

Artur Schopenhauer

Dialektyka Erystyczna Czyli **Sztuka Prowadzenia Sporów**

Już w starożytności słów „logika” i „dialektyka” używano jako synonimów mimo, iż pierwotnie „Logika”, oznaczająca zastanawianie się, obliczanie lub przemyślanie czegoś, zasadniczo różniła się znaczeniem od „dialektyki”, używanej na określenie czynności rozmawiania. „Dialektykę” (postępowanie dialektyczne, człowiek dialektyczny) po raz pierwszy zastosował w swych pismach Platon, rozumiejąc pod tym terminem stałe posługiwanie się i doskonalenie rozumu (*Fajdros, Sofista, Państwo*). Podobnie Arystoteles, choć miał on zrazu używać terminu „logika” i mówił o „trudnościach, manowcach lub przesłankach logicznych”. Wynika stąd, iż „dialektyka” byłaby nazwą starszą od „Logiki”. U Cycerona i Kwintyliana oba wyrazy występują zamiennie (...). Również w Średniowieczu i czasach nowożytnych aż po nam współczesne utrzymała się równoznaczność obu terminów, z tym, iż u Kanta „dialektyka” otrzymuje zabarwienie negatywne jako „sofistyczna sztuka dyskusji” — stąd częściej posługiwano się słowem „logika” jako mniej obciążonym. Ciągłe jednak oba wyrazy są synonimami i w naturalny sposób oznaczają to samo.

Osobiście ubolewam, iż „dialektyka” i „logika” traktowane są od tak dawna jako równoznaczniki. Toteż, mając chęć dokonania ich rozróżnienia, nie w pełni jestem do tego uprawnionym. Wszelako powiedziałbym, iż „logika” (od przemyślania i obliczania, ale także od pojęć „słowo” i „rozum”) to „nauka o zasadach myślenia, czyli metodach funkcjonowania rozsądku”, podczas gdy „dialektykę” (od czynności rozmawiania, czyli komunikowania sobie wzajem faktów lub poglądów — stąd jej charakter historyczny lub komunikatywny) ująłbym jako „sztukę dyskusowania” w znaczeniu nowoczesnym. Wówczas logika za swój przedmiot będzie miała prawa myślenia i działania rozsądku, co da się określić a priori bez odwoływania się do doświadczenia. Proces ów zachodzi podczas pozostawiania rozsądku w oderwaniu od przeszkód istniejących poza nim, czyli w trakcie samotnego myślenia istoty rozsądnej, która nie zostaje wprowadzona w błąd. Natomiast dialektyka obejmowałaby jednoczesne współmyślenie dwu istot rozsądnych; brak zgody między nimi prowokuje dyskusję, tj. ścieranie się umysłów. Gdyby rzecz dotyczyła tylko czystego rozumu obie istoty zgadzałyby się nieuchronnie. Ale różnice wynikają z indywidualizacji każdej z istot, zatem opierają się na empirii. Logika, tj. nauka o myśleniu, czyli działaniu czystego rozumu, pozwala na konstrukcję zupełnie aprioryczną. Natomiast dialektyka jest z natury aposterioryczna, uwzględniająca znajomość zaburzeń czystego rozumu poprzez zróżnicowanie myślenia dyskutujących ze sobą istot rozsądnych lub środków, jakimi posługują się dla przedstawienia swego indywidualnego myślenia jako w pełni poprawnego i obiektywnego. Taka jest bowiem natura ludzka, że podczas wspólnego myślenia, rozumianego jako wymiana zdań (przy wykluczeniu aspektu historycznego) A dostrzega, że myślenie B różni się od jego własnych myśli w danym przedmiocie; wówczas A nie zmienia swych myśli o owym przedmiocie, ani nie szuka w nich błędu, ale zaczyna szukać błędu w myśleniu przeciwnika. Oznacza to, iż człowiek z natury swojej dąży do posiadania racji, a co z tego wynika zawarte jest w nauce, którą chciałbym nazwać „dialektyka”. Dla uniknięcia nieporozumień użyję terminu „dialektyka erystyczna” na oznaczenie nauki o przyrodzonym człowiekowi pragnieniu, by zawsze mieć rację.

Dialektyka erystyczna — to sztuka dyskusowania w sposób, który pozwala zachować pozory racji, czyli wszelkimi dozwolonymi lub niedozwolonymi sposobami (*per fas et nefas*). Albowiem tak bywa, iż człowiek — obiektywnie rzecz ujmując — posiada słuszność, lecz w jego otoczeniu i w nim samym rodzi się wrażenie, iż jej nie ma. Następuje to wtedy, gdy przeciwnik podważył dowód, co odczytano jako obalenie całego twierdzenia, choć mogą istnieć jeszcze inne dowody na jego prawdziwość. Oczywiście, w tej sytuacji pozycja przeciwnika jest dokładnie odwrotna; ulega wrażeniu, że to on ma słuszność, podczas gdy obiektywnie rzecz ujmując jej nie posiada. Toteż obiektywna prawda jakiegoś twierdzenia a przekonanie o jego słuszności dyskutantów i słuchaczy — są to bardzo odmienne sprawy. (Dialektyka zajmuje się właśnie tą drugą rzeczą).

Skąd się to bierze? — Stąd, iż człowiek jest zły z natury. Gdyby było inaczej, gdybyśmy byli z gruntu uczciwi, wówczas w każdej dyskusji zabiegalibyśmy tylko o osiągnięcie prawdy, bez względu na jej zgodność z naszym wcześniejszym poglądem, czy też poglądem przeciwnika; nie miałyby one znaczenia lub byłyby całkowicie drugoplanowe. Ale tak właśnie jest, że to zawsze kwestia zasadnicza, a wrodzona próżność, osobiście czuła względem własnej umysłowej sposobności nie pozwala, by nasze wyjściowe twierdzenie miało być fałszywe, zaś przeciwnika — słuszne. Zdawać by się mogło, iż dlatego każdy powinien unikać twierdzeń niesłusznych, najpierw myśląc, a potem mówiąc. Większość ludzi wszakże wrodzoną im próżność podkreśla gadatliwością i nieuczciwością. Ludzie, nim pomyślą — już plotą; a gdy widzą, że się pomylili i nie mają racji, pragną, by choć we wrażeniu mieć odrobinę słuszności. Osiąganie prawdy, które motywowało wysuwanie choćby i niesłusznego twierdzenia zostaje zastąpione przez próżność; to, co słuszne winno zdawać się fałszem i na odwrót.

Wszelako to nadużycie, objawiające się walką twierdzenie, które sami skłonni jesteśmy podejrzewać o fałsz, jest ostatecznie do usprawiedliwienia. Bowiem z początku sporu nasze przekonanie o słuszności jest szczere, dopiero później odnosimy wrażenie, iż argument przeciwnika obalił: jeśli zatem wycofamy się właśnie teraz, to istnieje prawdopodobieństwo, że uczynimy to za wcześnie; może dowodiliśmy błędnie, ale istniał inny, słuszny dowód, a ów trafny argument nie przyszedł nam na myśl. Dlatego walczymy z sądem przeciwnym nawet wówczas, gdy i nam zdaje się on trafny, w przeświadczeniu, że to stan chwilowy, a dyskusja ostatecznie pozwoli na zastosowanie właściwszego argumentu, który zniweczy rację przeciwnika lub dokaże naszą w odmienny sposób. Toteż niemal zmuszeni jesteśmy w dyskusji zachowywać się nieuczciwie, a na pewno ulegamy tej skłonności. Tak oto niemoc rozumu i perfidia woli podpierają się wzajem. Stąd wniosek, iż dyskutując nie tyle walczymy o prawdę, ile o przewagę naszego sądu, niczym w obronie ojczyzny i domu (pro ara et focus), postępując na wszelki dozwolony i niedozwolony sposób (per fas et nefas); dowiedliśmy zatem, iż odmiennie postępowanie jest z natury trudne.

Nic dziwnego, że każdy usiłuje przeforsować swą rację nawet wówczas, gdy sam wątpi w nią w danej chwili. [Machiavelli rekomenduje władcy skorzystanie z byle słabości sąsiada dla zaatakowania go, w przeciwnym bowiem przypadku może on wykorzystać w przyszłości taką chwilę słabości u władcy. Odmiennie można by postępować, gdyby w życiu panowała uczciwość i rzetelność; wszakże, gdy tak nie jest, to i samemu nie ma co się na nie oglądać, albowiem zapłata za nie będzie kiepska. — Podobnie w dyskusji; nawet gdybym zaakceptował argumenty przeciwnika sądząc, że ma właśnie rację, trudno spodziewać się, że on postąpi tak samo w sytuacji odwrotnej. Raczej będzie działał wszelkimi dozwolonymi i niedozwolonymi sposobami (per nefas), dlatego i ja jestem zmuszony działać podobnie. Klarowną jest konstatacja, że prawda winna zajmować miejsce główne i wobec niej nie należy faworyzować żadnego, w tym i własnego twierdzenia. Ale nie sposób zakładać, że tak samo myśli przeciwnik. Poza tym, skoro już obmyśliłem własne twierdzenie, to czemuż miałbym odrzucać je dla chwilowego wrażenia, wywołanego argumentacją przeciwnika, zwłaszcza, że mógłbym wówczas odrzucić prawdę na rzecz fałszu?].

Zatem niezbędnych środków używa każdemu po części jego własna przebiegłość i złe skłonności, co wyraża się w codziennej praktyce. Tak więc każdy z nas dysponuje wrodzoną dialektyką, podobnie jak wrodzoną logiką, tyle, że pierwsza wpływa na nas mniej pewnie od drugiej. Niełatwo jest bowiem myśleć i rozumować w sprzeczności z prawami logiki: błędne sądy są nader częste, natomiast błędne wnioski pojawiają się rzadko. Najczęściej występuje u nas niedostatek wrodzonej dialektyki, bardziej niż logiki. To z natury nierówny podział, podobnie jak z właściwością wydawania sądów w zestawieniu z rozumem, którym wszyscy obdarzeni jesteśmy w stopniu mniej więcej jednakowym. Nierzadko pozorna argumentacja powoduje nasze ustąpienie w sporze mimo, iż posiadamy słuszność albo odwrotnie; bowiem zwycięstwo zawdzięczamy nie duszności rozumowania przy prezentacji twierdzenia, lecz chytrności i zręczności w jego obronie. Najdoskonalej sprawdzają się przy tym cechy wrodzone („nauka rozwija moc wrodzoną” — Horacy, *Pieśni*), wszakże umiejętność oraz dobra znajomość metod, dzięki którym my zyskujemy przewagę lub nasz przeciwnik osiąga ją nad naszą argumentacją, wydatnie wzmacniają szansę. Zatem nawet jeśli logice daleko do praktycznej korzyści, to jednak dialektyka pozwala ją osiągnąć. Można sądzić, iż właśnie Arystoteles swą analitykę, tj. logikę właściwą ukazał jako podstawę dialektyki, która też znaczyła dla niego najwięcej. Za przedmiot logiki uznaje się formę twierdzeń, za przedmiot dialektyki ich substancję, tj. treść; toteż najpierw należy zajmować się formą ogólną, by następnie przyrzeć się treści jako czemuś szczególnemu.

