

ADWERSARZ

Termin ten (*łac. adversarius*) oznacza przeciwnika, zwłaszcza w dyskusji lub sporze, choć w dawnej Polsce termin ten oznaczał także „przeciwnika, z którym stawało się do rozprawy na szable” (*A. Markowski, R. Pawelec, Wielki słownik..., s. 8*). W ramach prawnego sporu pozasądowego adwersarzami będą po prostu strony tego sporu (np. strony jakiegoś stosunku prawnego zgłaszające wobec siebie żądania), a w ramach sporu sądowego adwersarzami będą powód i pozwany, oskarżyciel i oskarżony itd.

W wypowiedzi retorycznej argumenty odnoszące się do adwersarza mogą odgrywać istotną rolę. Przykładowo *Cyceron* (→ **retoryka Cycerona**) – w odniesieniu do wstępu do mowy (→ *exordium*) – twierdził, że „Życzliwość [słuchaczy (→ **audytorium**)] pozyskiwana jest odnośnie do czterech okoliczności: nas samych, strony przeciwnej, osoby sędziego i sprawy” (*H. Lausberg, Retoryka..., s. 165*), odniesienie się zaś do strony przeciwnej (*ab adversariorum persona*) ma na celu przypisanie jej winy i pozbawienie sympatii, jaką cieszy się u publiczności, m.in. poprzez odwołanie się do faktów stawiających ją w złym świetle (*H. Lausberg, Retoryka..., s. 167*). Należy tu zgodzić się z twierdzeniem, że prawnicy raczej unikają ataków osobistych (*argumentum ad personam sensu stricto*) zmierzających do dyskredytacji przeciwnika, z uwagi na ryzyko ponoszenia z tego tytułu odpowiedzialności cywilnej, karnej oraz na gruncie zasad etyki zawodowej (→ **etyka a retoryka**; *J. Jabłońska-Bonca, K. Zeidler, Prawnik..., s. 325*).

Podnosi się, że o ile dowodzenie (→ **probatio**) jest najważniejszą częścią mowy, o tyle odrzucenie argumentów przeciwnika (→ **refutatio**) jest jej najtrudniejszą częścią (*J.Z. Lichański, Retoryka..., s. 115*). Odrzucenie argumentów przeciwnika (zwanym antytezami) może nastąpić za pomocą przeciwnych wnioskowań lub poprzez przedstawienie przeszkód, żądań i przeciwnych okoliczności,

AMPLIFIKACJA RETORYCZNA

w sytuacji zaś gdy nie można sobie poradzić z antytezami adwersarza możliwe jest sięgnięcie do podstępów i sofizmatów (→ **erystyka**), choć ten sposób zwalczania argumentów może nie być zgodny z zasadami etyki (J.Z. Lichański, *Retoryka...*, s. 115–116).

Współcześnie przeciwstawia się dwie zasadnicze strategie prowadzenia → **sporów** prawnych:

- (1) w procesie sądowym – strategię „wygrana/przegrana”, której celem jest zwycięstwo poprzez pokonanie przeciwnika, ale w granicach norm prawa materialnego i procesowego (→ **kontrydiktoryjność postępowania**) oraz
- (2) w ramach sporów pozasądowych – strategię „wygrana/wygrana”, zakładającą, że możliwe jest uzgodnienie sprzecznych interesów w sposób korzystny dla obu stron (J. Jabłońska-Bonca, *Prawnik w sądzie...*, s. 76–77).

Zauważa się przy tym, że druga ze wskazanych strategii („wygrana/wygrana”) nie jest chętnie stosowana przez prawników, którzy często w ramach → **negocjacji** dążą do konfrontacji (preferując „groźby” i styl agresji), co nie sprzyja poszukiwaniu kompromisu (J. Jabłońska-Bonca, *Prawnik w sądzie...*, s. 76–77). Być może świadczy to o tym, iż istotnym elementem kultury prawnej Zachodu jest etos walki (z adwersarzem) o prawa i interesy strony.

