyczną podstawę tego rozróżnienia stanowi teoria działania Donalda Davidsona, w szczególności zaś wprowadzonego przezeń pojęcia powodu działania oraz sylogizmu praktycznego. Pierwszy typ polega na modyfikowaniu względnie stałych przekonań, preferencji i wartości. Działania drugiego typu polegają na zmianie postaw żywionych w danym miejscu i czasie, np. wpływaniu na doraźne chęci i przekonania na temat sytuacji, w której znajduje się poddana tym działaniom osoba. W trzecim typie działań nie chodzi o modyfikację jakichkolwiek postaw (stałych lub doraźnych), lecz o skłonieniu danej osoby do zachowania *akratycznego*, tj. manifestującego słabość woli. Rozróżnienie to pozwala przynajmniej częściowo doprecyzować na czym polega nadużycie, które pozwala uznać działanie danego wyróżnionego typu za przejaw manipulacji.

SŁOWA KLUCZOWE

Działanie, intencja, manipulacja, postawa propozycjonalne, powód działania, przyczynowość, sprawca, sylogizm praktyczny, zamiar.

UWAGI WSTĘPNE

Jednym z problemów teorii manipulacji jest zdefiniowanie samego terminu „manipulacja”. Ze względu na wielość znaczeń tego terminu, z którymi można się spotkać w literaturze, punktem wyjścia niniejszych rozważań będzie podejście reprezentowane przez van Dijką w artykule *Discourse and Manipu-*

lation [van Dijk 2006]. Przez manipulację rozumie on wywieranie i nadużywanie wpływu na innych:

(...) manipulacja implikuje działanie w formie nielegalnego wpływu (*illegitimate influence*) za pomocą środków dyskursywnych: manipulatorzy skłaniają innych, aby uwierzyli w coś lub czynili rzeczy, które leżą w interesie manipulatora i wbrew najlepszemu interesowi manipulowanego [tamże, s. 360].

Manipulacja w rozumieniu van Dijka realizuje się przede wszystkim poprzez „tekst i mowę” co nie wyklucza możliwości użycia innych środków: „obrazów, fotografii lub innych mediów” [tamże].

W słowach „aby uwierzyli w coś lub czynili rzeczy” mowa jest zarówno o postawach propozycyjalnych, w tym przypadku o przekonaniach, jak i o działaniach, co stanowi punkt wyjścia niniejszych rozważań. Działania ludzkie są z definicji intencjonalne¹, co oznacza, mówiąc niezbyt precyzyjnie, że uwikłane są w pewne pragnienia, wartości, przekonania i preferencje, zaś brak tego uwikłania oznacza, że człowiek jedynie uczestniczymy w jakimś zdarzeniu. Modyfikacja postaw podmiotu niewątpliwie wpływa na modyfikację jego przyszłych działań. Dlatego też celem manipulatora jest przede wszystkim modyfikacja działań podejmowanych przez osoby manipulowane, zaś zmiana postaw propozycyjalnych stanowi środek, który do tego prowadzi. Jednym z podstawowych celów tego artykułu jest wyjaśnienie, na czym polega wspomniane uwikłanie postaw w ludzkie działania. Rozwiązanie Van Dijka nie wyjaśnia do końca problemu uwikłania postaw w działania, gdyż odwołuje się do niejasnego i przedteoretycznego pojęcia kontroli:

Manipulowanie ludźmi obejmuje manipulowanie ich umysłami, tj. przekonaniami ludzi, takimi jak wiedza, opinie i ideologie, które z kolei kontrolują ich działania [tamże, s. 365].

To, że postawy propozycyjalne w pewnym sensie kontrolują ludzkie działania jest oczywiste. Aby jednak lepiej zrozumieć wpływ manipulatora na działania manipulowanego poprzez modyfikację postaw propozycyjalnych należy dokładnie wyjaśnić owo pojęcie. Dlatego też w artykule tym zostanie zaproponowany pewien aparat teoretyczny, który pozwala opisać i analizować wpływ wszelkich zabiegów manipulacyjnych na działania osoby manipulowanej poprzez modyfikację jej postaw propozycyjalnych. W tym celu odwołuję się do przyczynowej teorii działania Donalda Davidsona, która – moim

¹ Zamiast terminu „intencjonalny” można użyć terminu „zamierzony”. W tym konkretnym przypadku używam pierwszego terminu, gdyż nieco dalej proponuję pewną różnicę znaczeniową między tymi terminami.

zdaniem – jest w stanie wyjaśnić wspomniane pojęcie kontroli przez odwołanie się do związku przyczynowego. Proponowane tu podejście jest raczej filozoficzne, nie zaś kognitywne lub psychologiczne. Nie chodzi tu zatem o badanie szczegółowych technik manipulacyjnych, ale raczej o odpowiedź na „transcendentalne” pytanie „Jak wpływanie na drugiego człowieka jest w ogóle możliwe?” Dodatkowo proponuje się pewną typologię zabiegów manipulacyjnych, która jest rezultatem przyjętych założeń. Jak się zdaje typologia ta jest dobrze egzemplifikowana przez wiele zabiegów manipulacyjnych, z którymi można się spotkać zarówno w życiu publicznym, jak i w marketingu.

Odróżnienie manipulacji od innych zabiegów kształtowania ludzkich postaw jest względne i ma raczej charakter ocenny. Ocena czy doszło do manipulacji może być inna z pozycji „manipulatora”, a inna z pozycji „manipulowanego”. Przyczynowa teoria działania nie ogranicza się do zabiegów manipulacyjnych *sensu stricto* i pozwala analizować również wszelkie oddziaływania na ludzkie postawy i działania, nawet te neutralne lub nawet pozytywne z etycznego punktu widzenia. Dlatego też będę wprawdzie pisał o manipulacji, ale większość proponowanych rozstrzygnięć odnosi się również do oddziaływań niemaniulacyjnych. Można zatem uznać, że ograniczenie się do manipulacji ma jedynie charakter uproszczenia. Przedstawione tu przyczynowe podejście do kształtowania postaw i wpływania na działania ludzkie pozwala wyjaśnić nie tylko oddziaływania językowe, ale również oddziaływania za pomocą dowolnych środków pozajęzykowych, gdyż oddziaływanie za pomocą środków językowych jest tylko jednym z wielu możliwych oddziaływań przyczynowych podejmowanych przez manipulatorów.

Cel pracy jest czysto teoretyczny, jednak w celach ilustracyjnych odwołam się do kilku przykładów, głównie związanych z zabiegami reklamowymi oraz marketingowymi, które można – nieco żartobliwie – określić jako czyste przypadki manipulacji, gdyż skłaniają nas do działań, czyli zakupów, zazwyczaj wbrew naszemu „najlepszemu interesowi”². Co więcej przykłady z zakresu reklamy i marketingu dobrze ilustrują omawiane w tym artykule trzy typy manipulacji.

² Pomysł zastosowania teorii działania Davidsona do analizy manipulacji nasunął mi się podczas seminariów z moją doktorantką mgr Alicją Markiewicz, które przedstawiała mi różne rodzaje zabiegów marketingowych i reklamowych. Za przykłady te jestem jej bardzo wdzięczny.

ZDARZENIA I PRAWA PRZYCZYNOWE

Zanim przejdziemy do omówienia kategorii działania w filozofii Davidsona należy poświęcić nieco uwagi ogólnym założeniom jego filozofii. Donald Davidson był jednym z nielicznych współczesnych filozofów, który miał ambicje stworzenia całościowego systemu filozoficznego, w którym poczesne miejsce zajmowała filozofia języka i filozofia działania. Fundament ontologiczny jego filozofii stanowią dwa niedefiniowalne pojęcia: indywidualnych obiektów oraz zdarzeń. Między zdarzeniami, które można ogólnie określić jako zmiany, w których uczestniczą indywidualne obiekty, mogą zachodzić relacje przyczynowe³. Szczególnym rodzajem zdarzeń są działania ludzkie. Zdania opisujące związki przyczynowe między pojedynczymi zdarzeniami mają postać „Zdarzenie *A* jest przyczyną zdarzenia *B*” lub „Zdarzenie *A* spowodowało zdarzenie *B*”.