Arystoteles pojmuje cel dialektyki nie tak jednoznacznie, jak w moim ujęciu; i dla niego dyskusowanie stanowi cel najważniejszy obok odnajdywanie prawdy. Dalej mówi: twierdzenia traktowane wedle prawdy posiadają wymiar filozoficzny, natomiast wedle wrażenia lub aprobującego osądu — dialektyczny. Oddziela on twierdzenia niosące prawdę obiektywną od tych, których zadaniem jest osiągnięcie uznania lub aprobaty, wszakże czyni to nieostro, co nie pozwala przypisać tych ostatnich zadań wyłącznie dialektyce. Toteż uważam, iż Arystoteles nie w pełni rozwiązał tę kwestię, bowiem winno się zawsze precyzyjnie oddzielać przedmiot jednej dyscypliny od drugiej. Arystoteles w sposób właściwy swej metodzie naukowej, wielce systematycznie i metodycznie podważył w pracy *O wybiegach sofistycznych* samo rozumienie dialektyki; wzbudza to wielki podziw, choć efektu praktycznego autor w pełni nie osiągnął. Po rozbiórce w części analitycznej (*Analińcis*) z punktu widzenia czystej formy pojęć wniosków i sądów, zajmuje się on dalej treścią, chociaż rozpatruje już wyłącznie pojęcia, zawierające treść. Twierdzenia i wnioski ze swej istoty to jedynie forma; natomiast pojęcia tworzą ich treść. Rozumuje natępująco: w każdej dyskusji występuje teza albo problem (odróżniające się wyłącznie formą) tudzież twierdzenia służące ich rozwiązywaniu. Rzecz zasadzą się niezmiennie na wzajemnym stosunku pojęć względem siebie. Nade wszystko funkcjonują cztery przejawy takich stosunków. Aby określić pojęcie szukamy albo 1) definicji dla niego lub 2) jego rodzaju, czy też gatunku (genus) 3) jego szczególnie istotnej właściwości, cechy (proprium) oraz 4) jego cechy przypadkowej (accidens), tj. bez zwracania uwagi na swoistość i wyłączność, byle był to jakiś orzecznik. W każdej dyskusji odnajdziemy trzon oparty na wzajemnym usytuowaniu jednego z tych stosunków. W *Wybiegach...* Arystoteles poucza o wzajemnych relacjach między pojęciami, aby jedno względem drugiego stanowiło jego właściwość, jego cechę przypadkową, jego rodzaj lub definicję dla niego; wskazuje jakie błędy łatwo popełnia się w takich relacjach oraz na co trzeba zważać, ilekroć samemu tworzy się taki stosunek, a wreszcie jak można go przewalczyć, gdy podaje go przeciwnik. Na określenie każdej z tych reguł, czy też ogólnych zależności występujących między kategoriami pojęć Arystoteles używa nazwy „Topica”.

„Topos” (z gr. miejsce, okolica) nie stanowi niczego materialnego, a jedynie określa wzajemną relację zespołów pojęć, możliwą dla bardzo wielu tychże zespołów, gdy analizować je z punktu widzenia czterech

wyżej wymienionych przejawów, które zdarzają się w każdym sporze. Tym czterem przejawom przyporządkowane są dalsze kategorie. Rozważane są nadal w pewnym sensie formalnie, choć już nie w tym stopniu co w logice (...). Niemal wszystko, co mówi o tym Arystoteles wynika w naturalny sposób z relacji pomiędzy pojęciami i jest samo przez się oczywiste, a zdrowy rozum sam to odkrywa.

Przykłady:

Gdy rozpoznajemy rodzaj (genus) jakiejś rzeczy, to istnieje przyporządkowany mu gatunek (species); jeśli tak nie jest, twierdzenie okazuje się błędne. Oto mówią, iż dusza podobno znajduje się w ruchu; a zatem trzeba mówić o jakimś określonym gatunku tego ruchu jak lot, chód, wyrastanie, zanikanie itd. Gdy tego brak, wówczas dusza nie pozostaje w ruchu. Zatem gdy coś nie jest przypisane do konkretnego gatunku, to również nie należy do konkretnego rodzaju. Tę zależność Arystoteles określa mianem „topos”. „Topos” służy tak do postawienia argumentu jak i do jego przewalczania. I na odwrót: gdy coś nie ma rodzaju, nie ma też gatunku. Powiadają, że ktoś tam mówił o kimś, że wyrażał się źle o kimś innym, ale wystarczy udowodnić, że w ogóle nie mówił, a cały zarzut upada.

W kwestii swoistej właściwości (proprium) Arystoteles twierdzi: Dla obalenia argumentu, gdy przeciwnik wysuwa argument oparty na postrzeganiu zmysłowym można go przewalczyć, albowiem co zmysłowe jest niepewne, zwłaszcza, gdy zwracamy się ku innej płaszczyźnie poznawania. Na przykład przeciwnik nasz utrzymuje, iż właściwością słońca jest to, że świeci najjaśniej z gwiazd przesuwających się nad ziemią. Ta wypowiedź traci wartość po zachodzie słońca, albowiem wtedy uchodzi już ono z granic naszych zmysłów. Dla wysunięcia argumentu właściwość o tyle jest słuszna, o ile nie przyswajamy jej zmysłami lub istnieje niezależnie od nich, np.: przedstawiając właściwość jakiejś powierzchni stwierdzamy, że uprzednio ją ufarbowano. Właściwość ta, choć zmysłowa, jest słuszna, gdyż wiemy, że istnieje.

To wszystko, gdy chodzi o dialektykę w ujęciu Arystotelesa. Ponieważ mniemam, iż nie osiąga on celu, postarałem się wykonać rzecz odmiennie. (...)

A zatem bez względu na prawdę obiektywną (będącą przedmiotem logiki), dla właściwego umocnienia dialektyki należy rozumieć ją jak sztukę, w zastosowaniu której opieramy się zawsze na posiadaniu racji, co oczywiście zda się łatwiejszym, gdy zawiera ona prawdę. Dialektyka sama w sobie jedynie naucza, w jaki sposób bronić się przed napaścią wszelkiego rodzaju, zwłaszcza przed nieuczciwą, lecz również jak obalać twierdzenia innych bez obalania lub konfliktowania się z własnymi i jak bronić ich przed przeciwnikiem. Wyraziście trzeba oddzielić odnajdywanie obiektywnej prawdy od sztuki przewalczania swych racji jako słusznych; ta pierwsza czynność zamyka się w rozeznaniu, przemyśleniu i doświadczeniu, i żadna sztuka nie jest w niej pomocna;

czynność druga to właśnie przedmiot dialektyki. Sformułowano ją jako grę pozorów, co jest nietrafne, gdyż służyłaby wówczas tylko obronie fałszywych racji; jednak i ten, kto ma słuszność znajdzie w dialektyce skuteczny środek dla obrony; należy poznać nieuczciwe chwyt, aby się im przeciwstawić, wręcz samemu stosować je, by zwalczyć przeciwnika jego własnym orężem. Z tego wniosek, iż prawda obiektywna w dialektyce zajmuje miejsce mniej istotne lub zgoła przypadkowe, a cała energia skupia się na obronie swojego i obaleniu twierdzenia przeciwnika. Zasady dialektyki nie uwzględniają prawdy obiektywnej, bowiem zazwyczaj nie wiadomo, gdzie ona jest (bywa, że dyskutanci klóć się zażarcie, po czym idą do domów przyswoiwszy sobie poglądy przeciwnika; naturalnie zamienili się poglądami).

Zazwyczaj nie potrafimy określić, czy nasze twierdzenia są prawdziwe; bywa, że tak wierzymy, choć to nieprawda, czasem wierzą w to obaj uczestnicy sporu. Albowiem „prawda ukryta jest głęboko”. Gdy rodzi się spór, na ogół każdy sądzi, że to on wyraża prawdę; podczas sporu obie strony zaczynają w to powątpiewać; lecz dopiero finał ma określić prawdę i ją umocować. Zatem tymi aspektami dialektyka zajmować się nie powinna, tak jak fechtmistrza nie interesuje zagadnienie słuszności, które zapoczątkowało pojedynek, a tylko celne trafienia i obrona. Dialektyka również sprowadza się do umysłowej szermierki i tylko wtedy zyskuje miano nauki. Wyłącznie obiektywna prawda przynależy logice; jeśli natomiast zamierzamy udowodnić błędność sądu, paramy się sofistyką. W obu sytuacjach należałoby wiedzieć gdzie jest, a gdzie nie ma prawdy obiektywnej, czego nigdy z góry nie wiadomo. Toteż najtrafniejszym rozumieniem dialektyki jest, jak powiedziano wyżej, szermierka umysłowa, stosowana dla wykazania swojej racji w sporze. Najwłaściwszą wszakże nazwą byłaby, moim zdaniem „erystyka” (gr. eris — kłótnia, spór), a jeszcze lepiej „dialektyka ery-styczna”. Pożytek z niej nie ulega wątpliwości; tym gorzej, iż została tak bardzo zarzucona.

W takim rozumieniu dialektyka to ledwie określony system reguł, mających na celu prezentację sposobów, którymi posługują się wszyscy spierający się ludzie w momencie, gdy chcąc osiągnąć zwycięstwo wiedzą już, że nie ma ono nic wspólnego z tym, czy prawda jest, czy też nie jest po ich stronie. Toteż dialektyka w ujęciu naukowym nie rozstrzyga, ani nie szuka prawdy, albowiem nie o nią chodzi w pierwotnej i wrodzonej dialektyce, skupionej wyłącznie na posiadaniu przewagi w dyskusji. Cel nadrzędny dialektyki naukowej polega na ukazywaniu i badaniu nieuczciwych sposobów, mających umożliwić praktyczny cel, aby w rzeczywistych sporach natychmiast je rozpoznać i udaremnić. Toteż, rozumiejąc naukową dialektykę tak właśnie, przyznajemy, iż nadrzędnym jej celem jest tylko racja pozorna, nie zaś prawda obiektywna.

Nie znam nic, choć patrzyłem wszędzie, co napisano by na tym polu*, może poza zaginioną pracą Teofrasta, wspominającą o naszym problemie. Toteż należy przede wszystkim czerpać z doświadczenia i obserwacji, aby stwierdzić, jaki rodzaj sztuczek stosują ludzie w sporach. Powtarzane wybiegi i chwyt wy-magajądalej

uogólnienia, a z nich powstaje znajomość „fortelów w walce” (stratagemata), służących do przeciwstawienia się adwersarzowi tak we własnej praktyce, jak i w sytuacji, gdy stosuje je przeciwnik.

Podstawy każdej dialektyki

Najpierw, przed wszystkim innym, trzeba zrozumieć istotę każdej dyskusji, czyli jak ona przebiega i co podczas niej zachodzi.

Przeciwnik stawia określoną tezę (albo jest ona naszego autorstwa, co wszystko jedno). Istnieją dwie metody i dwie drogi, aby ją przewalczyć.

1. Metody:

- a) odwołująca się do rzeczy (modus ad rem)
- b) odwołująca się do człowieka (modus ad hominem) lub do twierdzeń, czy mniemań przeciwnika (ex consensus). tzn. albo dowodzimy, iż:
 - a) twierdzenie jest sprzeczne z naturą rzeczy, z obiektywną i absolutną prawdą, lub
 - b) pozostaje sprzeczne z innymi twierdzeniami przeciwnika lub jego wcześniejszymi mniemaniami, które zaaprobował, czyli z subiektywną, względną prawdą;
 w tym przypadku brak jakichkolwiek związków z prawdą obiektywną i całość konstrukcji ma charakter względny.