Literatura:

J. Jabłońska-Bonca, K. Zeidler, *Prawnik a sztuka retoryki i negocjacji*, Warszawa 2016.

J. Jabłońska-Bonca, *Prawnik w sądzie i prawnik poza sądem. Podobieństwa i różnice warsztatu retorycznego*, [w:] *Perspektywy polskiej retoryki*, B. Sobczak, H. Zgółkowska (red.), Poznań 2007.

H. Lausberg, *Retoryka literacka. Podstawy wiedzy o literaturze*, A. Gorzkowski (tłum.), Bydgoszcz 2002.

J.Z. Lichański, *Retoryka. Historia – teoria – praktyka*, t. 1, *Historia i teoria retoryki*, Warszawa 2007.

A. Markowski, R. Pawelec, *Wielki słownik wyrazów obcych i trudnych*, Warszawa 2001.

[P.S.]

AMPLIFIKACJA RETORYCZNA

Łaciński termin *amplificatio* (gr. *auksesis*) dosłownie tłumaczy się jako „rozszerzanie”, „wzbogacanie”, „uwznioślanie”, „pomniejszanie”, „powiększanie”, „wyolbrzymianie” i oznacza → **figurę retoryczną**, wprowadzoną przez Gorgiasza jako technikę mówienia o czymś na różne sposoby w odniesieniu do celu przemówienia. Figura ta najczęściej wyrażała się w podniesieniu danej osoby, rzeczy czy zjawiska za pomocą pochwał, a następnie na strąceniu ich poprzez nagane. Z uwagi na to, że amplifikacja najczęściej jest stosowana w pierwszym etapie postępowania retorycznego (→ **inventio**), określa się ją także jako amplifikację inwencyjną (rzeczową, myślową), w odróżnieniu od amplifikacji stylistycznej (słownej i za pomocą figur), która ma miejsce w procesie eloku-

cji (→ *elocutio*). Jak pierwsza zostanie przedstawiona amplifikacja inwencyjna wraz z jej szczegółowymi odmianami.

Zdaniem *Arystotelesa*, amplifikację inwencyjną stosuje się poprzez przedstawienie przeciwieństw (np. dobre i złe, piękne i brzydkie, małe i duże, sprawiedliwe i niesprawiedliwe, słuszne i niesłuszne) w celu udowodnienia, że dana osoba, rzecz czy zjawisko posiadają konkretną właściwość, w następstwie czego rozmówca zostaje zmuszony do wybrania jednej z dwóch przedstawionych opcji: „...bo jeżeli się zestawi obok siebie przeciwieństwa, wszystko się ludziom wydaje większe i mniejsze, lepsze i gorsze” (*Arystoteles*, *Topiki*, s. 276). Amplifikację inwencyjną, realizującą się w „rozszerzaniu” czy „wzbogacaniu” przedmiotu mowy, można wyrazić poprzez: (1) wzrost (łac. *incrementum*), (2) porównanie (łac. *comparatio*), (3) rozumowanie (łac. *ratiocinatio*) i (4) kumulację składników inwencyjnych – nagromadzenie (łac. *cogeries*).

Ad (1) Implikacja za pomocą wzrostu polega na konstrukcji wielostopniowych porównań, skutkiem czego przedstawiany przez mówcę obraz czy sposób argumentacji zostaje uznany za „najwyższy” dostępny stopień reprezentacji danego zjawiska lub nawet przekraczający przedstawioną skalę. Jak zauważył *Kwintylijan*, amplifikacja za pomocą wzrostu „...jest postacią najskuteczniejszą, gdy sprawia, że wielkim ukazuje się to, co mniejsze (...) i nie tylko osiąga szczyt, ale czasem go, by tak rzec, przekracza. Na to wszystko wystarczy nawet jeden przykład z Cycerona: «Wykroczeniem jest zakucie w kajdany obywatela, przestępstwem poddanie go chłóście, niemal bratobójstwem zgładzenie; a jak mam nazywać ukrzyżowanie?»” (*Kwintylijan*, *Kształcenie... VIII 4, 3–4*).