Davidson uznawał zasadę domknięcia przyczynowego, która głosi, że każde zdarzenie ma przyczynę. Jeżeli przyjmiemy, że zmiana postaw propozycyjalnych jest zdarzeniem (bo jest zmianą zachodzącą w indywidualnym obiekcie), to zgodnie z zasadą domknięcia przyczynowego zmiana taka ma również swoją przyczynę. W szczególności przyczyną tej zmiany może być działanie manipulatora, które również jest pewnym zdarzeniem. W związku z tym szczegółowego wyjaśnienia wymaga kilka problemów, którymi zajmę się w kolejnych paragrafach artykułu:

- 1) Co to jest działanie i czym się różni od zdarzeń, które działaniami nie są?
- 2) Co to jest zdarzenie psychiczne i czy zdarzenie psychiczne jest działaniem?
- 3) Czy zmiany postaw propozycyjalnych manipulowanego są zdarzeniami psychicznymi i działaniami?
- 4) Czy zmiana postaw manipulowanego może być przyczyną jego dalszych działań?
- 5) Czy działanie manipulatora może być przyczyną jakiś działań manipulowanego bez zmiany jego postaw propozycyjalnych?

Zanim odpowiemy na te pytania wyjaśnimy pewien problem natury filozoficznej o praktycznych konsekwencjach. Zasada domknięcia przyczynowego bywa niekiedy błędnie utożsamiana z tezą determinizmu. Teza determinizmu (w ujęciu Davidsona) głosi, że dla dwóch dowolnych zdarzeń, z których pierwsze jest przyczyną drugiego, istnieje (nomologiczne) prawo przyczyno-

³ W szczególności zdarzeniem może być po prostu zmiana zachodząca w indywidualnym przedmiocie, np. w układzie nerwowym człowieka.

we, które pozwala przewidzieć skutek, o ile zaszła przyczyna. Przy takim sformułowaniu tej tezy, Davidson jest niewątpliwie zwolennikiem tezy determinizmu. Czy oznacza to, że zdaniem Davidson możliwe byłyby ściśle „prawa manipulacji”, równie niezawodne jak prawa fizyki? Pomimo uznania tezy determinizmu, Davidson odpowiedziałby na to pytanie negatywnie.

Aby to wyjaśnić zauważmy, że prawa przyczynowe formułowane są zawsze w języku, zaś relacja przyczynowa zachodzi między zdarzeniami obiektywnie, tj. niezależnie od tego, w jakim języku je opiszemy. Aby zastosować prawo przyczynowe do zdarzeń będących przyczyną i skutkiem musimy umieć opisać te zdarzenia w języku, w którym sformułowane jest to prawo. Bardzo często zdania opisujące związki przyczynowe między zdarzeniami formułowane są w języku, który uniemożliwia sformułowanie odpowiedniego prawa, co widać wyraźnie w sugestywnym przykładzie:

Żałujemy, że huragan opisany na piątej stronie wtorkowego *Timesa* spowodował katastrofę opisaną na stronie trzynastej środowej *Tribune*. Wówczas zdarzenie opisane na piątej stronie *Timesa* było przyczyną zdarzenia opisanego na stronie trzynastej środowej *Tribune*. Czy możemy szukać praw, które łączą tego rodzaju zdarzenia? [Davidson 1980(1963), s. 17]

W tym miejscu ktoś mógłby zgłosić następujące zastrzeżenie: aby móc przewidywać skutki zdarzeń przy dowolnych ich opisach wystarczy przełożyć owe opisy na język, w którym sformulowano właściwe prawo przyczynowe. Gdyby faktycznie było to możliwe, to mielibyśmy do czynienia (przy założeniu pewnego poziomu wiedzy naukowej) z pełną możliwością przewidywania skutków wszelkich zdarzeń i działań. Istnienie takiej możliwości wzbudza oczywiste opory w przypadku ludzkich działań, gdyż pozwalałaby między innymi na formułowanie całkowicie skutecznych, bo opartych na nomologicznych prawach, reguł manipulacji ludźmi, zaś brak takich praw w chwili obecnej należałoby złożyć jedynie na karb niedorozwoju badań teoretycznych, które nie pozwalają w tej chwili na ich sformułowanie. Jednak możliwość taka wydaje się nie do pogodzenia z przekonaniem, że jesteśmy wolni i nawet jeśli większość ludzi wykazuje tendencję do podejmowania pewnego typu działań lub zmiany przekonań na skutek określonego typu przyczyn (np. zabiegów manipulacyjnych), to zawsze mamy możliwość nie podjęcia owych działań lub podjęcia działań alternatywnych i nigdy nie udaje się zmienić przekonań wszystkich. Oznacza to, że nawet najskuteczniejsze z możliwych metod manipulacji nie mogą z natury charakteryzować się stuprocentową skutecznością. To ostatnie stanowisko podzieliłby również Davidson, gdyż jest ono zgodne z zaproponowanym przez niego oryginalnym rozwiązaniem problemu

wolnej woli. Rozwiązanie to nie stoi w sprzeczności ani z zasadą domknięcia przyczynowego, ani z tezą determinizmu.

Każdy człowiek przeżywa nieustannie zdarzenia psychiczne (akty psychiczne). Każdy czegoś pragnie, coś sobie przypomina, coś dostrzega, w coś wątpi itp.⁴. Davidson stał na stanowisku identyczności zdarzeń psychicznych i zdarzeń fizycznych. Oznacza to, że każdy akt psychiczny jest jednocześnie zdarzeniem fizycznym zachodzącym w układzie nerwowym. A zatem nadochodząca nas chęć zjedzenia reklamowanego batonika jest zdarzeniem, które może być opisane również jako pobudzenie pewnej grupy neuronów. Jednocześnie Davidson stanowczo twierdzi, że możemy wprowadzić utożsamień konkretne zdarzenie psychiczne z konkretnym zdarzeniem fizycznym, ale nie możemy utożsamień żadnej klasy zdarzeń psychicznych z żadną klasą zdarzeń fizycznych, co oznacza nieprzekładalność predykatów psychologicznych na predykaty fizyczne⁵.

Wedle Davidsona w języku psychologii popularnej (tj. w języku postaw propozycyjalnych) nie da się formułować ścisłych praw przyczynowych, lecz da się je formułować w języku fizycznym. Jednocześnie nieprzekładalność predykatów psychologicznych na fizyczne powoduje, że zdarzeń opisanych jako psychiczne nie da się podciągnąć pod ścisłe prawa. W konsekwencji zdarzenia psychiczne są wprowadzone zdarzeniami fizycznymi (monizm), ale są nieprzewidywalne, tj. anomalne, zaś wolność rozumiana jest jako anomalność zdarzeń psychicznych. Oczywiście takie rozumienie wolności prawdopodobnie nie zaspokaja wszystkich naszych intuicji oraz oczekiwań związanych z tym pojęciem, ale z punktu widzenia celów tego artykułu jest całkowicie wystarczające i kontekście tematyki związanej z manipulacją posiada niewątpliwie optymistyczny wydźwięk. Żaden manipulator, specjalista od marketingu, propagandzista lub specjalista od prania mózgów nie może dysponować technikami, które pozwolą mu całkowicie zafundować pragnieniami i wolą wszystkich ludzi, co nie przeczy oczywistemu faktowi, że pewne zabiegi manipulacyjne w przypadku wielu osób mogą być niezwykle skuteczne. Uzasadnienie tezy monizmu anomalnego wykracza poza cele tego artykułu. W tym miejscu warto jednak zwrócić uwagę na obecny w uzasadnieniu tej tezy holistyczny aspekt postaw propozycyjalnych, które tworzą złożoną sieć. Stworzenie modelu owej sieci obejmującego zależności między różnymi rodzajami postaw (przekonań, preferencji, pragnień, uprzedzeń itp.) pozwoli-

⁴ Mowa w tym miejscu o aktach psychicznych, nie zaś o dyspozycjach aktualizowanych przez te akty. Postawy propozycyjalne są dyspozycjami do aktów psychicznych.

