

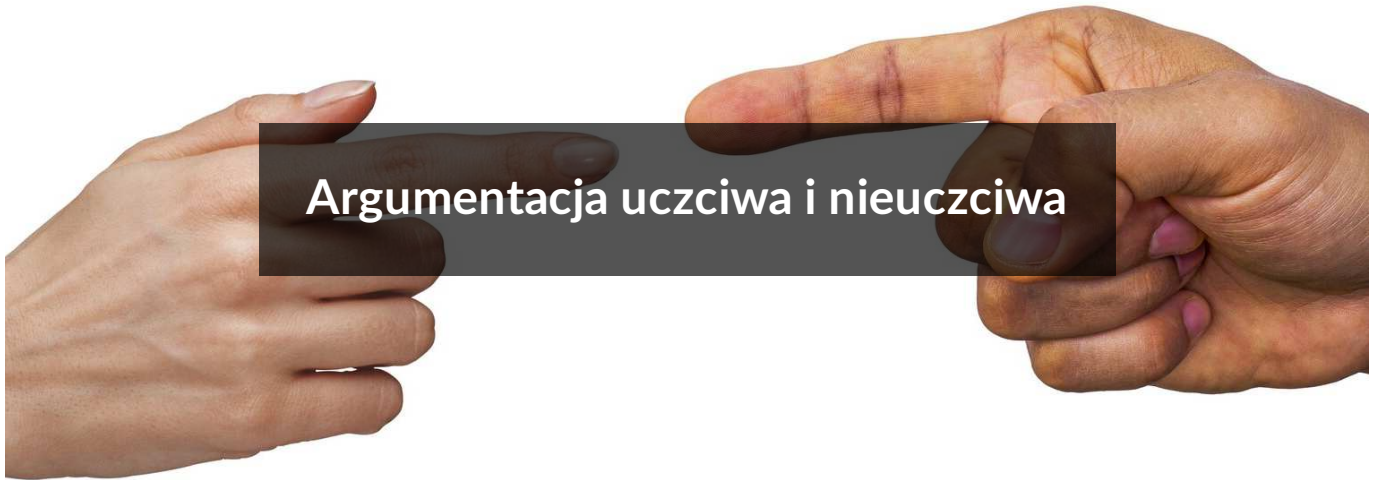
## Argumentacja uczciwa i nieuczciwa

- [Wprowadzenie](#)
- [Przeczytaj](#)
- [Schemat](#)
- [Sprawdź się](#)
- [Dla nauczyciela](#)

### Bibliografia:

---

- Mirosław Korolko, *Sztuka retoryki*, Warszawa 1990.
- Artur Schopenhauer, *Sztuka prowadzenia sporów*, tłum. J. Lorentowicz.



Źródło: Pixabay, domena publiczna.

Czym różni się argumentacja uczciwa od manipulacji? Jak odróżnić tę drugą od tej pierwszej? Jak argumentować uczciwie i unikać nieuczciwości w perswazji? Które sposoby przekonywania nie są uczciwe? Aby na te pytania odpowiedzieć i stosować argumenty etyczne – zarówno w piśmie, jak i w mowie – oraz umieć rozpoznać nieetyczne sposoby przekonywania i reagować na nie, warto znać zasady erystyki (sztuki pokonywania przeciwnika w sporze). Jej nowożytny opis, zawierający katalog nieuczciwych sposobów dyskusowania, stworzył Artur Schopenhauer (1788-1860) w swej *Sztuce prowadzenia sporów*.

### Twoje cele

- Omówisz pojęcia retoryki, dialektyki, erystyki.
- Wyjaśnisz pojęcia argumentu i argumentacji, w tym argumentów etycznych i nieetycznych.
- Rozróżnisz wybrane chwyt erystyczne.
- Przeanalizujesz fragmenty *Sztuki prowadzenia sporów* Schopenhauera.