Ad (2) W amplifikacji przez porównanie również stosuje się narzędzie wzrostu, ale w odniesieniu do dwóch zestawionych z sobą obrazów, z których wpierw podwyższa się ten niższy, a tym samym – podwyższa się także obraz, który jest położony od niego jakościowo wyżej w przedstawionym zestawieniu. Przykład może stanowić fragment z mowy *Cycerona*: „Na Herkulesa, gdyby moi niewolnicy tak się mnie bali, jak ciebie boją się twoi współobywatele, uznałbym za konieczne opuścić swój dom” (*Cyceron*, *Mowy przeciw Katylinie 1,7,17*).

Ad (3) Amplifikacja przez rozumowanie wyraża się w pomniejszeniu lub wywyższeniu danych przedstawień autora mowy w taki sposób, by to sam odbiorca na drodze rozumowania ustalił, co miało być celowo wyolbrzymione. Jak stwierdza *Kwintylijan*: „...tego rodzaju amplifikacja jest umieszczona w jednym miejscu, a jej skutek znajduje się w drugim; wzmacnia się jedną rzecz, by spotęgować drugą; drogą rozumowania słuchacz dochodzi do tego, co chcemy wyolbrzymić” (*Kwintylijan*, *Kształcenie... VIII 4, 15*).

Ad (4) Amplifikacja przez nagromadzenie polega na kumulacji rozmaitych pojęć, argumentacji czy obrazów, dzięki którym – w układzie horyzontalnym – osiąga się wyolbrzymienie pożądanego kwestii. *Kwintylijan* tak określa ten sposób: „Do amplifikacji można również zaliczyć kumulację [nagromadzenie] słów i zdań, które oznaczają ten sam przedmiot. Bo chociaż nie tworzą one gradacji wertykalnej, to jednak ich przedmiot zyskuje na sile dzięki tej, że tak powiem,

przymie (*acervus*): «Co bowiem, Tuberonie, robił twój obnażony miecz w bitwie pod Farsalos? W czyje piersi godziło jego ostrze? O co chodziło twemu orężowi? Przeciw komu były skierowane twoje myśli, oczy, ręce, płomienny zapal? Czego pragnąłeś? Czego sobie życzyłeś?» (Kwintylijan, Kształcenie... VIII 4, 26–27).

Oprócz amplifikacji inwencyjnej można wyróżnić także amplifikację stylistyczną, stosowaną głównie na etapie elokucji, która dzieli się na amplifikację słowną i za pomocą figur. Amplifikacja słowna wyraża się w rozszerzeniu przedstawianej myśli, dzięki czemu – niczym w teleskopie – odbiorca ma możliwość dostrzeżenia i wydobycia z pierwotnej myśli zupełnie nowych obszarów znaczeniowych czy emocjonalnych. Amplifikację słowną można zastosować poprzez dodanie: przysłówka, stopnia wyższego przymiotnika, stopnia najwyższego przymiotnika, czasownika, przeciwieństwa, porównania, określenia, opisanie, zaprzeczenia. Z kolei amplifikacja za pomocą figur polega na zastosowaniu w konstruowanej mowie, oczywiście według zasady stosowności, rozmaitych figur retorycznych, pełniących funkcję ozdób krasomówczych, których celem może być np. nagromadzenie, wyliczenia, skonstrastowanie pewnych zjawisk, sformułowanie antytezy, stopniowanie, okazanie wzruszenia, bezpośredni zwrot do audytorium czy postawienie pytania retorycznego.

Literatura:

Arystoteles, Topiki, Warszawa 1978.

Cyceron, Mowy przeciw Katylinie, [w:] *Tenże*, Mowy, Keły 2015.

M. Korolko, Sztuka retoryki. Przewodnik encyklopedyczny, Warszawa 1990.

Kwintylijan, Kształcenie mówcy, Księga VIII, rozdz. IV, [za:] „Meander” (1984), t. 39, Nr 7/8.

[M.Z-P.]

ARGUMENT

Termin pochodzi z łac. *argumentum* – czynić lśniącym, oświecać. W ujęciu ogólnym definiowany jako fakt lub przekonanie służące do uzasadnienia jakichś racji lub decyzji (*S. Dubisz* (red.), *Uniwersalny słownik...*, s. 122).