⁵ Mamy tu zatem do czynienia z redukcją ontologiczną zdarzeń psychicznych do zdarzeń fizycznych, lecz nie z redukcją pojęciową.

łoby na dokładną analizę poszczególnych technik manipulacyjnych. Zadanie to wykracza jednak poza cele tego artykułu. Warto jednak zauważyć, że w skład sieci postaw wchodzi elementy stabilne (niektóre przekonania, wartości i preferencje) oraz elementy zmienne, które zależą od sytuacji, w której znajduje się podmiot (przelotne pragnienia lub przekonania na temat aktualnego stanu środowiska).

Wprawdzie metafora sieci pochodzi od Davidsona, ale widać wyraźnie, że inspiracje dla niej stanowi wprowadzona przez Quine'a metafora pola sił, która opisuje teorię naukową⁶, podkreślając zarazem jej holistyczny aspekt. Z tego punktu widzenia teorię naukową można określić jako szczególną sieć, która ogranicza się do zawartości przekonań, które można niezbyt precyzyjnie określić jako naukowe. W „centrum” teorii znajdują się, obok praw logiki i matematyki, również prawa przyczynowe. Jednak między tak rozumianą teorią w sensie Quine'a a davidsonowską siecią postaw zachodzi istotna różnica. Jest to różnica języka. Postawy propozycyjne opisywane są w języku psychologicznym, co uniemożliwia idealizację. Zaś to właśnie idealizacja pozwala na formułowanie praw przyczynowych⁷. W konsekwencji praw przyczynowych, zdaniem Davidsona, nie ma.

DZIAŁANIA ORAZ ICH POWODY

Do tej pory była mowa o zdarzeniach psychicznych i ich nieprzewidywalności na podstawie ścisłych praw (anomalizm). W tym paragrafie powiążę zdarzenia psychiczne z działaniami. Okaże się wówczas jasne dlaczego ludzkie działania nie podpadają, przy pewnym ich opisie, pod ścisłe prawa przyczynowe.

Wiemy już, że działania są szczególnego rodzaju zdarzeniami. W artykule *Actions, Reasons, and Causes* [1963] Davidson definiuje działanie poprzez odwołanie się do jego powodu (*reason*) działania. Przez powód konkretnego działania rozumie on następującą parę:

- (a) pewne przed-nastawienie (*pro-attitude*) do działań pewnego typu, (b) wiedzenia (lub wiedzenia, percypowania, zauważania, pamiętania), że to właśnie działanie jest tego typu [Davidson 1980(1963), s. 4].

⁶ Chodzi tu oczywiście o teorie fizyczne.

⁷ Na poziomie języka idealizacja polega na pomijaniu w opisie zdarzenia jego kontekstu, dlatego też prawa fizyki, np. prawa Newtona, są bardzo proste. W przypadku języka psychologii to właśnie kontekst najbardziej nas interesuje. W rezultacie ewentualne prawa psychologii byłyby, w przeciwieństwie do praw fizyki, nieskończenie złożone.

Do (a) Davidson włącza pragnienia, chęci, popędy, poglądy moralne, zasady estetyczne, umowy społeczne oraz wszelkie cele i wartości „o ile mogą być one interpretowane jako postawy sprawcy⁸ skierowane na działania pewnego typu” [tamże]. Przed-nastawienie wyraża zatem pożądaną przez sprawcę cel. Określony cel można usiłować osiągnąć podejmując bardzo różne działania, które różnią się rodzajem podjętych środków. Drugi element pary odpowiada zatem środkiem służącym do osiągnięcia celu, a dokładniej odpowiada przekonaniom sprawcy na ten temat. Przedstawione tu podejście do powodów działania wyraża uwikłanie działania w sieć postaw propozycyjalnych, czego wyrazem jest złożoność opisu powodu działania oraz możliwość podania wielu (prawdziwych) powodów tego samego działania.

Davidson stawia kontrowersyjną i szeroko dyskutowaną tezę głoszącą, że powód działania jest jego przyczyną. W tym momencie napotykamy oczywiście na spory kłopot, gdyż w poprzednim paragrafie była mowa, że przyczynami mogą być jedynie zdarzenia, zaś powód działania został zdefiniowany w kategoriach postaw, czyli dyspozycji do zdarzeń mentalnych. Na taki zarzut Davidson odpowiada, że powodem działania jest faktycznie jakieś zdarzenie mentalne, które jednak trudno nam opisać w sposób nietrywialny, tj. jakoś inaczej niż byciem aktualizacją pewnych postaw. Dlatego też zdarzenia te opisujemy za pomocą pary postaw, którą (łącznie) owo zdarzenie w aktualizuje. Podobnie bywa w przypadku opisów przyczyn zdarzeń typowo fizycznych. Nieznane bliżej przyczyny często opisujemy za pomocą predykatów dyspozycyjnych, np. zarwanie się mostu możemy opisać jako skutek osłabionej konstrukcji, chociaż faktycznie przyczyną jest jakieś zdarzenie, które miało miejsce w owej konstrukcji.

Podanie powodu pełni niewątpliwie funkcję wyjaśniającą, czyli racjonalizuje⁹ działanie. W praktyce prawie nigdy nie podajemy *explicite* pełnego powodu działania, szczególnie gdy cele lub środki są oczywiste i znane. Ponadto podanie pełnego powodu może natrafić na poważne trudności językowe i przybrać niezręczną formę. Aby to zilustrować rozważmy następujący przykład. Na pytanie sędziego dlaczego sprawca ukradł samochód wystarcza skrócona odpowiedź „Bo chciałem zaimponować kolegom”, w której podaje się jedynie przed-nastawienie do działań pewnego typu (chęci imponowania kolegom). Stwierdzenia, że sprawca uważał, że kradzież samochodu jest aktem zaimponowania kolegom jest tutaj zbędne¹⁰. W pełnej

⁸ Angielski termin *agent* tłumacząc konsekwentnie za Kotarbińskim jako „sprawca”.

⁹ Bo podaje powód, czyli rację działania (*reason*).

¹⁰ Oczywiście trywialna, a nawet tautologiczna odpowiedź: „Bo chciałem go ukraść” byłaby zdecydowanie nie na miejscu. Byłby to jednak prawdziwy opis powodu działania.

wersji powód miałby postać następującą: „Chciałem zaimponować kolegom i uważałem, że kradzież tego samochodu będzie zaimponowaniem kolegom”. Nie ma tutaj znaczenia czy koledzy byli świadkami kradzieży, czy też mieli się o niej dowiedzieć później, gdyż „zaimponowanie kolegom” oznacza działanie, którego skutkiem bliższym lub dalszym ma być wzbudzenie uczucie podziwu dla sprawcy. Podobnie zabicie kogoś oznacza działanie, którego skutkiem (natychmiastowym lub następującym za jakiś czas) jest śmierć ofiary. Dlatego też na pytanie o powód wsypania trucizny do czyjeś kawy sprawca może odpowiadać w zależności od okoliczności na wiele sposobów. Gdy śmierć ofiary faktycznie nastąpiła, należałoby podać powód nietrywialny, np. „Bo chciałem odziedziczyć spadek” (przed-nastawienie) lub „Bo myślałem, że to słodzik” (przekonanie). W pierwszym przypadku natrafiamy na pewną trudność językową, gdyż można mieć wątpliwości czy dziedziczenie spadku jest w ogóle działaniem (spadek można odziedziczyć nawet nie wiedząc o tym). Być może należy to rozumieć jako zwrot eliptyczny zastępujący „zapewnienie sobie dziedziczenia spadku”. Wówczas pełny powód miałby postać „Bo chciałem zapewnić sobie odziedziczenie spadku i uważałem, że wsypanie trucizny jest działaniem tego typu, tj. zapewnieniem sobie o dziedziczeniu spadku”. W drugim przypadku pełny powód mógłby przybrać postać następującą: „Bo chciałem posłodzić kawę gościowi i myślałem, że wsypanie białego proszku jest działaniem tego typu, tj. posłodzeniem kawy”.