2. Drogi:

- a) bezpośrednio przewalczenie twierdzenia
- b) pośrednie przewalczenie twierdzenia. Na drodze bezpośredniej podważamy tezę u jej przyczyn, a na pośredniej — u jej skutków. W bezpośrednim przewalczeniu dowodzimy, iż teza nie jest słuszna, natomiast w pośrednim — że słuszną nigdy być nie mogła.

1) Na drodze bezpośredniej dysponujemy parą możliwości. Pierwsza to ukazanie przeciwnikowi, że myli się podając błędne przesłanki, czyli przez negację przesłanki większej lub mniejszej (nego majorem; minore). Druga polega na zaakceptowaniu przesłanek i udowodnieniu, iż dane twierdzenia z nich nie wynika; podważyliśmy tu zatem konsekwencję (nego conse-quentiam), samą formę wnioskowania.

2) Na drodze pośredniej wykorzystujemy:

- a) apagoge, czyli niemożność przeciwstawienia twierdzenia przeciwnego,
- b) instancję, czyli przykład przeciwiństwa.

a) Apagoga

Gdy uznajemy słuszność twierdzenia przeciwnika wiążemy je z innym, powszechnie traktowanym jako prawdziwe. *Zważywszy*, że z obu tych twierdzeń — służących nam za przesłanki w dalszym rozumowaniu — możemy uzyskać konkluzję jawnie błędną, sprzeczną albo z naturą *rzeczy* aż do absurdalności (ad absurdum), albo z głoszonymi wcześniej twierdzeniami przeciwnika, czyli niesłuszną co do *rzeczy* (ad rem) i co do człowieka (ad hominem), wykazujemy tym samym, iż wyjściowe twierdzenie przeciwnika także jest błędne. Bowiernie słuszne przesłanki leżą u podstaw zawsze słusznego twierdzenia, wszakże z błędnych niekiedy wynika twierdzenie prawdziwe.

b) Instancja

— przykładem zastosowania przeciwiństwa (exemplum in contrarium) jest przewalczenie twierdzenia ogólnego przy pomocy bezpośredniego udowodnienia pojedynczych przypadków objętych zakresem tego twierdzenia. Gdy wykażemy, iż to twierdzenie w tych przypadkach nie jest słuszne, wówczas i jego ogólna postać zostaje zakwestionowana.

Oto szkielet i rusztowanie każdej z dyskusji, czyli jej osteologia. Do tego sprowadza się w zasadzie każdy spór. Może on jednak mieć rzeczywisty lub pozorny przedmiot, toczyć się przy użyciu prawdziwych albo nieprawdziwych argumentów. I dlatego właśnie, iż niełatwym jest ustalenie stanu faktycznego, dyskusje są tak długotrwałe i zawzięte. Nawet podając reguły ogólne niemożliwym jest oddzielenie prawdy od pozorów, gdyż zrazu sami uczestnicy sporu tego nie wiedzą. W tym celu podają wybiegi i chwytły do zastosowania bez względu na obiektywną prawdę; zwłaszcza, że taką świadomością na ogół nie dysponujemy, a nabywamy ją dopiero w efekcie przeprowadzonej dyskusji.

Ponadto każda dyskusja i każda argumentacja prowadzi do uzgodnienia choćby jednej rzeczy, która służy za podstawę danej kwestii: Z kimś, kto zaprzecza zasadom nie należy prowadzić sporu.

Sposób 1

— polega na uogólnieniu. Należy rozszerzać argumentację przeciwnika poza założone przez niego lub naturalne granice, dokonywać jej bardzo ogólnej interpretacji, przerysowywać i wyjaskrawiać, akceptując zarazem w bardzo poszerzonym i rozmytym sensie. Natomiast swoją wypowiedź utrzymać w precyzyjnych ramach, w wąskim i określonym znaczeniu. Bowiem: im ogólniejsze twierdzenie, tym bardziej podatne jest na zarzuty. Sposobem jest nie budzące wątpliwości określenie tego, o co się spieramy (*status controversiae*).

Przykład 1:

Oświadczyłem, iż Anglicy przodują w dziedzinie dramatu. Przeciwnik, wykorzystując metodę instancji odpowiada, iż ogólnie wiadomym jest brak sukcesów Anglików w muzyce, więc i w muzyce operowej. Kontruję uwagą, że muzyka nie wchodzi w zakres pojęcia sztuki dramatycznej, gdyż ta odnosi się tylko to komedii i tragedii. Przeciwnik wiedział o tym doskonale, lecz próbował dokonać takiego uogólnienia mojej myśli, aby dotyczyła wszelkich form teatralnych, to jest i oper, a także muzyki — w ten sposób chciał mnie pokonać.

Odwrotnie, uratować się można zacieśniając znaczenie swej wypowiedzi, nawet w stosunku do wyjściowego zamiaru, o ile tylko wyraz, którego użyliśmy na taki zabieg pozwala.

Przykład 2:

A rzecze: Pokój z 1814 r. przywrócił niezależność wszystkim niemieckim hanzeatyckim miastom. B wykorzystuje instancję przez przeciwieństwo (*instantia in dontrarium*) i dowodzi, że pokój ten odebrał Gdańskowi niezależność przyznaną przez Napoelona. Wówczas A kontrargumentuje w sposób następujący: Mówiłem o wszystkich niemieckich hanzeatyckich miastach, natomiast Gdańsk to polskie miasto hanzeatyckie.

Wybieg ten występuje już uArystotelesa (*O wybiegach sofistycznych*).

Przykład 3:

Lamarck (*Philosophie wologigue*) utrzymuje, iż polipy nie czują, gdyż brak im tkanki nerwowej. Wszelako jest dowiedzionym, iż polipy kierują się ku światłu, zatem postrzegają, nie mając żadnych osobnych narządów zmysłowych. Sądzono, iż zmysły są równomiernie rozłożone we wszystkich częściach ich ciała. To obala tezę Lamarcka, który kontrargumentuje: Gdyby we wszystkich częściach ciała polipów rozmieszczone były receptory zmysłów, polipy nie tylko czułyby, ale mogłyby się poruszać, wykazywać odruchy woli, a nawet myśleć. W ten sposób polip byłby najdoskonalej wyposażony w każdym punkcie swego ciała, kto wie, czy nie doskonalej niż człowiek, gdyż każda jego cząstka wykazywałaby zdolności, które człowiek posiada jako całość. Czemuż by zresztą nie objąć tym twierdzeniem najprymitywniejszej formy zwierzęcej — monady lub nawet roślin, które także żyją?

Od zdania: całe ciało polipów jest unerwione, gdyż reagują one na światło, Lamarck przechodzi do zdania: całe ich ciało myśli. Stosując tę sztukę autor zdradza, iż wie o swoim błędzie.

Sposób 2

— polega na zastosowaniu dwuznaczności (*homonimia*), aby spożytkować pojęcie, które poza tym, iż określane jest tym samym wyrazem, ma niewiele lub nic wspólnego z przedmiotem dyskusji; potem należy tę wypowiedź obalić stwarzając wrażenie, jak gdybyśmy obalili także argumentację związaną z samym twierdzeniem. (...) Przykłady homonimów (tj. wyrazów jednakowo brzmiących, choć znaczących co innego): ostry, głęboki, wysoki — w odniesieniu do rzeczy oraz, w drugim przypadku, w odniesieniu do dźwięków.

Przykład 1:

A: Nie zdobył pan jeszcze wtajemniczenia w misterie filozofii Kanta.

B: Och, mislerie! Nie życzę sobie o tym słyszeć(...)

Przykład 2:

A: Ależ temu człowiekowi przypadło odgrywać bardzo niewdzięczną rolę!

B: I czemu się dziwić? Tak kończą wszyscy niewdzięcznicy!]

Sposób 3

— polega na zinterpretowaniu twierdzenia przeciwnika tak, jak gdyby zamiast w sensie względnym przedstawił je jako prawdę ogólną i bezwzględną (*absolute*); lub po prostu należy nadać mu zupełnie inny sens i z tego punktu widzenia je obalać.

Przykład z Arystotelesa: Murzyn jest czarny, lecz gdy idzie o jego zęby — biały. Zatem jest czarny i zarazem nie jest czarny. (...)

Powyższe trzy sposoby mają wiele wspólnego, a zwłaszcza to, że przeciwnik nie tyle mówi o istocie sporu, lecz o czymś innym; zatem doświadczamy zgubienia wątku (*ignoratio elenchi*) o ile na taką praktykę zezwolimy.

Gdyż wszystko, co mówi przeciwnik w tychże trzech sposobach jest prawdą, a tylko pozornie przeczy tezie; my zaś jedynie podważamy konsekwencję wniosku przeciwnika, sprzeciwiamy się zatem wnioskowaniu, które wiedzie od słuszności twierdzenia przeciwnika do niesłuszności naszego twierdzenia. Dokonujemy takiego bezpośredniego przewalczenia poprzez zaprzeczenie tego, co wynika (per negationem consequentiae).

Nie wolno akceptować nawet słusznych przesłanek, gdy prowadzą do niekorzystnych dla nas konsekwencji. Zapobiega temu stosowanie dwu poniższych sposobów — 4 i 5.

Sposób 4

Skoro dążymy do określonego wniosku należy uczynić wszystko, by przeciwnik zawczasu nie odgadł naszego zamiaru, a przeciwnie, poprzez skłonienie go do mimowolnego przyjęcia naszych rozproszonych przesłanek pozbawiamy go możliwości zastosowania wszelkiego rodzaju utrudnień. Gdy zaś istnieje uzasadniona wątpliwość, co do zgody przeciwnika na lansowany przez nas wniosek staramy się przedstawić przesłanki tych przesłanek, wykorzystując sylogizmy składowe (częściowe) wchodzące w skład łańcucha sylogizmów, tworzącego nasze rozumowanie (tzw. prosylogizmy); i czynimy wszystko, by przeciwnik akceptował choć kilka z nich, przedstawionych bez jakiegokolwiek porządku. W ten sposób maskujemy się, aż do chwili, gdy zostanie przyjęte wszystko, co niezbędne dla końcowego wniosku. Zmierzamy zatem do celu okreśną drogą. (Arystoteles *O wybiegach sofistycznych*)

[Przykład:

A usiłuje zdobyć akceptację *B* dla twierdzenia, iż ludzie są z natury dobrzy, choć się z tym nie zdradza, przedstawiając się jako nie uprzedzony obserwator. *B* jest zwolennikiem tezy, iż ludzie są z natury źli. *A* rozważa naturę ludzką, podając przykłady:

— papieża i jego nieomyślności (gdyby był z natury zły

oznaczałoby, iż Kościół przyjmuje jego zło jako dogmat do zastosowania w życiu duchownym i świeckim);

— wielokrotnego mordercy, który na ławie oskarżonych domaga się następnych ofiar i szczyci się swoimi zbrodniami (był zły i zły pozostał);

— Adama w raju, który do chwili spożycia jabłka był niewinny (gdzie leży początek natury ludzkiej?; a może przykład i doświadczenie sprowadzają człowieka na manowce);

— co to jest natura człowieka?; jak pogodzić ją z twierdzeniami o „nie zapisanej karcie” (tabula rasa); czy współczesna nauka przesądza o istnieniu genetycznej pamięci, mogącej zapisywać dobro lub zło?