Argument *sensu stricto* to wypowiedź, której celem jest wzmocnienie żądania uznania tezy lub wzmocnienie samej tezy i wywołanie efektu w postaci uznania wypowiedzi przedkładanych odbiorcy (przekonania o prawdziwości albo nieprawdziwości tez, uznania słuszności ocen; *J. Jabłońska-Bonca*, *K. Zeidler*, *Prawnik...*, s. 129). Do najważniejszych argumentów można zaliczyć:

(1) argument *a simili* (z podobieństwa, z analogii) – odwołuje się do podobieństwa pomiędzy przypadkiem rozstrzyganym a dowolnym innym, wcześniej rozstrzygniętym. Opiera się na przekonaniu, że w podobnych przypadkach możemy zastosować taką samą interpretację. Zastosowanie tego argumentu pozwala na uznanie, że przedmioty podobne pod jednym względem są podobne i pod innym;

- (2) argument *a contrario* (z przeciwieństwa) – stanowi odwrotność argumentu *a simili*. Pozwala na wyprowadzenie tezy, że jeżeli brak informacji o jakimś fakcie, to faktu tego nie ma; jeżeli prawo milczy na temat danego obowiązku, to obowiązek taki nie istnieje; czy też jeżeli dana norma znajduje zastosowanie w określonej sytuacji, to w sytuacji odmiennej normy tej stosować nie można;
- (3) argument *a fortiori* (z silniejszego) – występuje w dwóch postaciach:
 - (a) argument *a maiori ad minus* (z większego na mniejsze) – rozumowanie oparte na regule pozytywnej: jeżeli wolno coś więcej, to wolno również mniej;
 - (b) argument *a minori ad maius* (z mniejszego na większe) – oparty na regule negatywnej: jeżeli nie wolno mniej, to nie wolno również więcej;
- (4) argument *ab exemplo* (z przykładu) – argument odwołujący się do przykładów wzorcowych w danej sytuacji;
- (5) argument przez dowód nie wprost – zmierza do wykazania prawdziwości danego twierdzenia pośrednio, poprzez wykazanie fałszywości założonego twierdzenia sprzecznego z twierdzeniem, którego prawdziwość zamierzamy dowieść;
- (6) argument *a rerum natura* (z natury rzeczy) – odwołuje się do niemożności zrealizowania określonego stanu rzeczy. Opiera się na założeniu, że nie można podnosić twierdzeń i dokonywać rozstrzygnięć, które byłyby niemożliwe do spełnienia;
- (7) argument *a coherentia* (ze spójności) – odwołuje się do spójności i niesprzeczności systemu, pozwalając odrzucić tezę burzącą ten porządek;
- (8) argument *ab absurdo* (odwołujący się do absurdu) – zmierza do wykazania, że przyjęcie określonego twierdzenia prowadzi do absurdalnych wniosków;
- (9) argument *ad baculum* (odwołujący się do „kija”) – odwołuje się do groźby użycia siły fizycznej bądź innych środków przymusu;
- (10) argument *ad hominem* (odwołujący się do człowieka) – odwołuje się wprost do cech przeciwnika;
- (11) argument *ad ignorantiam* (odwołujący się do niewiedzy) – polega na uwytkleniu niewiedzy i ignorancji przeciwnika;
- (12) argument *ad misericordiam* (odwołujący się do litości, miłosierdzia) – zmierza do wzbudzenia litości w odbiorcy;
- (13) argument *ad populum* (odwołujący się do tłumu) – odwołuje się do instynktów zbiorowych słuchaczy, ich upodobań, dumy, emocji; polegać może na użyciu pochlebstw;
- (14) argument *ad vanitatem* (odwołujący się do próżności) – argument wykorzystujący próżność odbiorcy, często poprzez umiejętne użycie pochlebstw;
- (15) argument *ad verecundiam* (odwołujący się do poważania, autorytetu) – odwołanie się do autorytetu, którego oponent nie będzie śmiał podważyć;

ARGUMENTACJA

- (16) argument *ad reverentiam* (odwołujący się do szacunku) – polega na odwołaniu się do osób, do których oponent żywi szacunek;
- (17) argument *ad metum* (odwołujący się do lęku) – odwołuje się do lęku adwersarza;
- (18) argument *ad iudicium* (odwołujący się do zdrowego rozsądku) – polega na odwołaniu się do zdrowego rozsądku oponenta;
- (19) argument *ad invidiam* (odwołujący się do nienawiści) – odwołuje się do uczuć nienawiści i uprzedzeń oponenta;
- (20) argument *ad fidem* (odwołujący się do wiary) – odwołanie się do zasad i prawd wiary.