Zarówno powód, jaki i każde zdarzenie może być opisane na wiele sposobów. Dotyczy to również działań, które mogą być opisane w kategoriach powodów (tj. jako działanie intencjonalne, tj. powodowane intencją zrobienia czegoś lub osiągnięcia jakiegoś celu), w kategoriach skutków (zrobienie czegoś, bez względu na to czy zamierzony cel działania został osiągnięty) oraz wielu innych (np. jako ruchy ciała sprawcy). Działanie z ostatniego przykładu może być bowiem opisane jako działanie, którego celem było posłodzenia kawy, jako zabicie tego, kto ją wypił lub jako specyficzny ruch ręki sprawcy wsypującej do kawy truciznę lub biały proszek¹¹. Istnienie opisu intencjonalnego danego zdarzenia, tj. opisu w kategoriach powodu, pozwala uznać zdarzenie za działanie. A zatem działanie z definicji jest zdarzeniem intencjonalnym, tj. posiadającym powód.

Działanie, jak widać na podanym przykładzie, nie zawsze pozwala osiągnąć pożądane skutki, co znajduje niekiedy odbicie w jego opisie. Co więcej, niekiedy możemy mieć wątpliwości czy jesteśmy świadkami czyjegoś działania, czy też zdarzenia, w którym on uczestniczy, np. potknięcie się. Jeśli jednak przypiszemy temu zdarzeniu powód, uznamy tym samym, że jest to

¹¹ Zauważmy, że są to dwa różne opisy.

zdarzenie intencjonalne czyli działanie. A zatem z definicji każdy sprawca działa intencjonalnie. Nie oznacza to jednak, że za każdym razem miał zamiar zrobić to, co jest skutkiem jego działania. Innymi słowy nie każde działanie musi być zamierzone¹².

Nieco wcześniej była mowa o tym, że powodem działania jest zawsze jakieś zdarzenie mentalne. Zdarzenia takie wymykają się nietrywialnemu opisowi w kategoriach psychologicznych – można je określać jedynie ogólnikowo jako jakiś wewnętrzny impuls, który nas popchnął do działania. Racjonalizacja działania, czyli podanie jego powodu, ma postać opisu postaw, które ów impuls miał zaktualizować. To samo działanie można jednak racjonalizować na różne sposoby, tj. można podawać różne opisy powodu działania. Może to być rezultatem nieszczerości sprawcy, który pragnąc uniknąć odpowiedzialności podaje raz po raz odmienne powody czynu, który popełnił. Jednak nawet jeśli założymy szczerść, temu samemu działaniu można i tak przyporządkować wiele powodów. W niektórych przypadkach zachodzą między ich opisami związki logiczne, np. chęć zabicia x-a wynika z chęci jego otrucia. Są jednak przypadki, gdy wahamy się między kilkoma powodami, np. czy powodem otrucia ciężko chorego krewnego była chęć zaoszczędzenia mu cierpień, czy też pragnienie odziedziczenia spadku. W wielu przypadkach nie potrafimy podać jasnych powodów własnych działań, chociaż wiemy, że jakieś powody musiały istnieć. Podane tu przykłady potwierdzają tezę, że relacji przyczynowej między powodem a działaniem nie da się opisać za pomocą żadnego prawa przyczynowego.

Termin „powód” jest jednym z dwóch podstawowych odpowiedników angielskiego terminu *reason*. W jednym ze znaczeń oznacza on powód lub rację, a w drugim – rozum. Kiedy Davidson mówi, że każde działanie jest racjonalne, wówczas ma na myśli pierwsze ze znaczeń tego terminu i oznacza to jedynie, że działanie ma powód. A zatem każde działanie z definicji jest nie tylko intencjonalne, ale jest również racjonalne we wspomnianym wyżej sensie. Davidson używa jednak terminu „racjonalny” również w sensie odwołującym się do drugiego z podanych znaczeń. W tym sensie nie każde działanie musi być racjonalne, przy czym termin „racjonalny” ma tutaj wyrażnie wartościujący charakter. Oczywiście nie da się wymienić wszystkich przejawów nieracjonalności działań w drugim sensie. Można jednak podać kilka przykładów. Działanie określimy niekiedy jako nieracjonalne, gdy pragniemy osiągnąć cel, który będzie dla nas niekorzystny (w tym sensie, że

¹² Odróżnienie między działaniem intencjonalnym (każde działanie jest takie z definicji) a działaniem zamierzonym nie jest możliwe na gruncie języka angielskiego. Wprowadziłem je po to, aby uniknąć pewnych niezręczności, które można spotkać w tekstach Davidsona.

spowoduje niepożądane skutki), bez względu na to czy jesteśmy w stanie to przewidzieć, czy też nie. W tym przypadku nieracjonalność polega zazwyczaj na niezdolności do przewidywania skutków działań. Może to dotyczyć przednastawień (intencji) do działania lub niewłaściwego doboru środków, które nie gwarantują osiągnięcia celu. Nieracjonalność w drugim z wymienionych sensów dotyczy zatem oceny postaw żywionych przez sprawcę.

Zabiegi manipulacyjne mogą skutkować modyfikacją postaw manipulowanego. Zmiana postaw jest niewątpliwie zdarzeniem zachodzącym w podmiocie (zgodnie z poglądami Davidsona w jego układzie nerwowym), chociaż z pewnością nie jest działaniem ani manipulatora, ani działaniem manipulowanego. Nie jest również zdarzeniem mentalnym, chociaż uświadomienie sobie zmiany postaw propozycyjalnych jest niewątpliwie zdarzeniem mentalnym. Zmiana postaw nie jest zdziałaniem manipulatora, gdyż jest skutkiem jego działania. Z tego samego powodu nie jest działaniem manipulowanego, gdyż gdyby była jego działaniem, to musiałaby mieć swoje powody opisane w kategoriach jego postaw propozycyjalnych¹³. Zmiana postaw manipulowanego może być natomiast przyczyną powodów jego działań. Działania manipulowanego sprawcy mogą być zatem dalszymi skutkami działań manipulatora. Z manipulacją w sensie van Dijka mamy zaś do czynienia, gdy działania manipulowanego sprawcy są nieracjonalne w drugim z wymienionych znaczeń tego terminu, tj. działaniami, których skutki są dla manipulowanego niekorzystne, a on sam tego nie dostrzega¹⁴.

DWA TYPY MANIPULACJI A SYLOGIZM PRAKTYCZNY

Pojęcie działania obejmuje u Davidsona nie tylko te intencjonalne zdarzenia, które można opisać również jako ruchy ciała – wsypywanie trucizny do kawy, naciśnięcie na spust pistoletu, celowe potykanie się o dywan, pisanie, mówienie lub przygotowywanie materiałów reklamowych. W zakres kategorii działania wchodzi również niektóre zdarzenia mentalne, których nie da się opisać jako „zewnętrznych” ruchów ciała: nóg, dłoni, czy też narządów mowy. Do takich zdarzeń mentalnych zalicza się przeprowadzanie obliczeń, rozumowanie lub formowanie zamiarów. Wymienione zdarzenia mentalne muszą mieć swoje powody, które również są zdarzeniami mentalnymi, np. obliczam

¹³ W tym miejscu nie będę rozstrzygał czy w pewnych przypadkach zmiana postaw (poglądów) podmiotu nie może być w pewnych przypadkach jego działaniem. W takim przypadku podmiot nie byłby jednak, przynajmniej bezpośrednio, manipulowany.