— co to jest dobro?; przecież przyroda rządzi się prawami, które w społecznym życiu człowieka oznaczałyby niesprawiedliwość, bezwzględność, obojętność; a może natury nie wolno wartościować, zwłaszcza negatywnie?;

— czy brak dobra jest złem?; i na odwrót — czy nieobecność zła oznacza dobro?;

— przykład wielokrotnego mordercy, który się nawrócił i zginął w obronie „słabych i uciśnionych”;

— czy w takim razie człowiek jest bardziej zły niż dobry i czy jest to cecha absolutna i powszechna?;

— a może niektórzy są bardziej dobrzy niż źli?;

— skoro niektórzy (*A* przyjmuje sformułowanie *B*) potrafią zwalczyć w sobie zło, to czy nie zmienia się także ich natura?; w przeciwnym razie ludzie postępujący szlachetnie byłiby w sensie ontologicznym równie ohydni jak wyrodki;

— co to jest sumienie i jak się ono ma do dobra lub zła płynących z natury ludzkiej?

— jeśli naturę, o której mowa, rozumieć jak absolut na który człowiek nie ma żadnego wpływu, to (w przypadku gdy *B* jest chrześcijaninem) jak pogodzić ów stan z pojęciem wolnej woli człowieka? — czy zatem człowiek nie powinien być bardziej dobry niż zły, gdyż jest dziełem istoty najdoskonalszej i najszlachetniejszej — Boga; czy Bóg tworząc człowieka na swój obraz i podobieństwo mógł uczynić go z natury złym?; itd.]

Sposób 5

Dowodzić własnej tezy można także poprzez błędne przesłanki, choćby wówczas, gdy przeciwnik nie zgadza się z prawdziwymi, czy też nie uznaje ich słuszności lub natychmiast dostrzega wynikającą z nich tezę, którą staramy się przeforsować. Toteż wystarczy posłużyć się w takiej sytuacji twierdzeniami obiektywnie niesłusznymi, za to słusznymi jako argument odnoszący się do człowieka (ad hominem) i dowodzić, przyjmując punkt widzenia przeciwnika, zgodnie z tym, na co zgadza się przeciwnik (ex concessis). Albowiem prawdę można wyprowadzić także z fałszywych przesłanek, choć prawdziwe zawsze prowadzą do prawdziwej tezy. Podobnie błędne twierdzenie przeciwnika można zdezawuować przy pomocy błędnych twierdzeń, skoro on uważa je za prawdziwe. Na tym polega wykorzystanie sposobu myślenia przeciwnika w prowadzeniu sporu. Gdy rekrutujesz się na jakiejś sekty, choćby nam niemiłej, wówczas stosujemy wobec niego tezy tej właśnie sekty jako twierdzenia podstawowe (principia). (Arystoteles *O wybiegach sofistycznych*).

[Przykład:

A nie jest antysemitą, wie jednak, iż B nim jest. B twierdzi, iż krajowi przydałyby się paroletnie rządy bankierów. To by ich (tj. rządzonych i dotychczas rządzących) nauczyło rozumu — mówi B. — No tak — ripostuje A — lecz bankierzy to głównie Żydzi i tylko oni na tym zyskają!]

Sposób 6

Wykorzystujemy metodę ukrytego przedstawiania tezy, którą chcemy dowieść jako przesłanki dowodu (*petitio principii*), czyli: albo 1) podmieniamy nazwę, np. zamiast „honor” mówimy „dobre imię”, zamiast „dziewictwo” — „cnota”; podobnie postępujemy w odniesieniu do pojęć pokrewnych; zamiast „zwierzęta czerwono krwiste” używamy określenia „kręgowce”, albo 2) kontrowersyjny szczegół przyjmujemy jako generalizację, co jest łatwiejsze do zaakceptowania, np. niepewność nauk medycznych zastępujemy niepewnością całej ludzkiej wiedzy. 3) Jeśli odwrotnie (*vice versa*) dwie rzeczy wynikają z siebie wzajemnie i drugą można dowieść, postulujemy tę drugą. 4) Mając dowieść coś ogólnego przeprowadzamy przyjęcie każdego szczegółu po kolei (zatem przeciwnie niż w punkcie 2). (Arystoteles *O wybiegach sofistycznych*).

Sposób 7

Gdy dyskusja ma przebieg nader precyzyjny i formalistyczny i gdy pragniemy pojmować siebie wzajem jak najdokładniej, wówczas stawiający tezę stosuje wobec strony przeciwnej metodę zapytań; a następnie odpowiedzi służą mu do udowodnienia prawdziwości własnego twierdzenia. Popularność tej metody, zwanej erotematyczną (tj. polegającą na zapytaniach) stwierdzamy w czasach antycznych (zwana jest też metodą sokratejską) (Arystoteles *O wybiegach sofistycznych*). Ten i kilka dalszych sposobów czerpie z tej metody.

Pytać obficie, wielokrotnie, ukrywając, co jest dla nas cenne w odpowiedziach przeciwnika, natomiast argumentować na podstawie tychże odpowiedzi bardzo szybko; aby przeciwnik, mający trudności z równie szybką orientacją nie spostrzegł ewentualnych błędów i braków dowodzenia i opuścił część rozumowania.

[Przykład:

Tezę A jest, że Bóg nie istnieje; B twierdzi przeciwnie. A pyta:

- I\wierdzisz, że z pojęcia Boga (Bóg jako pierwsza przyczyna wszystkiego) można wnosić o jego istnieniu? B potwierdza.
- Czy możesz opisać jak wygląda Bóg? B zaprzecza.
- Czy go kiedykolwiek widziałeś? B zaprzecza.
- Czy mówił z tobą? B zaprzecza.

— Nie wiesz jak on wygląda, nigdy go nie widziałeś, ani z nim nie rozmawiałeś. To tak, jakbyś utrzymywał, że Pegaz istnieje tylko dlatego, że istnieje pojęcie Pegaza. Ja nie wiem, czy on istnieje, czy nie, ale z pojęcia wyciągam tylko wnioski o możliwości jego istnienia, nie zaś o samym istnieniu. Zatem Bóg może również nie istnieć, skoro istnieje pojęcie o nim.]

Sposób 8

Uczynić, aby przeciwnik wpadł w złość, gdyż wtedy nie potrafi myśleć prawidłowo, ani należycie śledzić naszego rozumowania. Doprowadzić do złości łatwo, dzięki jaskrawo niesprawiedliwemu traktowaniu lub też szykanom oraz poprzez ogólną beczelność.

Sposób 9

Zadawać pytania zupełnie nie po kolei, w niezgodzie

z porządkiem wnioskowania i wykorzystywać wszelkie możliwe przesunięcia. Wówczas przeciwnik traci orientację czemu to służy i jaki jest ostateczny cel, a zatem nie znajduje sposobów przeciwdziałania. Ponadto zawsze można zastosować jego odpowiedzi do różnych wniosków, nawet przeciwstawnych, korzystając z ich nieuporządkowania. Sposób ten podobny jest do sposobu 4, gdzie ukrywamy swoje zamierzenia.

Sposób 10

Gdy zauważymy umyślną skłonność przeciwnika do negatywnego odpowiadania na nasze pytania w sytuacji, gdy ich potwierdzenie prowadziłyby do udowodnienia naszej tezy, wówczas należy go pytać o jej przeciwieństwo, wywołując wrażenie, iż także chcemy potwierdzenia; a przynajmniej przedstawić przeciwnikowi oba przeciwstawne pytania, by nie domyślił się, które jest dla nas ważne.

Sposób 11

Gdy stosujemy wnioskowanie od szczegółów do ogólności (tj. indukcję) i przeciwnik zgadza się z jego składnikami, nie należy uzyskiwać od niego zgody dla prawdy ogólnej, która jest wynikiem tego rozumowania, lecz trzeba podać ją później w sposób nie podlegający dyskusji, jakby była w oczywisty sposób ustalona; bywa, że przeciwnik wierzy, iż sam ją aprobował i tak też wydaje się słuchaczom. Zapamiętali bowiem liczne pytania szczegółowe, które powinny były doprowadzić do tej ogólnej prawdy.

Sposób 12

Gdy dyskusja wykorzystuje ogólne pojęcie pozbawione własnej nazwy, a tylko definiowane przez porównanie, wówczas należy wybrać najkorzystniejsze porównanie dla naszego twierdzenia. Np. w Hiszpanii dla dwu partii politycznych — *sluwiców* (seryiles) i *liberałów* (liberales) nazwę ustalała niewątpliwie ta druga.

Protestanci bezspornie sami się nazwali, również ewangelicy; ale termin *kacierz* jest tworem katolików. Podobnie z nazwami związanymi ściślej z określonym pojęciem: np. *zmiana* w ustach przeciwnika dla nas będzie *nowinką*, gdyż brzmi to złośliwiej. Na odwrót, jeśli sami coś proponujemy. Bezstronny mówi o *kulcie* lub *powszechnej nauce religii*, zwolennik zaś o *pobożności* lub *bogobojności*, przeciwnik natomiast o *bigotem* lub *religijnej ciemności*. To finezyjne użycie tezy, którą mamy udowodnić, jako przesłanki dowodu (petitio principii), albowiem cel naszego dowodu definiujemy od razu poprzez termin, z którego powinien wyniknąć drogą analitycznego wnioskowania. To, co dla jednego jest *ochroną* lub *prewencyjnym zatrzymaniem* jakiejś osoby, przeciwnik określi jako *uwięzienie*. Dyskutant często odsłania swój zamiar poprzez wybór takiej a nie innej nazwy dla danego pojęcia. Ktoś mówi *klecha*, inny zaś *duchowny*. Jest to najczęściej stosowany sposób i najbardziej instynktownie.

Przykłady: gorąca wiara — fanatyzm; flirt — zdrada małżeńska; dwuznacznik — obscenizm; kryzys finansowy — bankructwo; poprzez kontakty i wpływy — poprzez łapówki i nepotyzm; szczere odwdzięczenie się — intratna zapłata.

Sposób 13

Pragnąc osiągnąć, by przeciwnik zgodził się z nami, oprócz aprobowanej przez nas tezy prezentujemy antytezę umożliwiając mu wybór między nimi; lecz antyteza jest tak wyjaskrawiona, że przeciwnik, chcąc uniknąć paradoksu aprobuje nasz sąd, który wydaje się w tym zestawieniu racjonalniejszy. Np. przeciwnik winien zgodzić się z tezą, iż każdy musi wykonać to, co mu kazał jego ojciec. Zadajemy wówczas pytanie: Czy należy być posłusznym rodzicom we wszystkich sprawach, czy też nie? Lub, gdy mowa o *rzeczy*, występującej często, pytamy, czy wyraz „często” oznacza mało czy dużo przypadków. Gdy przeciwnik nasz odpowie, że „dużo”, osiągamy efekt, jak gdyby szare leżało obok czarnego i wówczas można je nazywać białym; a gdy leży obok białego zasługuje na mimo czarnego.