# Przeczytaj

## Retoryka, dialektyka, erystyka

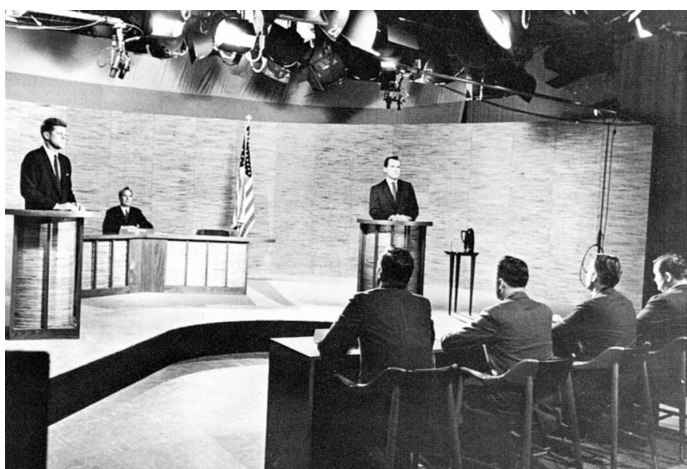
(( Mirosław Korolko

### *Sztuka retoryki*

Starożytna sztuka wymowy – retoryka (z gr. *reō* – ‘mówię celowo i pięknie’) służyła kształceniu umiejętności skutecznego, ale uczciwego przekonywania innych do określonych racji. Retoryka powstała w starożytnej Grecji i rozwijała się w trzech rodzajach:

- deliberatywnym – doradczym, odnoszącym się do przyszłości, stosowanym zwłaszcza w polityce;
- osądającym – obrończym lub oskarżycielskim, odnoszącym się do czasu przeszłego, stosowanym w szczególności w sądownictwie;
- demonstratywnym – oceniającym, dotyczącym teraźniejszości, używanym w przemówieniach okolicznościowych lub pismach oceniających.

Źródło: Mirosław Korolko, *Sztuka retoryki*, Warszawa 1990, s. 47–48.



Jedna z najstojniejszych debat politycznych: John Kennedy vs. Richard Nixon przed wyborami prezydenckimi w USA w 1960 r.

Źródło: Wikimedia Commons, domena publiczna.

We wszystkich tych trzech rodzajach retoryka zakładała przekonywanie odbiorcy zgodnie z zasadami logiki i etyki. Celem **perswazji** retorycznej było przekonanie do tego, co prawdziwe lub prawdopodobne.

Podobne zasady stosowała dialektyka (z gr. *dialogos* – dyskusja, rozmowa) – sztuka przekonywania w dyskusji; umiejętność uczciwego dyskusowania. Dla starożytnych Greków dialektyka oznaczała taki sposób prowadzenia sporu, by dojść do prawdy lub tego, co słuszne. To odróżnia obie te

dziedziny od **erystyki** (z gr. *eris* – spór), czyli sztuki przekonywania – zarówno w mowie, jak i w piśmie – której celem było pokonanie adwersarza, a nie znalezienie prawdy (lub choćby zbliżenie się do niej) czy też wskazanie najtrafniejszego rozwiązania problemu. Erystyka sięgała zatem także po dowody nieuczciwe, przesłanki fałszywe, **wnioskowania** wadliwe pod względem logicznym, odwołujące się do emocji lub nieświadomości, czyli manipulujące odbiorcą.

## Argumentacja uczciwa i nieuczciwa

**Argumentacja** oznacza część mowy (albo wypowiedzi pisemnej lub głosu w dyskusji) służącą wsparciu lub dowiedzeniu racji, do której mówiący, piszący czy rozmawiający przekonują swych odbiorców. Obejmuje ona wszystkie **argumenty**, tj. spójne logicznie i znaczeniowe elementy treści wypowiedzi retorycznej, skoncentrowane na uzasadnieniu prawdziwości dowodzonej tezy lub jej części. Argumenty mają zatem cel zgodny z celem klasycznej retoryki i dialektyki – służą prawdzie lub zbliżeniu się do niej i są ze swej natury etyczne oraz zgodne z prawami logiki. Konstrukcja argumentów odpowiada więc konstrukcji wnioskowań – niezawodnych lub uprawdopodobniających. Argumenty mogą być błędnie skonstruowane lub opierać się na fałszywych przesłankach, ale pomyłka i nieświadomie użyta fałszywa przesłanka nie podważają etyczności argumentacji. Zadaniem słuchacza, czytelnika lub rozmówcy jest wskazać ewentualne błędy w rozumowaniu oratora, publicysty czy rozmówcy. Istnieją jednak takie zabiegi perswazyjne, które świadomie posługują się wnioskowaniami niezgodnymi z prawami logiki i manipulują odbiorcą. Takie nieuczciwe sposoby przekonywania nazywamy **chwyłami erystycznymi**. W swym wykładzie erystyki Schopenhauer pisał:

(( **Artur Schopenhauer**

### ***Sztuka prowadzenia sporów***

Człowiek z natury już swej pragnie zawsze mieć rację; tego zaś, co wynika z tej właściwości, uczy odłam nauki, którą chciałbym nazwać „dialektyką”, ale którą, dla uniknięcia nieporozumień nazwę „dialektyką erystyczną”. Jest to więc nauka o dążeniu człowieka do wydawania się za takiego, który zawsze ma rację. „Erystyka” byłaby tylko bardziej jaskrawą nazwą tego przedmiotu. Dialektyka erystyczna jest sztuką prowadzenia sporów, ale w taki sposób, aby zawsze mieć rację [...].

W gruncie rzeczy, obiektywnie, można mieć rację, a jednak nie

posiadać jej w oczach osób obecnych, a niekiedy nawet swoich własnych. Bywa to mianowicie wówczas, kiedy przeciwnik odpiera nasze dowodzenia i owo odparcie uchodzi za obalenie tezy spornej, na korzyść której mogą jednak istnieć inne, nieprzytoczone przez nas na razie dowody. W takich razach przeciwnik otacza się fałszywym światłem: wydaje się, że ma słuszość, choć obiektywnie nie posiada jej. Prawda więc spornej kwestii, brana obiektywnie, a siła racji w oczach dysputujących i słuchaczy – są to rzeczy zgoła odmienne; dialektyka erystyczna opiera się na tej ostatniej. Gdyby w naturze ludzkiej nie było zła, gdybyśmy byli zupełnie uczciwi przy każdej wymianie zdań, wówczas staralibyśmy się dotrzeć jedynie do prawdy, nie dbając o to, czy racja okaże się po stronie poglądu wygłoszonego początkowo przez nas samych, czy też przez naszego przeciwnika. Ten ostatni wzgląd byłby dla nas zupełnie obojętny albo przynajmniej nie nadawalibyśmy mu pierwszorzędного znaczenia. Duma nasza wrodzona szczególnie jest drażliwa we wszystkim, co się tyczy sił intelektualnych, i nie chce się zgodzić, aby to, cośmy twierdzili początkowo, było mylne, zaś to, co twierdził przeciwnik – prawdziwe. Mając to na uwadze, należałoby każdemu wypowiadać tylko prawidłowe sądy, a dlatego najpierw myśleć, a potem mówić. Ale do wrodzonej dumy u większości ludzi dołącza się jeszcze gadatliwość i wrodzona niesumienność. Mówimy o przedmiocie bez zastanowienia i chociażbyśmy wkrótce zauważyli, że twierdzenie nasze jest fałszywe i pozbawione racji, pragniemy, aby się właśnie zdawało wprost przeciwnie. Miłość prawdy, która w większości wypadków była jedyną pobudką do postawienia tezy wydającej się prawdziwą, zupełnie ustępuje miejsca miłości dumy osobistej; prawda musi wówczas wydawać się kłamstwem, kłamstwo zaś prawdą.

Źródło: Artur Schopenhauer, *Sztuka prowadzenia sporów*, tłum. J. Lorentowicz, s. 3.

**Chwyty erystyczne**

Chwyty erystyczne lub – w szerokim rozumieniu – wszystkie nieetyczne sposoby przekonywania do swych racji są często używane w propagandzie, demagogicznej perswazji, dyskusjach medialnych, zwłaszcza pomiędzy przeciwnikami politycznymi. Ich znajomość pozwala je rozpoznawać i obnażać nieuczciwość mówiących oraz piszących – polityków, publicystów czy polemistów. Najczęstsze ze stosowanych chwytów to:

- **argument *ad auditorem*** (odwołanie do godności słuchaczy) – polega na hipotetycznym zaliczeniu odbiorcy do grupy negatywnie ocenianej przez niego np. w dyskusji nad prawem do legalnej aborcji: „zwolennicy prawa do aborcji to zabójcy”;
- **argument *ad hominem*** (odwołanie do sytuacji każdego człowieka) – polega na hipotetycznym postawieniu człowieka w sytuacji egzystencjalnie nieakceptowanej przez niego – np. w dyskusji o karze śmierci: „jeśli jesteś przeciwnikiem kary śmierci, to powinieneś pobyć ze zbrodniarzem w jednej celi”; w dyskusji o prawie do eutanazji – „sama się zabij”;
- **argument *ad personam*** (odwołanie do cech osobowych odbiorcy) – użycie przeciw adwersarzowi wiedzy o jakiejś jego cesze, na którą on nie ma wpływu, aby zdyskredytować go w oczach odbiorców – np. w debacie politycznej: „to przecież syn komunisty”;
- **argument *ad verecundiam*** (odwołanie do autorytetu) – np. w dyskusji o legalnej antykoncepcji: „przecież papież jest przeciwnikiem antykoncepcji”;
- **argument *ad vanitatem*** (odwołanie do próżności słuchaczy) – zastosowanie pochlebstwa lub odwołanie się do mniemań o sobie w celu przekonania publiczności do jakiegoś twierdzenia, mimo niepełnej argumentacji – np. „jesteście tak mądrzy, że nie muszę wam tego tłumaczyć”;
- **argument *ad populum*** (odwołanie do uczuć tłumu) – polega na skorzystaniu z poczucia dumy lub egoizmu odbiorców, użycie ich w celu schlebienia odbiorcy i posłużenie się nimi – np. „Polacy cenią nade wszystko suwerenność, więc nie powinniśmy godzić się na żadne kompromisy w tej sprawie”;
- **argument *ad ignorantiam*** (odwołanie do niewiedzy słuchaczy) – skorzystanie z niewiedzy odbiorców, np. w dyskusji o bezpieczeństwie szczepionek: „czy potrafisz udowodnić, że szczepionki nie wywołują autyzmu?” (a jeśli nie – to mogą go wywoływać).

## Słownik

### argument

(łac. *argumentum*) dowód / racja na rzecz bronionej tezy; właściwe argumenty mają postać wnioskowania lub są wnioskami z nich

### argumentacja

część mowy lub pisemnej wypowiedzi perswazyjnej, obejmująca argumenty na rzecz dowodzonej tezy; zbiór argumentów na rzecz jakiejś tezy

## **erystyka**

(gr. *eris* – spór) sztuka prowadzenia sporu, dyskusji, debaty, by w niej zwyciężyć bez względu na prezentowane racje; wszelkie nieetyczne sposoby przekonywania

### **chwyt erystyczny**

nieuczciwy argument lub sposób manipulacji odbiorcą

### **perswazja**

(łac. *persuasio* – przekonanie) nakłanianie do przyjęcia jakiejś racji

### **wnioskowanie**

rozumowanie polegające na formułowaniu wniosków na podstawie przesłanek

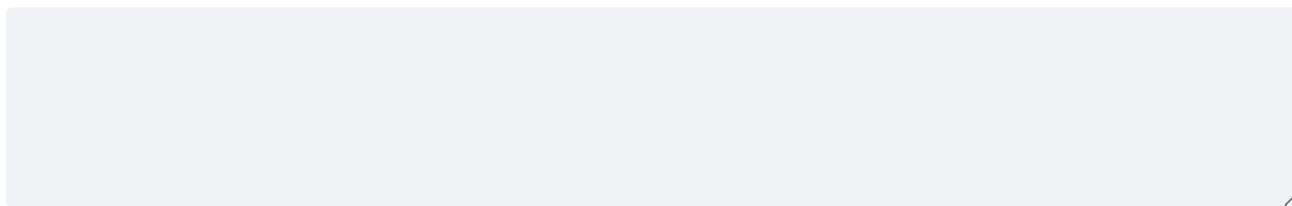
# Schemat

---

## Polecenie 1

Na podstawie schematu omów różnice pomiędzy argumentami logicznymi i etycznymi a chwytami erystycznymi.

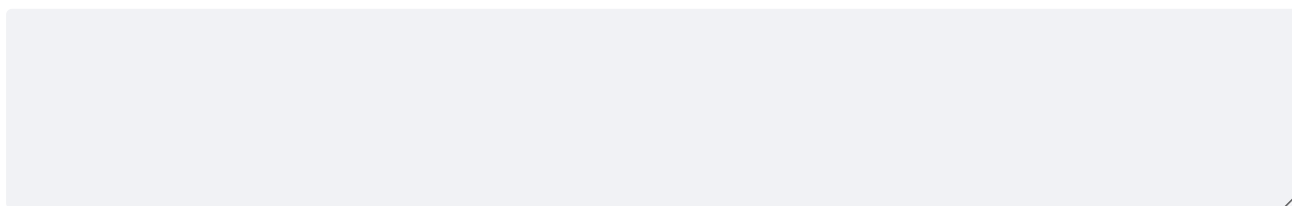
---



## Polecenie 2




W odniesieniu do schematu porównaj perswazję uczciwą i nieuczciwą.