¹⁴ Nie likwiduje to możliwych kontrowersji co do tego co jest, a co nie korzystne i kto ma prawo to oceniać.

sumę miesięcznych wydatków, gdyż chcę się dowiedzieć czy jestem rozrzutny i uważam, że obliczenie sumy miesięcznych wydatków jest działaniem tego typu, tj. dowiedzeniem się czy jestem rozrzutny. Jak pamiętamy każde zdarzenie mentalne jest również zdarzeniem fizycznym zachodzącym w układzie nerwowym, a zatem można je opisać również jako pewnego rodzaju „wewnętrzny ruch ciała”.

Problem, na który natrafiamy dotyczy kryterium wyróżnienia działań mentalnych spośród ogółu zdarzeń mentalnych. W artykule *Agency* [1971] Davidson uzasadnia tezę, że powody wszelkich działań, które to powody można utożsamić z bezpośrednimi przyczynami owych działań, same działaniami nie są. Nic nie stoi jednak na przeszkodzie, aby uznać, że wśród dalszych przyczyn naszych działań znajdowały się zarówno nasze własne wcześniejsze działania (również działania mentalne), jak i działania innych, np. manipulatorów. Manipulator może bowiem przyczynowo oddziaływać na nasze postawy, których aktualizacje są powodami naszych działań.

Dwa typy działań manipulacyjnych, które wyróżniam w tym paragrafie można określić odwołując się bezpośrednio do zmian w owych postawach. Aby jednak oddzielić wyróżnione typy od typu trzeciego, który wprowadzę w paragrafie następnym, przyjrzymy się obecnie działaniu polegającemu na formowaniu zamiaru działania. Drugi powód odwołania się do formowania zamiarów działania jest nieco odmiennej natury. Manipulator odnosi pewien rodzaj sukcesu również wtedy, gdy manipulowany formuje zamiar, lecz nie może go zrealizować z powodów od siebie niezależnych, np., gdy klient zachęcony reklamą ma zamiar zakupić dany produkt, lecz nie może znaleźć go w sklepach.

Z działaniem polegającym na formowaniu zamiaru mamy do czynienia bardzo często, począwszy od powzięcia zamiaru poślubienia kogoś lub powzięcia zamiaru napisania rozprawy doktorskiej, aż do sformułowania listy zakupów. Rzecz jasna działanie to nie zawsze przybiera tak wyrazistą i w pełni uświadomioną postać. Formowanie zamiaru podjęcia działania przybiera postać tzw. sylogizmu praktycznego, który wedle Davidsona polega na wyciąganiu wniosku postaci: „Działanie *A* jest pożądane w świetle tego o czym jestem przekonany o najbliższej przyszłości” [Davidson 1980(1978), s. 99]. Oczywiście sprawca racjonalny, w trzecim sensie tego słowa, który doprecyzuję w następnym paragrafie, realizuje działania, które ma zamiar podjąć, o ile na przeszkodzie nie staną niezależne od niego przeszkody. Zrealizowane działanie ma swój powód, który jest jednak różny od działania polegającego na formowaniu zamiaru tego działania. Dlatego też w dalszym ciągu nie będę staranie odróżniał powodów działania, od zamiarów podjęcia owych działań.

Nieco wcześniej była mowa o tym, że postawy propozycyjne tworzą pewną złożoną sieć. Sieć ta ulega stałym przekształceniom – dotyczy to szczególnie postaw (preferencji, chęci i przekonań) doraźnych, uzależnionych od sytuacji, środowiska i samopoczucia. Istnieją jednak postawy trwałe, które z trudem, jeśli w ogóle, ulegają zmianom. Między jednymi a drugimi nie ma jednak wyraźnej granicy. W ramach sieci mogą wystąpić postawy pozornie przeciwstawne, np. mogę lubić słodkie, ale czuć się zobowiązanym do powstrzymywania się od ich jedzenia ze względów zdrowotnych. Ze względu na holistyczny aspekt postaw propozycyjnych, obu postawom musi towarzyszyć cały szereg innych postaw obejmujących również wiedzę na temat tego, że słodkie zawierają cukier, że cukier szkodzi na zęby, jego nadmiar sprzyja cukrzycy, ale zawarta w słodkach czekolada jest cennym źródłem zdrowego magnezu itp. Formowanie zamiaru zjedzenia (lub powstrzymania się od zjedzenia)¹⁵ leżącego przede mną batonika przybiera postać rozumowania, w którym za przesłanki przyjmuje się nasze uświadomione postawy oraz całą wiedzę obejmującą również przekonania na temat okoliczności zewnętrznych, samopoczucia aktualnego stanu zdrowia itp. Wniosek, do którego dochodzimy w rezultacie zastosowania sylogizmu praktycznego¹⁶, Davidson nazywa osądem warunkowym (*conditional judgement*) lub osądem *prima facie*. Upraszczając nieco sprawę będę go dalej nazywał zamiarem warunkowym.

Na formowane przez nas zamiary warunkowe mają niewątpliwie wpływ informacje i oceny, które do nas docierają. Część z tych informacji podawana jest w dobrej wierze, część jednak może mieć na celu jedynie spowodowanie, abyśmy podjęli działania, które realizują jedynie interesy tych, którzy nam owe informacje podają. Sprowadzają się one do modyfikowania naszych postaw propozycyjnych przez zmianę naszych wartości, preferencji i przekonań, np. kreowanie mody na anorektyczny wygląd wraz z promowaniem lekceważenia dla przestrzegania diety może mieć na celu, wraz z dostarczeniem informacji (często mijających się z prawdą) o działaniu środków odchudzających, skłonienie nas do zakupu tych specyfików.

Oczywiście łatwiej jest manipulować doraźnymi przekonaniem sprawcy niż jego w miarę stałymi przekonaniem, wartościami i preferencjami, chociaż i w takim przypadku manipulowanie jest możliwe. W szczególnym przypadku mamy wówczas do czynienia z tzw. praniem mózgu. Jest to długotrwały

¹⁵ Nasze zamiary często zależą od owych doraźnych i zmiennych postaw. Osoba chora na cukrzycę zazwyczaj powstrzymuje się od jedzenia słodkiego, jednak w przypadku spadku poziomu cukru we krwi formuje zamiar zjedzenia czegoś słodkiego.

¹⁶ Nie ma tu mowy, rzecz jasna, o wynikaniu logicznym.

proces, w którym stosuje się wiele zabiegów manipulacyjnych skutkujących zmianą ugruntowanych przekonań, preferencji i wartości. Z technik tych korzystają na przykład organizacje terrorystyczne o wyrazistym profilu ideologicznym lub religijnym. Nie zawsze jednak modyfikowanie podstawowych i w miarę stabilnych postaw propozycyjalnych jest domeną manipulacji ideologicznej. Spotkać je można również w kampaniach reklamowych, których celem jest nie tyle promowanie określonych produktów, co tworzenie tzw. wizerunku firmy. W kampaniach tych modyfikuje się w miarę stałe wartości i preferencje potencjalnych klientów w sposób pożądany z punktu widzenia zlecającego je koncernu¹⁷. Ich celem jest to, aby w konkretnych okolicznościach, np. podczas zakupów, gdy dostępne są artykuły różnych producentów, klient formułował pożądany przez danego producenta zamiar względny, którym preferuje się zakup jego produktu. W kampaniach tego typu pomija się zatem sugerowanie doraźnych przekonań, na rzecz budowania postaw stałych i stabilnych¹⁸. Na modyfikacji stałych postaw manipulowanego polega zatem pierwszy typ manipulacji. Manipulacja tego typu, często spotykana w złożonych kampaniach reklamowych i kampaniach politycznych¹⁹, ukierunkowana jest również na modyfikację wielu względnie stałych, lecz współzależnych preferencji, chęci, wartości oraz przekonań²⁰.