Sposób 14

Czymś bezczelnym jest takie postępowanie: powiedzmy, że kilka odpowiedzi przeciwnika sprzeciwiało się zamierzonemu przez nas wnioskowi. Ale dalej utrzymujemy, iż bezspornie go dowiedliśmy i zwycięsko głosimy. W przypadku głupoty lub nieśmiałości przeciwnika, a naszego tupetu i hałaśliwości możemy osiągnąć wymieniony rezultat. Sposób ten mieści się w regule potraktowania czegoś, co nie jest przyczyną, jako przyczyny (fallacia non causae ut causae).

Sposób 15

Gdy sprawia nam trudność udowodnienie paradoksalnego twierdzenia, które wygłosiliśmy, wówczas do wyboru prezentujemy przeciwnikowi jakiegokolwiek słuszne, choć nie oczywiste twierdzenie tak, jak gdybyśmy z niego chcieli wyprowadzić nasz dowód. Gdy przeciwnik je podejrzliwie oddała, wówczas doprowadzamy je do absurdu (ad absurdum) i zwyciężamy. A jeśli je uznaje, to okazuje się, że powiedzieliśmy coś rozsądnego i teraz oczekujemy na dalszy bieg dyskusji. Możemy także wykorzystać chwyt wspomniany uprzednio utrzymując, że oto w ten sposób dowiedliśmy naszego paradoksu. Owo postępowanie wymaga skrajnej bezczelności; lecz doświadczenie uczy, że takie przypadki mają miejsce i są ludzie, którzy instynktownie postępują w ten sposób.

[Przykład:

A utrzymuje, że nie trzeba wiedzy medycznej, aby uleczyć pacjenta. Pyta więc *B*:

— Czy radosna wiadomość nie polepsza zdrowia umierającego?

B podejrzliwie odrzuca taką ewentualność twierdząc, że można tu mówić nie o leczeniu pacjenta, a tylko o krótkotrwałej poprawie jego samopoczucia.

A: — Czym jest medycyna, jeśli nie zbiorem sposobów na krótkotrwałą poprawę samopoczucia?

B zgadza się ostatecznie z takim postawieniem sprawy i *A* wychodzi zwycięsko ze sporu.]

Sposób 16

— to sposób odwołujący się do człowieka (argumentum ad hominem). Każde twierdzenie przeciwnika winno zostać przestudiowane, aby znaleźć w nim sprzeczność z czymś, co już wcześniej wypowiedział lub mniemał albo też niezgodność ze szkołą lub regułą, którą aprobuje lub też z postępowaniem członków tejże sekty — nawet jeśli fałszywych i pozornych — lub też z jego własnym sposobem prowadzenia się. Jeśli np. broni samobójstwa, wołamy natychmiast: „Więc czemu sam się nie powiesz?” A gdy utrzymuje, że przebywanie w Berlinie jest nieprzyjemne, zaraz odparowujemy: „Więc czemu nie wyjeżdżasz najbliższą pocztą?”

Albowiem jakąś szykanę zawsze można wyszukać. [W sposobie tym zawarta jest metoda wykorzystująca to, co twierdzi przeciwnik (na mocy tego, na co przystaje przeciwnik). Wypada zauważyć, iż prawda, z której czerpane są wnioski, gdy jest obiektywną i posiada ważność ogólną, staje się podstawą dla dowodu wedle prawdy (secundum veritatem). Tylko on ma rzeczywistą wartość i znaczenie. Jednakże bywa, iż prawda, stanowiąca podstawę wnioskowania posiada znaczenie tylko dla tej osoby, której usiłujemy coś dowiedzieć i która jest naszym przeciwnikiem w dyskusji. Gdy więc formułuje ona twierdzenie zbyt pochopne albo też będące wyrazem jej przesądów — wówczas z tego twierdzenia wyprowadzamy nasz dowód, wybitnie erystyczny i ad hominem. Skłaniamy przeciwnika do zgody na nasze twierdzenie, lecz nie przedstawiamy żadnej prawdy obiektywnej; nasze dowodzenie skierowane jest wyłącznie dla przekonania tego, a nie innego przeciwnika i nikogo więcej. Jeśli np. jest on miłośnikiem Kanta, a ja wyprowadzam dowód z jakiejś myśli Kanta, wówczas ów dowód jako taki jest ad hominem. Gdy mam do czynienia z muzułmaninem to mogę skorzystać z wersetu koranicznego, co już go dostatecznie przekona w ramach ad hominem. Przykładem tego rodzaju dowodzenia jest fragment listu Epikura do Menoikosa w 10 księdze Diogenesa Laertosa. Epikur, polemizując ze sławnym epigramem Theognisa, o treści:

„Największą korzyścią ziemian byłoby na świat nie przychodzić lnie wypatrywać stolica rozjarzonych blasków, A pojawiwszy się, szybko przekroczyć wrota Hadesu I ciało złożyć w uścisku ziemi olbrzymiej.” — odpowiada: „Jeżeli powiedział to w przekonaniu, to czemu nie zabija się? Byłoby to proste dla kogoś, kto poważnie chce tego. Ale on tylko żartuje, mami pustymi słowami w sprawie, która domaga się decyzji.”]

Sposób 17

Zaatakowani przez przeciwnika kontrargumentem możemy uciec się do finezyjnego rozróżnienia jako ratunku; zwłaszcza, gdy rzecz posiada znaczenie podwójne albo też pozwala na dwojaki ujęcie.

[Przykład:

A wywodzi, że śmierć jest dla człowieka końcem wszystkiego.

B atakuje: — Ty, oczywiście, nie wierzysz w życie wieczne, więc uwzględnij chociaż gnicie ciała. To przecież twoja ulubiona materia.

A ripostuje: — Istotnie, nie przyjmuję metafizycznej pociechy, ale twój chwyt jest bardzo niesmaczny. Dobrze wiesz, że dla mnie człowiek to najpierw umysł i myśl, zatem w tym sensie śmierć jest prawdziwym i ostatecznym końcem wszystkiego.]

Sposób 18

Gdy zorientowaliśmy się, iż przeciwnik stosuje argumentację, która niezawodnie nas pobije należy uczynić wszystko, by nie doprowadził jej do końca; toteż należy przerwać dyskusję, uciec od tematu albo odciągnąć odeń uwagę i zająć się innymi twierdzeniami, czyli zastosować zmianę przedmiotu sporu (mutatio controversiae).

[Przykład:

A przegrywa w sporze o wyższość demokracji nad systemem rządów jednostki. Nieopatrznie zgodził się, że tyranem może zostać człowiek uczciwy i sprawiedliwy, który włada nie dla osobistej korzyści.

— Jakaż to wyższość rządów większości — triumfuje *B* — gdy głos jednego głupca zdolny jest przeważać zdanie mędrców!

— Właściwie o co my się spieramy? — ratuje się *A*. — Sposób rządzenia jest tylko formą, a mnie chodzi o rządy sprawiedliwe. Z tego punktu widzenia demokracja zapewnia lepsze szansę na sprawiedliwszy bieg spraw, niż despotyczna jednostka, którą bywa niekiedy także degenerat!]

Sposób 19

Gdy nasz przeciwnik domaga się, abyśmy przeciwstawili określonemu szczegółowi jego twierdzenia wyraźny kontrargument, a nie stać nas na przywołanie niczego konkretnego, wówczas powinniśmy zasłonić się ogólnikami, a następnie ostro je zdezwuować. Należy jasno dowieść, czemu nie wolno zawierzać jakiejś określonej, fizycznej hipotezie; wypada przywołać wtedy argument o zawodności ludzkiej wiedzy i podeprzeć go wieloma przykładami.

[Przykład:

B domaga się kontrargumentu dla swojego dowodu na bezprawne powoływanie się Kościoła, a zwłaszcza jego hierarchii, na ideały ewangeliczne, podczas gdy rzezie innowierców, prześladowania Żydów, wojny papieskie, to tylko drobna część przykładów fałszyzmu rzekomych następców Chrystusa!.

A odpiera ten zarzut ogólnikiem:

- fferachowie to także tylko ludzie, a ludzie są niedoskonalymi, błędzą, grzeszą, przyjmują pozorne wartości, dają ponieść się zaślepieniu i pysze. Lecz czy wolno ich sądzić aż tak surowo? Czy my sami jesteśmy dużo od nich lepsi, by ferować wyroki? Czyż Kościół nie przechodził tej samej drogi, co my wszyscy? Czyż jego historia niczego go nie nauczyła? Przeciwnie! Jeśli jesteśmy, jako cywilizacja, bogatsi w gorzkie doświadczenia i umiemy (lub nie) odnieść z tego korzyści na drodze postępu i prawdy, tak samo i Kościół: jest o tyle lepszy o ile my, jego wierni i jego wrogowie, na to pozwalamy.]

Sposób 20

Gdy już poznaliśmy przesłanki przeciwnika, nie należy pozwalać mu na wnioski, lecz uczynić to samemu nawet, gdy dla pewności brakuje jednej czy dwu przesłanek; wszakże uznając je za przyjęte przedstawiamy własny wniosek. Jest to zgodne z potraktowaniem czegoś, co nie jest przyczyną jako przyczyny (fallacia non cause ut causae).

[Przykład:

A poznał już argumenty dotyczące niemożności starości, a zwłaszcza:

- młodość nie jest obciążona grzechem zaniechania;
- starość gromadzi doświadczenie, którego nigdy nie zdoła w pełni przekazać młodym (gdyż uczymy się tylko na własnych błędach);
- dobre rady starców wynikają głównie z tego, iż nie są oni już zdolni do dawania złych przykładów;
- młodość nie odbiera złudzeń, jest przyszłością, a więc biegnie w naturalnym dla istnienia człowieka w czasie kierunku;
- młodość pozwala na bezinteresowną odwagę (nawet, gdy jest ona szaleństwem), starość preferuje wychowanie.

Nie ulega wątpliwości, iż *B* chciałby uzasadnić wyższość młodości nad starością. *A* przerywa mu i konkluduje:

- Skoro młodość i starość mają swoje zalety i wady to bardzo trudno rozstrzygnąć, która z nich jest stanem doskonalszym. Wszak wiedza wymaga czasu, a z kolei czas niszczy fizyczność człowieka. Więc co ważniejsze?

Myślę, że nie rozstrzygniemy tego sporu, gdyż został on już rozstrzygnięty przez samą naturę: młodzi nieuchronnie starzeją się. A ponadto, czyż nie znasz starców młodym duchem i młodzieńców o duszy starców? Wynika stąd, iż *A* stawia młodość i starość na równi.]

Sposób 21

Gdy przeciwnik posługuje się argumentem, który oceniliśmy jako dwuznaczny lub pozorny, to wypada nam tylko wykazać ową dwuznaczność i pozomość;

ale znacznie lepiej jest przeciwstawić mu inny, równie dwuznaczny i pozorny argument, tyle, że bardziej przekonujący. Albowiem nie chodzi tu o prawdę, lecz o zwycięstwo w sporze. Jeśli przeciwnik posługuje się argumentum ad hominem, my także odpowiadamy w ten sposób. Skrócimy spór, gdy zamiast dyskutować o istocie sprawy ucieknemy się do tej erystycznej metody odpowiedniej dla sposobu jaki stosuje przeciwnik.