Literatura:

K. Budzyńska, Logika a argumentacja, www.calculemus.org/neumann/str/str-budzynska.doc.

S. Dubisz (red.), Uniwersalny słownik języka polskiego, Warszawa 2003.

J. Jabłońska-Bonca, K. Zeidler, Prawnik a sztuka retoryki i negocjacji, Warszawa 2016.

M. Korolko, Retoryka i erystyka dla prawników, Warszawa 2001.

L. Morawski, Argumentacje, racjonalność prawa i postępowanie dowodowe, Toruń 1988.

J. Stelmach, B. Brożek, Metody prawnicze: logika, analiza, argumentacja, hermeneutyka, Kraków 2006.

J. Stelmach, Kodeks argumentacyjny dla prawników, Kraków 2003.

K. Zeidler, Retoryka i erystyka, [w:] Łacińska terminologia prawnicza, J. Zajadło (red.), Warszawa 2009.

M. Zieliński, Z. Ziemiński, Uzasadnianie twierdzeń, ocen i norm w prawoznawstwie, Warszawa 1988.

[G.K.]

ARGUMENTACJA

W ujęciu ogólnym definiowana jest jako → **uzasadnienie**, przekonywanie za pomocą argumentów, dowodzenie, motywowanie, przekonywanie, bądź też jako zespół argumentów służących do udowodnienia czegoś, do przekonania kogoś o czymś (S. Dubisz (red.), Uniwersalny słownik..., s. 122). Innymi słowy, o argumentacji możemy mówić w dwóch znaczeniach:

- (1) jako o procesie przedkładania → **argumentów**, który przebiega zgodnie z założoną przez nadawcę koncepcją przekonywania oraz
- (2) jako o rezultacie tej czynności, czyli zbiorze wypowiedzi, na jakie powołuje się nadawca w celu przekonania odbiorcy.

Proces argumentacji zwany jest również argumentowaniem, które określane jest jako czynność polegająca na użyciu środków słownych zmierzających do wywołania czy umocnienia zgody audytorium, do którego zwracamy się w toku tej czynności, co do przyjęcia poglądów, które się członkom tego audytorium podsuwa (M. Zieliński, Z. Ziemiński, Uzasadnianie...).

Skoro argumentacji towarzyszy element przekonywania (→ **perswazja**), to w procesie argumentacji możemy wyróżnić stronę przekonującą (proponent), stronę przekonywaną (→ **audytorium**) oraz replikującego (oponent, → **adwersarz**). Zadaniem proponenta jest przekonanie o słuszności swoich racji audytorium, które nie uczestniczy czynnie w argumentacji, a jedynie biernie przysłuchuje się prezentowanym argumentom. Celem oponenta nie jest z kolei przekonanie proponenta, a jedynie obrona własnego stanowiska. Jednocześnie argumentacja pozostaje zrelatywizowana do określonego audytorium i z uwagi na danego odbiorcę korzysta z określonych środków.

Powyższe uwidoczni się w praktyce postępowań sądowych. W postępowaniu cywilnym powód jako proponent stara się przekonać do swoich racji sąd (audytorium), pozwany zaś wykazuje, iż twierdzenia powoda są bezzasadne, faktycznie zaś jego rola może ograniczyć się wyłącznie do zaprzeczania twierdzeniom proponenta. W postępowaniu karnym rola proponenta przypada oskarżycielowi, oponentem jest oskarżony (który w procesie karnym może pozostać całkowicie bierny), sąd zaś usytuowany w pozycji audytorium.