Drugi typ manipulacji polega na takim oddziaływaniu na sprawcę, aby zmodyfikować jego doraźne postawy i przekonania. Formułując zamiar względny uwzględniamy bowiem również okoliczności znane nam w momencie przeprowadzania rozumowania praktycznego. Oczywiście w przypadku zamiarów dotyczących działania w odległej przyszłości znane nam okoliczności mogą ulec zmianie, co może prowadzić w konsekwencji do zmiany zamiaru²¹. Nawet jeśli układ naszych postaw propozycyjalnych jest w miarę

¹⁷ Przykładem teorii opisującej tego typu zabiegi jest teoria metafory głębokiej [por. Zaltman and Zaltman 2008]. Lektura tej pracy pokazuje jednocześnie, że wszelkie modyfikacje postaw propozycyjalnych muszą respektować pewne najgłębsze schematy wyobrażeniowe, zwane przez autorów metaforami głębokimi.

¹⁸ Jedną z technik tego typu jest tzw. marketing narracyjny, w którym przekazuje się pozytywny przekaz o firmie nie reklamując konkretnych produktów. Na ten zabieg kształtowania postaw zwróciła moja uwagę pani Alicja Markiewicz, za co jestem wdzięczny.

¹⁹ Proces modyfikowania postaw względnie stabilnych jest zazwyczaj długotrwały. Niekiedy jednak sprzyjają mu pewne doraźne wydarzenia, np. spektakularne afery z udziałem rządzących.

²⁰ Aby wzmocnić intensywność przekonania, że woda mineralna *X* jest najzdrowsza spośród innych wód mineralnych o nieodróżnialnych od siebie smakach, można na etykiecie umieścić pozytywną opinię utworzonego jedynie w tym celu instytutu o dobrze brzmiącej nazwie.

²¹ Według Davidsona sformułowanie zamiaru nie jest obietnicą lub zobowiązaniem – jeśli zmienimy zdanie, to nie złamiemy danego sobie słowa. Oczywiście sytuacja się zmienia jeśli

stały i stabilny, to część naszych przekonań, które biorą istotny udział w formułowaniu zamiaru względnego może się zmieniać pod wpływem bodźców płynących ze środowiska, okoliczności, dostarczonych informacji lub innych zabiegów manipulacyjnych. Fakt ten znany jest specjalistom od sprzedaży bezpośredniej, którzy z reguły nie pozostawiają klientom czasu na zastanowienie. W podobny sposób działają na nas modne ostatnio akcje wyprzedażowe, podczas których sugeruje się, że podana na czerwono cena jest wyjątkowo korzystna i okazja nigdy więcej się już nie powtórzy. W takim przypadku zasadnicze wartości i preferencje sprawcy pozostają niezmiennie, lecz o konkluzji sylogizmu praktycznego decydują właśnie owe doraźne, często fałszywe przekonania dostarczone przez manipulatora. Zauważmy, że o ile w pierwszym typie manipulacji, manipulowany zazwyczaj przez dłuższy czas pozytywnie ocenia swoje działania (np. decyzje wyborcze), to w drugim typie manipulacji, manipulowany często bardzo szybko żałuje tego co zrobił. Jest to zrozumiałe, gdyż w obu przypadkach o działaniu decydują zupełnie inne postawy. W pierwszym przypadku są one trwałe i stabilne, a w drugim chwilowe i ulotne.

Przed wprowadzeniem trzeciego typu działania manipulacyjnego musimy powrócić do zasygnalizowanego wcześniej problemu formowania zamiaru działania. Należy bowiem wyjaśnić związek między działaniem polegającym na formowaniu zamiarów działania a działaniem, o ile ono zaszło. Nieco wcześniej była mowa o tym, że powodem działania nie może być inne działanie, a zatem formowanie zamiaru działania nie może być powodem tego działania. Musi zatem istnieć jakaś inna, bardziej złożona zależność, która pozwoli wyjaśnić, że zazwyczaj (choć nie zawsze) realizujemy własne zamiary względne, szczególnie te, które mają być realizowane bezpośrednio po wyciągnięciu odpowiedniej konkluzji w sylogizmie praktycznym²². Dlaczego zatem zazwyczaj gdy poweźmiemy zamiar *prima facie* realizujemy go, chociaż powzięcie zamiaru nie może być powodem działania? Zbieżność tę Davidson wyjaśnia odwołując się do racjonalności istot ludzkich, przywołując trzeci już sposób rozumienia tego pojęcia, por. eseje z trzeciej części [Davidson 2004]. Racjonalność w tym sensie oznacza równoległość dwóch zupełnie różnych relacji: relacji logicznych między przesłankami a wnioskami w sylogizmie praktycznym oraz relacji przyczynowej między działaniami a ich powodami

sformułowaniu zamiaru *prima facie* towarzyszy wygłoszenie obietnicy wykonania określonego działania.

²² Znacznie jest łatwiej realizować zamiary, których realizacja następuje bezpośrednio po ich powzięciu. Trudniej jest realizować zamiary długofalowe, np. prace doktorskie.

Aby to wyjaśnić odwołajmy się do pewnego przykładu. Podczas oficjalnego spotkania z okazji jubileuszu kolegi jeden z uczestników ma o nim powiedzieć kilka słów. Osoba ta nie znosi jubilatą, ma o nim bardzo niskie mniemanie i ma wielką chęć, aby dać temu wyraz. Jednak biorąc pod uwagę okoliczności i swoje przewidywania na temat reakcji otoczenia, poczuwa się do obowiązku wygłoszenia o jubilacie kilku ciepłych słów. Biorąc pod uwagę wszystkie swoje postawy (przekonania, wartości, preferencje) formułuje zamiar wygłoszenia przemowy o przygotowanej w tym celu, pozytywnej treści. W sylogizmie praktycznym przeważa zatem postawa poczucia obowiązku wygłoszenia pochwały jubilata, co znajduje wyraz w odpowiednim sądzie względnym. Racjonalność mówcy w trzecim sensie tego słowa polega na tym, że ta sama postawa (a dokładniej jej aktualizacja) staje się powodem (czyli przyczyną) działania polegającego na wygłoszeniu pozytywnej przemowy.

Davidson nie wyjaśnia dlaczego jesteśmy (zazwyczaj) istotami racjonalnymi w tym sensie. Być może da się to wyjaśnić w kategoriach ewolucji, gdyż działania racjonalne, tj. realizowanie powziętych zamiarów, na ogół sprzyjają przeżyciu. Nie sposób jednak – zdaniem Davidsona – wyobrazić sobie sprawcy, który jest konsekwentnie nieracjonalny, gdyż nigdy nie realizowałby przedsięwziętych zamiarów. Byłby on targany wewnętrznymi impulsami całkowicie niezrozumiałymi dla otoczenia, gdyż bardzo często w podobnych okolicznościach ludzie o podobnych postawach formują podobne zamiary względne i często je realizują²³. W rezultacie nie można by go było nawet uznać za istotę wolną. Nie miałoby również sensu wygłaszanie przez niego jakichkolwiek zamiarów, skoro jego działania nie miałyby z tymi zamiarami żadnego związku i miałyby charakter przypadkowy. Oczywiście w pojedynczych przypadkach możliwe są odstępstwa od tak rozumianej racjonalności działania. Ale o działaniach nieracjonalnych w tym sensie można mówić tylko wtedy, jeśli są one odstępstwami od ogólnej racjonalności sprawcy. Owo odstępstwo od racjonalności (czyli równoległości relacji logicznej i przyczynowej) może być skutkiem trzeciego typu działania manipulacyjnego, który zostanie omówiony w następnym paragrafie.