[Przykład:

B utrzymuje, iż demokracja angielska nie jest pełna z powodu utrzymania monarchii.

- To tak — mówi *A* — jakbyś zakładał, że monarcha angielski nie jest obywatelem swojego kraju!

B ripostuje, iż *A* niejednokrotnie wysuwał argument, że podstawą demokracji jest równość wobec prawa. *A* czyż obywatel jest równy wobec króla, skoro jeszcze nie tak dawno poddanego w trakcie audiencji obowiązywał nakaz spuszczenia wzroku?

A odpowiada, że *B*, jak zwykle, posługuje się drugorzędnymi argumentami, bowiem z dworskiego ceremoniału obarczonego martwą tradycją nie sposób wyciągnąć wniosków o rzeczywistej równości lub nierówności wobec prawa.]

Sposób 22

Gdy przeciwnik domaga się od nas zgody na twierdzenie, z którego bezpośrednio wynika spór, to odmawiamy pod pretekstem, iż mamy do czynienia z błędem, polegającym na przyjmowaniu tezy, która ma być dowiedziona za jedną z przesłanek dowodu (*petitio principii*). Zarówno przeciwnik jak i słuchacze skłonni są uznać twierdzenie spokrewnione z problemem za identyczne z nim. W taki oto sposób wytrącamy przeciwnikowi z ręki najlepszy argument.

[Przykład:

B żąda zaakceptowania twierdzenia, iż twórczość Byrona prześciga wszystko, co dotychczas napisano. *A* nie zgadza się, wskazując, iż w ten sposób *B* chciałby uzyskać potwierdzenie, iż Byron jest największym twórcą w historii literatury, a to należy dopiero udowodnić. Albowiem wielkość nie polega jedynie na wybitności dzieł, ale także na nieskazitelności życia. Czy zatem Byron, hulaka i rozpustnik bezkrytycznie zasługuje na tak szczytne miano?]

Sposób 23

Przesada jest wynikiem sprzecznania się i oporu. Toteż możemy irytować przeciwnika swoim oporem po to, by swoje — skądinąd nawet słuszne — twierdzenie wyjaskrawił aż poza granice słuszności; teraz odpierając jego przesadną wypowiedź wywołujemy wrażenie, iż obalamy całość dowodu. Ale i sami powinniśmy się strzec, by sprzeciw strony drugiej nie skłonił nas do przesady lub do poszerzenia przedkładanego twierdzenia. Albowiem często nasz przeciwnik uczyni wszystko, byśmy tak postąpili; musimy zatem wyraźnie powrócić do pierwotnego zakresu naszej wypowiedzi, na przykład stwierdzając: Powiedziałem tylko tyle i nic więcej ponad to.

[Przykład:

Gdy *B*, dowodzący, że mężczyźni są niewierni, dochodzi do takiego punktu zacierzwienia, iż zgadza się z podstępą leżą *A*, że wszyscy mężczyźni są niewierni, gdyż inaczej nie byłiby męscy, wówczas *A* dezawuuje to twierdzenie, podając niezliczone przykłady wierności i oddania. Wtedy *B*, uzmysławiając sobie swą przesadę stwierdza, iż miał na myśli wyłącznie niewierność potencjalną, płynącą z samej natury, a nie niewierność w ogóle, którą to skłonność można poprzez wychowanie, poczucie obowiązku i uczucia wyższe skutecznie opanować, a nawet uczynić jej przeciwieństwem. To i tylko to chciałem powiedzieć" — kończy *B*, pozbawiając *A* argumentów.]

Sposób 24

— który możemy nazwać fabrykowaniem konsekwencji. Z wypowiedzi przeciwnika wydobywa się sztucznie przez fałszywe wnioskowanie i przeinaczanie pojęć twierdzenia zupełnie w niej nieobecne, ani też nie zamierzone, które są natomiast absurdalne i niebezpieczne; stworzywszy wrażenie, iż płyną one właśnie z wypowiedzi przeciwnika i są sprzeczne między sobą oraz z ogólnie przyjętymi prawdami, osiągamy pośrednie zakwestionowanie twierdzenia przeciwnika poprzez niemożność twierdzenia przeciwnego (*apagoge*). Jest to zatem znów potraktowanie czegoś, co nie jest przyczyną jako przyczyny (*fallacia non cause ul causae*).

[Przykład:

B udowadnia konieczność wejścia kraju do sojuszu wojskowego, który miałby charakter obronny. *A* wypacza argumenty *B* utrzymując, że *B* dąży w ten sposób do agresji na sąsiedni, lecz nie objęty sojuszem kraj. Tak, jakby *B* powiedział, iż alians jest zwrócony przeciwko temu krajowi, co jest sprzeczne i z interesem własnego państwa i z jego realnymi możliwościami.]

Sposób 25

Sposób ten opiera się na przykładzie przeciwieństwa (*exemplum in contrarium*) i jest apagogą poprzez instancję. Wnioskowanie od szczegółów do ogólności wymaga przywołania wielu przypadków dla oparcia na nich swych twierdzeń; przy dowodzie apagogicznym tj. opartym na niemożliwości twierdzenia przeciwnego wystarczy przywołanie tylko jednego przypadku, który będąc w niezgodzie z nim, twierdzenie to obala. Ten zabieg zwany jest instancją (*exemplum in contrarium, instantia*). Na przykład twierdzenie: Rogale są wszystkie przeżuwacze, obala jeden jedyny przykład wielbłądów. Instancja ma miejsce wtedy, gdy stosujemy twierdzenie ogólne do przypadku, który winien wchodzić w jego zakres, a jest w niezgodzie z prawdą, co powoduje całkowite obalenie tego twierdzenia. W związku z tym zdarzają się pomyłki, toteż przy stosowaniu przez przeciwnika instancji, musimy szczególnie uważać: 1) czy przykład przez niego podany rzeczywiście zaistniał, są bowiem problemy, które rozwiązać można jedynie poprzez ich nieprawdziwość. Jak np. szereg cudów, historie o duchach, itd.; 2) czy ów przykład istotnie objęty jest przez zakres samego twierdzenia, co często bywa zwodnicze; należy więc precyzyjnie rozgraniczyć zakresy; 3) czy przykład istotnie zaprzecza samemu twierdzeniu, co także często jest ledwie pozorne.

Sposób 26

Nader błyskotliwym chwytem jest odwrócenie kierunku argumentu (*retorsio argumenti*), polegające na tym, iż argument zastosowany przez przeciwnika z myślą o własnej korzyści wykorzystujemy przeciwko niemu dla naszej korzyści. Np., gdy przeciwnik mówi: To jest jeszcze dziecko, trzeba być dlań pobłażliwym, stosujemy takie oto retorsio: Właśnie z tego powodu, że to jeszcze dziecko, należy mu się kara, by jego złe nawyki nie zakorzeniły się.

Sposób 27

Argument, który szczególnie złości przeciwnika winien być przez nas natychmiast wykorzystany i wzmożony; nie tylko z powodu dogodności takiego stanu, w którym przeciwnik wpada w gniew, ale również dlatego, że najwidoczniej został ugodzony w słaby punkt swego rozumowania i że, co prawdopodobne, można mu je zepsuć w stopniu daleko większym, niż to jest na razie widoczne.

[Przykład:

A i B spierają się o to, czy w małżeństwie różnica wieku odgrywa istotną rolę. A utrzymuje, że dużo starszy mąż to prawdziwe nieszczęście dla związku, co szczególnie irytuje B (który ożenił się z kobietą trzydzieści lat od siebie młodszą). W tej sytuacji A przytacza wszelkie znane przykłady, świadczące o niewierności małżeńskiej młodej żony, co dodatkowo rozwściecza B i każe mu wygadywać głupstwa. A dobija go argumentem, iż „nawet wśród znajomych może wskazać kilka przykładów mężów-rogaczy”.]

Sposób 28

Jest on możliwy do zastosowania głównie wtedy, gdy dyskutanci są wykształceni i toczą spór przed niewykształconym audytorium. Jeśli zbraknie dowodu odwołującego się do rzeczy (*ad rem*) i nawet sposobu odwołującego się do człowieka (*argumentum ad hominem*), wówczas należy zastosować sposób odwołujący się do słuchaczy (*argumentum ad auditores*), czyli wysunąć zarzut niesłuszny, którego błędność rozpozna tylko uczony przeciwnik, nie zaś audytorium. W mniemaniu słuchaczy został on pobity, zwłaszcza, gdy ów argument dodatkowo ośmiesza jego twierdzenie; bowiem ludzie *zawsze* chętnie śmieją się, a tych, którzy się śmieją pozyskujemy dla naszej sprawy. Aby dowieść niesłuszności zarzutu przeciwnik musiałby długo i zawile argumentować, zbyt uczenie i nużąco dla niewykształconych słuchaczy,

Przykład: Argument przeciwnika jest ten, że „przy powstawaniu gór pierwotnych masa, z której potem wykrystalizowały się granit i inne górotwory charakteryzowała się temperaturą co najmniej 200 stopni Reamura, zatem była ciekła, czyli stopiona, a krystalizowała się pod powierzchnią ówczesnego panoceanu”. — Zastosujemy argument zwrócony do słuchaczy (*argumentum ad auditores*) twierząc, że taka temperatura, a nawet znacznie niższa, bo już 80 stopni Reamura spowodowałyby wyparowanie morza i przybrałoby ono postać wyłącznie pary wodnej. Słuchacze są rozbawieni oczywistością takiej tezy. By przeciwnik wykazał jej błędność musiałby dowieść, że temperatura wrzenia uzależniona jest nie tylko od temperatury, ale także od ciśnienia atmosferycznego; gdyby połowa wody nasyciła powietrze w postaci pary wodnej ciśnienie wzrosłoby do tego stopnia, że nawet 200 stopni Reamura nie wystarczyłoby dla osiągnięcia wrzenia. — Ale taki wykład jest zbyt trudny dla niefizyków, zatem nie będzie miał miejsca. (Mitscherlich, Abhdig. d. Bert. Akad. 1822).

Sposób 29

Gdy spostrzeżemy, iż klęska blisko, możemy stosować dywersję, czyli mówienie na zupełnie inny temat, rzekomo należący do sprawy i tu przedstawiany jako argument przeciwny. Można uczynić to w granicach przyzwoitości, o ile dywersja choć trochę przynależy do tematu sporu (*thema quaestionis*) lub z pełną bezczelnością, gdy ze sprawą nic go już nie łączy.

Oto przykład: zaakcentowałem z podziwem, iż Chiny pozbawione są rodowej szlachty, a urzędy otrzymuje się tylko dzięki egzaminom. Zdaniem mego przeciwnika wiedza równie nie daje prawa do urzędów co i szlachetne pochodzenie (które skądinąd wysoko ocenia). — Więc gdy z kolei zauważył, iż jego argumentacja przegrywa, błyskawicznie podjął dywersję i stwierdził, że w Chinach wszystkie stany objęte są karą bastonady (bicia kijem), co połączył z częstym pić herbaty i to wszystko zarzucał Chińczykom. Gdybym zajął się tym twierdzeniem pogubiłbym się niechybnie i stracił zwycięstwo w sporze.