---



# Sprawdź się

---

Pokaż ćwiczenia:   

## Ćwiczenie 1



Przyporządkuj trzem dziedzinom perswazji trzy dziedziny argumentacji.

etyka, manipulacja, logika

retoryka	
dialektyka	
erystyka	

## Ćwiczenie 2



## Ćwiczenie 3



## Ćwiczenie 4



W argumentacji uczciwej można posłużyć się...

- sylogizmem.
- indukcją.
- ignorancją.
- podobieństwem.

## Ćwiczenie 5



Argument w dyskusji na temat prawa do aborcji zakładający, że usunięcie ciąży to zabicie nienarodzonego dziecka, jest chwytem erystycznym typu...

- *ad auditorem.*
- *ad personam.*
- *ad hominem.*
- *ad ignorantiam.*

## Ćwiczenie 6



Argument w dyskusji na temat istnienia Boga zawierający twierdzenie, że nie można udowodnić nieistnienia Boga, to chwyt erystyczny typu...

- *ad verecundiam.*
- *ad vanitatem.*
- *ad auditorem.*
- *ad ignorantiam.*

## Ćwiczenie 7



Określ źródło erystyki w ujęciu Artura Schopenhauera na podstawie poniższego fragmentu *Sztuki prowadzenia sporów*.

” Artur Schopenhauer

### ***Sztuka prowadzenia sporów***

Prawda więc spornej kwestii, brana obiektywnie, a siła racji w oczach dysputujących i słuchaczy — są to rzeczy zgoła odmienne; dialektyka erystyczna opiera się na tej ostatniej.

Źródło: Artur Schopenhauer, *Sztuka prowadzenia sporów*, tłum. J. Lorentowicz, s. 3.

## Ćwiczenie 8



Na podstawie poniższego fragmentu dzieła wyjaśnij, w czym autor znajduje potrzebę stosowania erystyki przez ludzi Schopenhauera.

” Artur Schopenhauer

### ***Sztuka prowadzenia sporów***

Gdyby w naturze ludzkiej nie było zła, gdybyśmy byli zupełnie uczciwi przy każdej wymianie zdań, wówczas staralibyśmy się dotrzeć jedynie do prawdy, nie dbając o to, czy racja okaże się po stronie poglądu wygłoszonego początkowo przez nas samych, czy też przez naszego przeciwnika.

Źródło: Artur Schopenhauer, *Sztuka prowadzenia sporów*, tłum. J. Lorentowicz, s. 3.

# Dla nauczyciela

---

**Autor:** Paweł Kaniowski

**Przedmiot:** Filozofia

**Temat:** Argumentacja uczciwa i nieuczciwa

**Grupa docelowa:**

Szkoła ponadpodstawowa, liceum ogólnokształcące, technikum, zakres rozszerzony

**Podstawa programowa:**

Zakres rozszerzony

Treści nauczania – wymagania szczegółowe

I. Kultura logiczna.

8. Argumentacja: dyskusja a wymiana poglądów, parlamentarne i logiczne kryteria rzetelnej dyskusji, nieuczciwe chwyt w dyskusji. Uczeń:

3) wskazuje przykładowe chwyt erystyczne (ad vanitatem, ad verecundiam, ad ignorantiam, ad personam, ad populum) stosowane w nieuczciwej dyskusji i opisuje, na czym polega ich nieuczciwość.

**Kształtowane kompetencje kluczowe:**

- kompetencje cyfrowe;
- kompetencje osobiste, społeczne i w zakresie umiejętności uczenia się;
- kompetencje w zakresie rozumienia i tworzenia informacji.

**Cele lekcji (językiem ucznia):**

- Omówisz pojęcia retoryki, dialektyki, erystyki.
- Wyjaśnisz pojęcia argumentu i argumentacji, w tym argumentów etycznych i nieetycznych.
- Rozróżnisz wybrane chwyt erystyczne.
- Przeanalizujesz fragmenty *Sztuki prowadzenia sporów* Schopenhauera.