TRZECI TYP MANIPULACJI A SŁABOŚĆ WOLI

Typowym przypadkiem nieracjonalności w trzecim sensie jest tzw. słabość woli. Problem słabości woli, akrazji lub działania niekontrolowanego (*incontinent*) Davidson rozpatruje jako niezależny od wszelkich rozważań etycznych

²³ Na tym założeniu opierają się dwa omówione w tym paragrafie typy manipulacji.

[Davidson 1969]. Działanie akratyczne polega na tym, że sprawca formułuje zamiar względny (jako wniosek sylogizmu praktycznego)²⁴, lecz nie podejmuje zamierzonego działania lub podejmuje działanie zupełnie inne od zamierzonego. Problem postawiony przez Davidsona w [1969] streszczony jest w tytułowym „kantowskim” pytaniu: „Jak możliwa jest słabość woli?”, przy założeniu przyczynowej teorii działania. Być może – jak przewrotnie zastanawia się Davidson – w ramach przyczynowej teorii nie da się wyjaśnić fenomenu słabej woli, gdyż działanie akratyczne jest faktycznie działaniem, a zatem jest intencjonalne – nie zatem tylko zdarzeniem, w którym uczestniczymy. Każde działanie intencjonalne posiada jednak powód. Powód ten aktualizowany jest przez pewne zdarzenie mentalne, które jest przyczyną działania akratycznego. A zatem działanie akratycznie zasadniczo się nie różni od działania zamierzonego, gdyż oba mają powody.

Jak pokazuje Davidson przyczynowa teoria działania pozwala jednak na wyjaśnienie jak możliwe jest działanie akratyczne. Wyobraźmy sobie, że bardzo lubię słodkie i w pewnej sytuacji mam wielką ochotę zjeść coś słodkiego. Jednocześnie widzę leżący na stole batonik oraz kwaśne jabłko oraz wiem, że zjedzenie tego batonika jest działaniem polegającym na zjedzeniu czegoś słodkiego. Z drugiej strony czuję się zobowiązany dbać o zdrowie i wiem, że służy temu powstrzymanie się od zjedzenia batonika. Biorąc to po uwagę formuję zamiar powstrzymania się od zjedzenia tego batonika lub zamiar zjedzenia jabłka zamiast batonika. Mimo to biorę batonik i go zjadam, mając jednocześnie głębokie przekonanie, że nie powinienem tego czynić. To co zrobiłem jest oczywiście działaniem, czyli zdarzeniem intencjonalnym, nikt bowiem nie wtoczył mi batonika do ust. Podany przykład działania akratycznego można wyjaśnić w sposób następujący. Budując sylogizm uwzględniłem żywione przeze mnie postawy, czyli wartości (np. zdrowie), preferencje (np. wolę słodkie od owoców), trwałe przekonania (np. słodkie szkodzą zdrowiu) oraz przekonania doraźne zależne od konkretnej sytuacji (np. leżący na stole batonik jest słodki i nie jest zatruty, że nie jestem specjalnie głodny i nie grozi mi w najbliższym czasie zasłabnięcie z tego powodu itp.). Biorąc to wszystko pod uwagę formuję zamiar względny zjedzenia jabłka. Jednak w przypadku działania akratycznego zjadam batonik i czynię to intencjonalnie. Oznacza to, że w przypadku działania, które przeprowadziłem, miałem zamiar bezwzględny, aby je przeprowadzić, gdyż każde działanie jest zamierzone. W związku z tym Davidson zadaje następujące pytanie:

²⁴ Pojęcie sylogizmu praktycznego pochodzi od Arystotelesa. W [1969] Davidson modyfikuje oryginalną postać sylogizmu praktycznego

Jak jest możliwe, aby ktoś uważał, że *a* jest lepsze od *b*, uwzględniając wszelkie okoliczności, lecz jednocześnie nie uważał, że *a* jest lepsze od *b*? [Davidson 1980(1969), s. 39]

Davidson nie widzi w tym żadnej sprzeczności, gdyż ta sama sieć żywionych postaw może być przyczyną działania różnego od działania (jedynie) zamierzonego względnie. W takim przypadku zamiar bezwzględny może być wyjaśniony przez odwołanie się do powodu przeprowadzonego działania. W przypadku zjedzenia batonika powód tego działania można opisać jako chęć zjedzenia czegoś słodkiego i przekonania, że zjedzenie batonika jest działaniem tego typu²⁵. Upraszczając nieco zagadnienie można powiedzieć, że w przypadku akrazji została zaburzona równoległość relacji logicznej oraz relacji przyczynowej. Relacja logiczna²⁶ zachodzi między uświadomionymi przez sprawcę postawami a zamiarem względnym (konkluzją w sylogizmie praktycznym), zaś relacja przyczynowa – między działaniem a jego powodem. Rozbieżność ta jest rezultatem tego, że pewne postawy przeważają jako przesłanki sylogizmu praktycznego (np. uznanie, że warto zachować zdrowie), ale inne postawy przejawiają większą moc przyczynową (np. chęć zjedzenia batonika). Oznacza to, że w przypadku akrazji rozum praktyczny nie kontroluje naszego działania, co oznacza nieracjonalność w trzecim z wyróżnionych sensów.

To uproszczone nieco w stosunku do przedstawionego przez Davidsona wyjaśnienia fenomenu słabej woli pozwala zrozumieć trzeci rodzaj manipulacji. Manipulacja w tym sensie polega na takim oddziaływaniu przyczynowym, aby nie zmieniając układu przekonań (nawet tych doraźnych) zwiększyć moc przyczynową pewnych postaw. Do zabiegów manipulacyjnych tego typu należy hipnoza, reklama podprogowa oraz różne reklamy, które odwołują się do słabej woli, np. „Daj sobie chwilę przyjemności”. Do manipulacji tego typu zdolne są również osoby bardzo sugestywne potrafiące skłonić innych do działań niezgodnych z ich zamiarami względnymi. Czasami działanie manipulacyjne tego typu polega na odpowiednim oddziaływaniu obrazem, a niekiedy zapachem, co ma wzmocnić moc przyczynową pewnych postaw, które nie odgrywają zasadniczej roli w sylogizmie praktycznym.

²⁵ Działanie akratyczne jest świadomym działaniem – nie polega zatem na zdarzeniu, w którym uczestniczymy w sposób nieświadomy i całkowicie niezamierzony. Zjedzenie batonika wbrew sformułowanemu w sylogizmie praktycznym zamiarowi względnemu powstrzymania się od tego działania, nie jest aktem „dzikiego zachowania”, które mogłoby świadczyć, że sprawca jest nieświadomy tego, co się z nim dzieje, lecz może przybrać bardzo wyrafinowaną postać.

²⁶ Nie musi to być jednak relacja wynikania logicznego.

Działanie akratyczne, np. polegające na zakupie wbrew formułowanemu zamiarowi względnemu zbędnego produktu lub usługi, jest racjonalne w pierwszym z wymienionych sensów (bo jest działaniem, a zatem ma powód), jest nieracjonalne w drugim, ocennym sensie (bo jego skutki nie są zgodne z interesem manipulowanego) i jest nieracjonalne w trzecim sensie (bo jest działaniem akratycznym). O tym, że oddziaływanie na sprawcę ma charakter manipulacyjny decyduje drugi rodzaj nieracjonalności działania. Oczywiście nie każde działanie podmiotu, które wywołuje u kogoś innego działanie akratyczne jest z definicji manipulacją w tym sensie, gdyż w niektórych przypadkach jego skutki mogą być faktycznie dla sprawcy korzystne, a zatem zgodne z jego najlepszym interesem, np. w przypadku terapii lub resocjalizacji.