Dywersja przeradza się w bezczelność w sytuacji, gdy za nic się ma temat sporu i zaczyna się mniej więcej podobnie: A niedawno i pan utrzymywał, że... Wtedy dywersja nosi charakter osobistego ataku, który to sposób omówimy szerzej na końcu. Precyzyjniej rzecz ujmując jest ona czymś pośrednim między argumentem natury osobistej (*ad personam*) a argumentem zwróconym do człowieka (*ad hominem*).

W jakim stopniu ów wybieg jest wrodzony ludzkiej naturze łatwo się przekonać słuchając sporu ludzi pospolitych; otóż najczęściej jeden drugiemu czyni zarzuty osobiste, które nie znajdują innego oparcia, jak w postaci takichże zarzutów zwróconych w drugą stronę. Można tedy odnieść wrażenie, iż obie strony zgadzają się z zarzutami przeciwnika! To niby sposób Scypiona, który Kartagińczyków zaatakował nie w Italii, lecz w Afryce. Co przydatne może być na wojnie, mato się sprawdza w sporze. Albowiem zarzuty raz postawione i nie odparte zapadają w pamięć słuchacza, który dowiadyuje się wiele złego o obu stronach. Ten chwyt stosuje się w dyskusji z braku lepszego środka (*z & laute de mieux*).

Sposób 30

Wykorzystuje sposób odnoszący się do poważania (argumentom *ad yercundiam*); zamiast argumentów korzysta się tutaj z autorytetów z dziedzin wykorzystywanych przez przeciwnika. „Každy woli wierzyć niż wydawać własny sąd” (*Unusquisque mavult credere quam iudicare*) — pisał Seneka. Zwyciężymy bez trudności o ile będziemy mieli za sobą jakiś autorytet darzony szacunkiem przez przeciwnika; a ma on tym więcej ważnych autorytetów, im bardziej jego wiedza i zdolności są ograniczone. Gdy jego poziom w tej mierze jest bardzo wysoki, to liczba autorytetów jest znikoma lub wcale ich nie ma, ostatecznie tylko autorytet fachowców w niewiele mu znanych dziedzinach nauki, sztuki, czy rzemiosła, traktowany z należytą nieufnością. Niewykształceni ludzie natomiast żywią cześć wobec fachowców wszelkiej maści. Nie zdają oni sobie sprawy, że kto z pewnej dziedziny uczynił zawód, ten nie tyle miłuje tę dziedzinę, ile osiągnął w ten sposób zarobek; a kto wykląda z pewnej dziedziny — to najpewniej zna ją zbyt słabo, gdyż jeśli ją gruntownie studiuje, to brak mu czasu na jej nauczanie. Skoro więc brak autorytetu faktycznego, należy uciec się do pozornego i cytować, kto coś tam powiedział, choćby w zupełnie innych okolicznościach i innym znaczeniu. Najbardziej efektywnie oddziałują autorytety, których sądy są zupełnie niezrozumiałe dla przeciwnika. I tak ludzie prości pokorniej wobec łacińskich lub greckich przywołań. Jeśli trzeba, wystarczy nie tylko przeinaczać cytaty, ale zwyczajnie je zafałszowywać lub wręcz tworzyć je na poczekaniu wedle własnego pomysłu. Najwdzięczniejszym tego przykładem jest pewien pleban we Francji, który protestując przeciwko wybrukowaniu ulicy przed plebanią, do czego zmuszano i innych obywateli miał zacytować werset z Biblii: „Niech się trwożą inni, ja się nie zatruwam!” (*paveant illi ego non pavebo* — niedoskonały cytat z Wulgaty wykorzystujący grę *stówpaver* — *brukować, pavere* — *trwożyć się*). Przekonało to przelożonych jego gminy. Także utrwalone przesady można zastosować w funkcji autorytetów, gdyż większość z nas myśli niczym Arystoteles „uznając domniemanie powszechne”. Zaiste, nie znajdziemy równie nonsensownego poglądu, którego by ludzie nie zaakceptowali jako własnego, jeśli tylko wmówiono im, że to pogląd przyjęty powszechnie. Z równie silną mocą działa na nich przykład jak czynny. Przypominają stado owiec biegnących za swym baranem; łatwiej umrą niż pomyślą. To osobliwe, że oto zdanie powszechne jest dla nich tak ważne, gdyż mogliby dostrzec choćby na swoim przykładzie, jaki jest mechanizm przyswajania sobie takiego zdania — bez rozumowania i wyłącznie wedle przykładu; ale brak im niezbędnego samokrytycyzmu. Toteż tylko wybrani głoszą podobnie jak Platon: „Szerokie koła rozmaitym hołdują mniemaniom”, czyli ogół wyznaje nader dziwne mniemanie, a kto by się tym zajął, byłby wielce zapracowany. To żaden dowód, że coś jest przyjęte powszechnie i nie ma w tym gwarancji choćby najmniejszej słuszności. Ludzie tak właśnie myślący zapewne opierają się na przeświadczeniu, iż 1) upływ czasu osłabia się dowodu takich mniemań, albowiem w przeciwnym przypadku musieliby uznać mnóstwo dawnych, a wiele powszechnych przekonań, uważanych niegdyś za prawdziwe, jak choćby system Ptolemeusza, czy odnowienie katolicyzmu w krajach obecnie protestanckich: — 2) że podobnie oddziałuje oddalenie w przestrzeni, gdyż inaczej powszechność mniemań u przedstawicieli chrześcijaństwa, buddyzmu i islamu byłaby dla nich przyczyną niemałego ambarasu.

Zdanie ogółu to w rzeczywistości zdanie dwu lub trzech osób, co stwierdzilibyśmy śledząc narodziny takiego zjawiska. Otóż dwie lub trzy osoby przyjęły to zdanie od innych lub same były jego autorami, a inni z uprzejmości zawierzili sądząc, iż rzecz jest wystarczająco dobrze przebadana. Skoro traktowano tych

pierwszych jako wystarczająco kompetentnych, ci, którzy się do nich przyłączyli stawali się autorytetami dla następnych, etc. Tak właśnie lawinowo narastała liczba tych bezkrytycznych zwolenników. Bowiem sama ich wielkość była gwarancją dla następnych, co do słuszności owego zdania. A pozostali już tylko byli zmuszeni do akceptacji, by nie traktowano ich jako warcholów, którzy przeciwstawiają się ogólnie przyjętemu poglądom i udają najmądrzejszych w świecie. Tym samym głoszenie tego poglądu stało się obowiązkiem. Toteż wybrani, którzy zachowali własny sąd teraz są przymuszani do milczenia. Ci zaś, którzy mówią — to zazwyczaj ludzie pozbawieni własnego sądu i tożsamości, powtarzający cudze myśli; tym są gorliwsi i bardziej fanatycznie występują w obronie przejętego poglądu. Oni nienawidzą każdego, kto myśli inaczej, zwłaszcza dla zuchwałości, nieodzwonnej dla wygłaszania takiego sądu, gdyż sami by się na to nie zdobyli — i wiedzą o tym. Najkrócej ujmując: „Niezwykle nieliczni ludzie potrafią myśleć, lecz każdy pragnie posiadać jakiś pogląd” (Berkeley: „Mało ludzi myśli, ale każdy chce mieć własne zdanie”). Najłatwiej przejąć gotowy sąd. I co oznacza tu głos stu milionów ludzi? Tyle, ile np. opinia stu historyków, nim się udowodni, że przepisywali jeden od drugiego, a u podłoża istniała tylko jedna wypowiedź (wg Bayla *Myśli różne o kometach* *IPense sur les comètes*, vol. I, p. 10): „Rzekę ja, rzeczesz ty, ostatecznie rzecze i tamten. Po tylu wypowiedziach. dostrzegam już jedynie same wypowiedzi.”

Lecz właśnie w dyskusji z ludźmi niewykształconymi można poglądy powszechne wykorzystywać w funkcji autorytetu. W ogóle regułą jest, że dwie osoby z gminu kłócąc się, najczęściej wykorzystują odwołania do autorytetów, którymi szermują wymieniając ciosy. Jeśli zatem z takim człowiekiem dyskutuje teższa od niego głowa, to należy wybierać tę broń, najlepiej godzącą w słabą stronę przeciwnika. Gdyż nacisk zwykłych dowodów nie robi na nim takiego wrażenia;

będzie niczym hipotetyczny Zygryd, zrogowaciały w swej zbroi bezmyślności i nieoryginalności.

Spór w urzędach sądowych opiera się głównie na przywoływaniu autorytetów, zwłaszcza prawa, które jest określone; w jego ramach rozumowanie ogranicza się do ustalenia stosownej zasady prawnej, czyli autorytetu, znajdującego w danej sprawie zastosowanie. Ale dialektyka ma tu szerokie pole manewru, albowiem w razie potrzeby sprawę oraz sprzeczną z nią formułę prawną przeinacza się i interpretuje na wiele sposobów w zależności od potrzeby i korzyści tak, że w końcu sprawę i formułę utożsamia się. Można także uczynić na odwrót.

Sposób 31

Nie znajdując riposty dla przesłanek przeciwnika możemy z subtelną ironią zasłonić się niekompetencją:

To, co pan powiedział przekracza moją wątplą percepcję;

być może jest w tym sporo słuszności, lecz nie potrafię tego pojąć i dlatego wstrzymuję się od jakiegokolwiek opiniowania. — W taki sposób sugeruje się słuchaczom mającym dla nas szacunek, że to zwykły nonsens. Tak na przykład bardzo wielu profesorów dawnej szkoły eklektycznej ogłosiło po ukazaniu się *Krytyki czystego rozumu* (Kanta), iż tego nie pojmuje. I zdawało się im, że w ten sposób kończą sprawę. Jednak, gdy kilku zwolenników nowej szkoły dowiodło niezbitcie, iż nie mylili się, bowiem rzeczywiście niczego nie zrozumieli, wówczas mocno stracili humor.

Sposób ten służy nam jedynie pod warunkiem, iż posiada się niezbędny autorytet u słuchaczy, większy od przeciwnika; na przykład w przypadku profesora, który występuje przeciwko studentowi. Jest to jeszcze przynależne do poprzedniego sposobu, albowiem polega na zastąpieniu argumentów eksponowaniem własnego autorytetu i to bardzo złośliwie. — Istnieje jednak wybieg dokładnie przeciwny: Pańska eksperjencja gwarantuje właściwe zrozumienie problemu, a wina leży włącznie po mojej stronie, gdyż źle ująłem sprawę, — następnie kładziemy łopatą do głowy, aż zrozumie, chcąc nie chcąc (nolens volens) i okaże się, że wcześniej nic nie rozumiał. — Przewalczenie następowało tu zatem w takim porządku: przeciwnik insynuował nam „nonsens”, a my dowiedliśmy mu „niedostatek rozumu” — ciągle bardzo grzecznie.

Sposób 32

Niewygodne twierdzenie przeciwnika łatwo jest unieszkodliwić lub choćby otoczyć podejrzeniem poprzez włączenie go do jakiejś zniechęconej przez nas grupy pojęć, nawet, gdy podobieństwo jest zgoła słabe, a powiązanie bardzo luźne. (...) Przyjmujemy tu dwa założenia, iż 1) twierdzenie przeciwnika jest naprawdę tożsame z tą grupą pojęć lub co najmniej jest nią objęte, i wówczas wołamy „słyszeliśmy już o tym!” — i 2) że cała ta grupa pojęć, jako już zdezawuowana, nie zawiera ani jednej prawdy (w rozumowaniu przeciwnika).