**Cele operacyjne. Uczeń:**

- omówi pojęcia retoryki, dialektyki, erystyki;
- wyjaśni pojęcia argumentu i argumentacji, w tym argumentów etycznych i nieetycznych;
- rozróżni wybrane chwyt erystyczne;
- przeanalizuje fragmenty *Sztuki prowadzenia sporów* Schopenhauera.

## **Strategie nauczania:**

- konstruktywizm;
- konektywizm.

## **Metody i techniki nauczania:**

- ćwiczeń przedmiotowych;
- z użyciem komputera;
- dyskusja;
- praca z multimediami;
- praca z tekstem.

## **Formy pracy:**

- praca indywidualna;
- praca w parach;
- praca w grupach;
- praca całego zespołu klasowego.

## **Środki dydaktyczne:**

- komputery z głośnikami, słuchawkami i dostępem do internetu;
- zasoby multimedialne zawarte w e-materiałach;
- tablica interaktywna/tablica, pisak/kreda.

## **Przebieg lekcji**

### **Przed lekcją:**

1. Uczniowie zapoznają się z treściami w sekcji „Przeczytaj”.

### **Faza wprowadzająca:**

1. Prowadzący zajęcia loguje się na platformie, wyświetla temat lekcji oraz cele. Wspólnie z uczestnikami zajęć ustala kryteria sukcesu.
2. Krótka rozmowa wprowadzająca w temat lekcji: *Czym różni się argumentacja uczciwa od manipulacji?*

### **Faza realizacyjna:**

1. **Praca z tekstem.** Nauczyciel ocenia, na podstawie informacji na platformie, stan przygotowania uczniów do zajęć. Jeżeli jest ono niewystarczające, prosi o ciche zapoznanie się z treścią w sekcji „Przeczytaj”. Jeżeli zaś uczestnicy zajęć zaznajomili się wcześniej z tekstem, prosi, aby w parach wynotowali minimum trzy najważniejsze, ich zdaniem, kwestie poruszone w e-materiałach. Następnie pary łączą się w grupy

czterooosobowe i, dyskutując, wybierają wspólnie najważniejszy wątek. Na koniec każda z grup na forum przedstawia i argumentuje swój wybór.

2. **Praca z multimedium.** Nauczyciel wyświetla materiał z sekcji „Schemat”, a następnie czyta polecenie *Na podstawie schematu omów różnice pomiędzy argumentami logicznymi i etycznymi a chwytami erystycznymi.* Uczniowie wykonują zadanie w parach. Następnie wybrana osoba prezentuje propozycję odpowiedzi, a pozostali uczniowie ustosunkowują się do niej. Nauczyciel w razie potrzeby uzupełnia ją, udzielając uczniom informacji zwrotnej.
3. Nauczyciel prosi uczniów, aby porównali perswazję uczciwą i nieuczciwą (polecenie nr 2 z sekcji „Schemat”).
4. Uczniowie wykonują ćwiczenia od nr 1 do nr 6 z sekcji „Sprawdź się”. Wyniki pracy omawiane są na forum i komentowane przez nauczyciela.

### **Faza podsumowująca:**

1. Na koniec zajęć nauczyciel raz jeszcze wyświetla na tablicy interaktywnej lub przy użyciu rzutnika temat lekcji i cele zawarte w sekcji „Wprowadzenie”. W kontekście wyświetlonych treści prosi uczniów o rozwinięcie zdania: *Na dzisiejszych zajęciach nauczyłem się...*
2. Wszyscy uczniowie podsumowują zajęcia, zwracając uwagę na nabyte umiejętności.

### **Praca domowa:**

1. Uczniowie wykonują ćwiczenia nr 7 i 8 zawarte w sekcji „Sprawdź się”. Przygotowują uzasadnienia poprawnych odpowiedzi.

### **Materiały pomocnicze:**

- Schopenhauer A., *Sztuka prowadzenia sporów, czyli erystyka*, tłum. B. i Ł. Konorscy, Koszalin 2007.
- Marciszewski W., *Sztuka dyskusowania*, Warszawa 1996.

### **Wskazówki metodyczne opisujące różne zastosowania multimedium:**

- Nauczyciel może wykorzystać medium w sekcji „Schemat” do pracy przed lekcją. Uczniowie zapoznają się z jego treścią i przygotowują do pracy na zajęciach w ten sposób, żeby móc samodzielnie rozwiązać zadania.