UWAGI KOŃCOWE

Celem artykułu było zastosowanie aparatury pojęciowej przyczynowej teorii działania do analizy zabiegów manipulacyjnych i wyodrębnienie trzech typów takich zabiegów. Przez manipulację rozumie się takie przyczynowe oddziaływanie na sprawcę, w rezultacie którego podejmuje działania o niekorzystnych dla siebie skutkach²⁷. Dwa pierwsze typy działań manipulacyjnych polegają na takim oddziaływaniu na sprawcę, aby zmodyfikować jego układ (sieć) postaw propozycyjalnych. W rezultacie sprawca formułuje zamiar działania zgodny z interesem manipulatora, a następnie zamierzone działania podejmuje lub przynajmniej formuje zamiar ich podjęcia. W pierwszym typie mamy do czynienia z oddziaływaniem na w miarę stałe postawy, zaś w typie drugim na postawy doraźne, czyli te które związane są z szeroko rozumianym kontekstem, w którym odbywa się manipulacja. Można zatem powiedzieć, że drugi typ działań manipulacyjnych polega głównie na wywoływaniu u sprawcy fałszywego obrazu zmiennych aspektów rzeczywistości, czyli oszukiwaniu go. Trzeci typ polega na takim oddziaływaniu na sprawcę, aby skłonić go do działania akratycznego, tj. niezgodnego ze sformułowanym zamiarem względ-

²⁷ Takie postawienie sprawy nie rozwiązuje wszystkich problemów związanym z oddzieleniem manipulacji od innych zabiegów wpływających na ludzkie działania, gdyż nie istnieją obiektywne kryteria tego, czy konsekwencje działań sprawcy są dla niego korzystne. Jest to uwikłane w postawy dominujące w danym społeczeństwie, np. poglądy religijne. Nie bez znaczenia są również intencje manipulatora oraz jego szczerłość związana z nieukrywaniem lub ukrywaniem zamiarów. Ponadto pewne działania mogą być korzystne doraźnie, lecz niekorzystne na dłuższą metę. Problem odróżnienia manipulacji od innych zabiegów jest jednak w moich rozważaniach problemem pobocznym.

nym, a zatem bez modyfikacji jego układu postaw, nawet tych zmiennych i doraźnych.

Jak łatwo zauważyć nie może tu być mowy o ścisłym podziale zabiegów manipulacyjnych, lecz raczej o ich typach, gdyż granice między nimi są nieostre. Jest to konsekwencja oczywistego faktu, że nie ma ostrej granicy między postawami stałymi a doraźnymi. Ponadto sytuacja, w której można oddziaływać przyczynowo na sprawcę bez jakiegokolwiek modyfikacji, choćby doraźnej, pewnych postaw propozycyjalnych, jest sytuacją skrajnie wyidealizowaną. W rezultacie granice między pierwszym a drugim typem działań manipulacyjnych oraz typem drugim a trzecim są zatarte. Mimo to uważam, że proponowany tutaj aparat teoretyczny może rzucić ciekawe światło na badania poświęcone zabiegom manipulacyjnym i dostarczyć cennych narzędzi do przeciwdziałania tym zabiegom.

Za zakończenie warto ponownie przywołać bardzo optymistyczny aspekt przyczynowej teorii działania Davidsona. Pomimo niewątpliwego doskonalenia technik manipulacyjnych, techniki te nigdy nie staną się absolutnie skuteczne, gdyż niemożliwe jest istnienie „praw” manipulowania innymi ludźmi, którzy nawet będąc manipulowanymi, pozostają wolni i mogą się owej manipulacji przeciwstawić. W związku z tym pozostaje jeszcze do rozważenia problem odpowiedzialności za działania, zarówno za manipulowanego, jaki i działania manipulatora. Osoba manipulowana podejmuje działania, a zatem ponosi za nie odpowiedzialność. Oczywiście fakt bycia manipulowanym może stanowić okoliczność łagodzącą, ale całkowicie od odpowiedzialności nas nie zwalnia. Jak można jednak wyjaśnić odpowiedzialność manipulatora za działania manipulowanego?

Przypomnijmy, że każde działanie może być nazywane na wiele sposobów, również ze względu na skutki owych działań. W artykule *Agency* [1971] Davidson argumentuje, że łańcuch skutków, które mogą posłużyć do nazywania działań kończy się tam, gdzie pojawia się inne działanie. Wyraża to oczywistą intuicję, że działanie manipulowanego nie jest działaniem manipulatora. A zatem sprawstwo (*agency*) kończy się tam, gdzie pojawia się inne działanie. Koniec sprawstwa nie wyklucza jednak odpowiedzialności za skutki działań, które są jedynie skutkami działań, nie zaś działaniami sprawcy. Podobnie jest również w przypadku innych działań, za które jesteśmy odpowiedzialni nie tylko ze względu na intencje, ale nawet za niezamierzone skutki.

BIBLIOGRAFIA

- Davidson, D. (1963), *Actions, Reason, and Causes*. „The Journal of Philosophy” 60, s. 685–701. Przedruk [w:] Davidson 1980, s. 3–19.
- Davidson, D. (1969), *How is Weakness of the Will Possible?*, [w:] J. Feiberg (ed.) *Moral Concepts*. „Oxford Readings in Philosophy”, Oxford University Press. Przedruk [w:] Davidson 1980, s. 21–42. Tłumaczenie polskie: *Jak jest możliwa słabość woli*, tłum. W. J. Popowski, [w:] J. Hołówka (red.) *Filozofia moralności*. Warszawa, Wydawnictwo Spacja, 1997, s. 81–106.
- Davidson, D. (1971), *Agency*, [w:] R. Binkley, R. Bronaugh i A. Marras (eds.) *Agent, Action, and Reason*. University of Toronto Press. Przedruk [w:] Davidson 1980, s. 43–61.
- Davidson, D. (1978), *Intending*, [w:] Y. Yovel (red.) *Philosophy of History and Action*. Reidel and The Magnes Press, The Hebrew University. Przedruk [w:] Davidson 1980, s. 83–102.
- Davidson, D. (1980), *Essays on Actions and Events*. Clarendon Press.
- Davidson, D. (2004), *Problems of Rationality*. Clarendon Press.
- Van Dijk, T. A. (2006), *Discourse and Manipulation*. „Discourse and Society”, 17, s. 359–383.
- Zaltman, G., Zaltman, L. M. (2008), *Marketing Metaphoria. Why Deep Metaphors Reveal About the Minds of Consumers*. Harvard Business School Press.

THREE TYPES OF MANIPULATION FROM THE POINT OF VIEW THEORY OF ACTION
(Abstract)

By manipulation one can understand an abuse of the influence on other people. As the term ‘abuse’ is vague and unclear, one cannot decide in every instance whether it is an abuse of influence or whether the influence on other people is justified. In the paper I distinguish three types of actions consisting in exercising influence on other people. The theoretical basis for this typology is Donald Davidson’s theory of action, and in particular his notion of reason of action and practical syllogism. The first type of influence consists in modification of rather constant beliefs, preferences, and values. The typical example of an action of this type is brain-washing. The second type of action is modification of short-term attitudes, e.g. beliefs about the environment, wishes and preferences in special situations, etc. The typical example is advertising. In the third type the manipulator does not try to modify attitudes but he intends to provoke *acratia* actions, i.e. actions being the result of weak will. The typology permits, at least partially, to precise what the abuse consists in for every type of influence.

KEYWORDS

Action, agent, causality, intention, manipulation, practical syllogism, propositional attitude, reason.

SPIS TREŚCI

Ryszard Kleszcz, Janusz Maciaszek – Wprowadzenie	5
Ryszard Kleszcz – Uwagi o argumencie <i>ad absurdum</i>	9
Andrzej Indrzejczak, Beata Promińska – Uwagi o formach kontrargumentacji	27
Piotr Sękowski – Formalne aspekty argumentu z autorytetu	41
Janusz Kaczmarek – Retoryka w nauce?	53
Daniel Maliński – Metafora w nowej retoryce Chaima Perelmana i logice nieformalnej Daniela H. Cohena	63
Piotr Łukowski – (Nie)myślenie granfalonem	81
Janusz Maciaszek – Trzy typy manipulacji z punktu widzenia teorii działania	99