[Przykład:

Spór toczy się o zasługi znakomitego uczonego Jeana Bodina. A wskazuje na nowatorstwo myśli ustrojowej pisarza. *B* nie odnosi się do zasług Bodina jako myśliciela, lecz zauważa, że jest on także autorem *Daemonomonii*, głośnego dzieła o czarownicach i że hołdował on wszystkim przesądom związanym z procesami o czary. Tym samym przyczynił się do śmierci wielu niewinnych ludzi i zatrul umysły licznych prostaczków i jednostek światlejszych. Jeszcze jeden inkwizytor! — woła *B*, tym samym obniżając rangę Bacona i wymowę argumentów *A*.]

Sposób 33

Zapewne to się broni w teorii, lecz w praktyce jest fałszem — takim sofizmatem uznajemy przyczynę, a zaprzeczamy skutkowi. Dokładnie przeciwnie do reguły mówiącej, iż wywód następstwa z racji jest wywodem poprawnym (a *ratione ad rationatum valet consequentia*). Tak twierdząc zakładamy rzecz niemożliwą, gdyż co słuszne w teorii jest słuszne także w praktyce, a jeśli tak nie jest, to istnieje błąd w teorii; coś przeoczono i nie uwzględniono, i ów fałsz w teorii powoduje rzeczony brak zgodności.

Sposób 34

Gdy przeciwnik nie odpowiada bezpośrednio lub nie udziela informacji po zadaniu mu pytania lub przedstawieniu argumentu, a wykręca się pytaniem, odpowiedzią pośrednią lub zupełnie nie związaną z tematem i oddala się od istoty sporu, wówczas zdobywamy pewność, iż znaleźliśmy (bywa, że zupełnie przypadkiem) jego słaby punkt, albowiem nasz przeciwnik jakby „względnie milknął”. Teraz więc i w tym miejscu trzeba przypuścić silny atak i nie pozwolić mu się wywinąć i to nawet wówczas, gdyśmy jeszcze nie rozgryźli, na czym owa słabość polega.

Sposób 35

Ten sposób, o ile tylko udaje się go wprowadzić w czyn przebija wszystkie inne i powoduje ich zbędność: miast argumentami oddziaływać na rozum, wystarczy wpływać za pośrednictwem motywów na wolę przeciwnika. Wówczas tak on, jak i słuchacze, o ile spostrzegą własną korzyść, niezwłocznie podzielą nasze zdanie, nawet zupełnie wariackie. Łut woli znaczy więcej niż cetnar rozumu i przekonania. Sposób jest do zastosowania tylko w warunkach szczególnych, zwłaszcza, gdy możemy zasugerować przeciwnikowi, iż zwycięstwo jego zdania przysporzy mu wielkich kłopotów i strat. Wtedy odrzuca owo zdanie niczym rozpalone żelazo.

Na przykład: Duchowny walczy o jakiś filozoficzny dogmat — wystarczy uprzytomnić mu, że w ten sposób narusza pośrednio jakiś dogmat kościoła, a zaraz się wycofa.

Posiadacz ziemski zachwyca się mechanizacją w Anglii, gdzie jedna maszyna parowa zastępuje wysiłek gromady ludzi. Ale wystarczy powiedzieć mu, że gdy mechanizacja obejmie także transport, jego stadnina dozna uszczerbku, gdyż spadną ceny na konie. I to wystarczy! Przy tej okoliczności każdy reaguje w myśl maksymy Horacego: Jakże pochopnie zgadzamy się z niesprawiedliwym prawem godzącym w nas samych! Podobnie postępujemy mając za słuchaczy zwolenników tej samej sekty co nasza, cechu, zawodu, klubu, itd., przeciwnik zaś odwrotnie. Choćby jego teza była najślusniejsza, gdy napomkniemy o jej sprzeczności ze wspólnym interesem, choćby jakiegoś cechu, natychmiast nasi słuchacze uznają racje przeciwnika za mgliste, wafle i do niczego, nasze zaś, choćby zupełnie wydumane, za w pełni słuszne i trafne; dla siebie uzyskamy aprobatę słuchaczy, natomiast przeciwnik tylko anatemę. Słuchacze zazwyczaj są święcie przekonani, że głosują z szczerego przekonania, gdyż to, co osobiście nam nie sprzyja jest z natury dla intelektu absurdalne („Rozum ludzki nie charakteryzuje się trzeźwym spojrzeniem, lecz ulega wpływom woli i uczuć” — Franciszek Bacon). Sposób ów bywa nazywany „ujęciem drzewa za korzeń” i używa argumentu odwołującego się do użyteczności (*argumentum ad uti*).

Sposób 36

Można zaszokować i oszołomić przeciwnika słowotokiem zupełnych bezsensów. Istota w tym, że

"Tak sądzi każdy, usłyszawszy stówa, ii mają przecie chociaż trochę sensu".

(Goethe, *Faust*)

Gdy do tego przeciwnik sam przed sobą zdaje sobie sprawę ze swojej słabości, a jeśli jeszcze nawykł słyszeć rzeczy dla siebie niezrozumiałe i zachowuje się tak, jakby je dobrze pojmował, wówczas możliwym jest zaimponowanie mu bredzeniem z najpoważniejszą miną jakichś uczonych nonsensów, bełtających w głowie. Prezentujemy je jako niepodważalny dowód naszej tezy. Ow wybieg, co nie tajne, zastosowali ostatnio niektórzy niemieccy filozofowie wobec publiczności niemieckiej i to z błyskotliwym sukcesem. (...)

Sposób 37

Ten powinien być jednym z pierwszych. Gdy przeciwnik ma rację, ale ku naszej radości dowodzi błędnymi argumentami, wówczas łatwo jego dowód przewalczyć. Następnie wywołujemy wrażenie, że oto obaliliśmy całą jego tezę. W istocie zasada się to na przedstawieniu argumentacji, odnoszącej się do człowieka (tutaj: przeciwnika) jako argumentu odnoszącego się do rzeczy (argumentum ad hominem jako argumentum ad rem). Gdy ani on, ani słuchacze lepszego dowodu nie znajdą — tośmy wygrali.

Na przykład: Ktoś przedstawia ontologiczny (dotyczący bytu lub ogólnej teorii) dowód istnienia Boga bardzo łatwy do odrzucenia. W ten sposób kiepski prawnik kładzie sprawę; usiłuje wygrać nieodpowiednio dobranym paragrafem, a właściwego po prostu nie znajduje.

Sposób ostatni

Gdy spostrzegamy, iż siły przeciwnika są prze-możniejsze i nasze racje nie będą górą, wtedy rozpoczyna się atak osobisty, wulgarny i obelżywy. Skoro sprawa i tak jest przegrana, pomijamy przedmiot sporu i atakujemy wprost osobę przeciwnika na każdy możliwy sposób, co można nazwać argumentem osobistym (argumentum ad personam), w odróżnieniu od argumentu odwołującego się do człowieka (argumentum ad hominem). Stosując ten ostatni rezygnujemy z przedmiotu sporu jako materii czysto obiektywnej i napadamy na to, co przeciwnik o nim powiedział lub mniemał. Natomiast zaczepka osobista oznacza całkowite zerwanie z przedmiotem sporu i zaatakowanie przeciwnika zupełnie bez związku z istotą dyskusji; a więc zjadliwie, obelżywie i grubiańsko. To odrzucenie sił duchowych na rzecz cielesnych lub zgoła zwierzęcych. Chwył ten cieszy się wzięciem, albowiem każdy może go używać; toteż jest nader częsty. Wypada obecnie zapytać, w jaki sposób winien postępować lak zaczepiony przeciwnik; gdy bowiem postąpi identycznie, to efektem jest bójka, pojedynek lub sąd o obrazę.

Ogromnie myli się ten, kto mniema, iż wystarczy, że sam nie użyje osobistego ataku. Bowiem spokojne wykazywanie braku racji i faktu, iż przeciwnik myśli i pojmuje błędnie — jak w każdej dialektycznej dyskusji — bardziej go jeszcze rozdrażnia niż wszelkie grubiaństwo czy chamstwo. Czemu? Ponieważ, jak rzekł Hobbes: „Dobry nastrój człowieka zasada się na tym, by sądzić o swych zaletach jak najlepiej porównując je z kimkolwiek innym.” — Człowiek nie dysponuje niczym cenniejszym od zaspokojenia własnej pychy (stąd zwroty takie jak: „honor droższy niż życie”, itp.).

Zaspokojenie tej próżności odbywa się głównie poprzez porównywanie siebie z każdego punktu widzenia, głównie zaś pod względem władz umysłowych. Ma to miejsce faktycznie (effectiye) i szczególnie dobitnie w dyskusji. Stąd płynie gorycz zwyciężonego mimo, że nie wyrządzono mu krzywdy; dlatego właśnie sięga on po ten ostatni sposób, którego — nawet przy bardzo grzecznym zachowaniu strony przeciwnej — nie da się uniknąć. Zimna krew i tutaj może pomóc; ataki osobiste przeciwnika odparowujemy bardzo powściągliwie, wskazując, że nie należą one do tematu sporu i sami natychmiast do tematu powracamy, dalej wykazując, że przeciwnik nie ma racji; tym samym ignorujemy jego obelżywe postęпки, podobnie jak Temislokles w rozmowie z Eurydyką: Bij, ale wysłuchaj! Wszelako nie każdemu dana jest taka umiejętność.

Najlepszym wyjściem jest to, które proponuje Arystoteles w ostatnim rozdziale *O wybiegach sofistycznych*: Nie dyskutować z byle kim, a tylko z takim, którego znamy i wiemy, że jest dość rozumny, aby nie prawić absurdów, których sam się potem wstydzi. Trzeba prowadzić dyskusję poprzez argumenty, a nie apodyktyczne wypowiedzi, trzeba argumentów słuchać i zgłębiać je. Wreszcie potrzebna jest dyskusja z ludźmi szanującymi prawdę, którzy lubią słuszne argumenty nawet z ust przeciwnika i są na tyle sprawiedliwi, by uznać, że brak im racji, skoro prawdę głosi przeciwnik. Wniosek stąd taki: z setki ludzi może tylko jeden zasługuje na podjęcie z nim dyskusji, a reszta niech gada co dusza zapragnie, gdyż „prawem ludzi jest głupota” (desipere est juris gentium). Nie zapomnijmy o słowach Woltera (*Poème sur la loi naturelle*): „Spokój wart jest jeszcze więcej niżli prawda.” Zaś pewne przysłowie arabskie głosi: „Drzewo milczenia wydaje swój owoc — pokój”.

W rzeczy samej ćwiczenie myśli jaką jest dyskusja pozwala na obopólną korzyść, przynosząc sprawdzian własnego rozumowania oraz wykuwanie się nowych poglądów. Wszakże niezbędna jest względna równość obu dyskutantów tak pod względem erudycji jak i inteligencji. Gdy jeden pozbawiony jest erudycji, to wszystkiego nie pojmie, przeto nie będzie na poziomie. Gdy zaś zbraknie mu inteligencji rozgorczy się tylko i sięgnie po nieuczciwość, szalbierstwo i w końcu grubiaństwo.