Wyróżnić można argumentację retoryczną oraz argumentację → **erystyczną**. Zarówno w jednej, jak i w drugiej najważniejszym celem jest skuteczność (przekonanie audytorium). O ile jednak w argumentacji retorycznej istotą jest dyskusja, dochodzenie do prawdy, o tyle w argumentacji erystycznej założeniem jest walka na słowa i zwycięstwo nad przeciwnikiem za wszelką cenę. Innym kryterium rozróżnienia powyższych typów argumentacji są używane w procesie przekonywania argumenty. Argumenty erystyczne nie są zazwyczaj skierowane do rzeczy, lecz najczęściej do człowieka. W argumentacji erystycznej przekonanie audytorium jest osiągane za wszelką cenę. Natomiast argumentacja retoryczna zakłada rzetelność stosowanych technik, wstrzymywanie się od metod wątpliwych moralnie. *Jerzy Stelmach* formułuje ważne zasady prowadzenia argumentacji w → **dyskursie argumentacyjnym**:

- (1) argumentacja powinna być prowadzona tylko w przypadku powstania niejasności uzasadniającej zawiązanie się sporu,
- (2) argumentacja powinna być prowadzona z przekonaniem o jej słuszności,
- (3) argumentacja powinna być prowadzona z poszanowaniem zasady prawdomówności,
- (4) argumentacja powinna uwzględniać ustalenia faktyczne,
- (5) argumentacja powinna uwzględniać powszechnie akceptowane praktyki i zasady,
- (6) argumentacja powinna być prowadzona z poszanowaniem zasad wolności i równości,
- (7) argumentacja powinna zmierzać bezpośrednio do celu,
- (8) argumentacja powinna respektować podstawowe zasady komunikacji językowej,
- (9) argumentacja prawnicza powinna być prowadzona w zgodzie z obowiązującym prawem (*J. Stelmach, Kodeks...*, s. 31 i n.).

Wymogi etycznej argumentacji obowiązujące prawników praktyków wynikają z zasad etyki zawodowej (→ **etyka a retoryka**).

Literatura:

- K. Budzyńska, Logika a argumentacja, www.calculemus.org/neumann/str/str-budzynska.doc.
S. Dubisz (red.), Uniwersalny słownik języka polskiego, Warszawa 2003.
J. Jabłońska-Bonca, K. Zeidler, Prawnik a sztuka retoryki i negocjacji, Warszawa 2016.
J. Jabłońska-Bonca, Z problematyki sztuki argumentacji, GSP 1999, t. V.
M. Korolko, Retoryka i erystyka dla prawników, Warszawa 2001.
L. Morawski, Argumentacje, racjonalność prawa i postępowanie dowodowe, Toruń 1988.
J. Stelmach, B. Brożek, Metody prawnicze, Kraków 2006.
J. Stelmach, Kodeks argumentacyjny dla prawników, Kraków 2003.
M. Zieliński, Z. Ziemiński, Uzasadnianie twierdzeń, ocen i norm w prawoznawstwie, Warszawa 1988.

[G.K.]

ARGUMENTACJI TEORIA

Argument oraz argumentacja należą do grupy najważniejszych pojęć dla każdego prawnika-pratyka. Relacja między ich definicjami może kształtować się w różny sposób, co nie tylko prawnikom przysparza trudności w dokonaniu jednoznacznej eksplikacji tych określeń. Współcześnie, niebagatelne znaczenie ma dialektyczne (→ **dialektyka**) ujęcie argumentacji, w świetle którego argumentacja jest rozumowaniem użytym w specyficznej, dowodowej funkcji. Oznacza to, że w sytuacji konfliktu opinii, czy opozycji stanowisk w stosunku do przedmiotu argumentacji, jej przesłanki mają na celu – oprócz uzasadnienia wniosku – usunięcie wątpliwości wysuniętych pod adresem stanowiska wyrażonego we wniosku (tak np. D. Walton, *Epistemic and Dialectical...*, s. 237–284 oraz F.H. Van Eemeren i R. Grootendorst, *A Systematic Theory...*). Na dialektyczny wymiar argumentacji zwrócił uwagę już *Arystoteles*, którego prace stały się przyczynkiem do dalszych dociekań, stanowiąc punkt zwrotny w badaniach nad procesem przekonywania i uzasadniania; jego poprzednicy bowiem, jak sam stwierdził, „(...) zajmują się wyłącznie rzeczami zewnętrznymi dla przedmiotu sztuki retorycznej, gdy określają np. zawartość wstępu, przedstawienia sprawy lub każdej innej części mowy. (...) Interesuje ich jedynie to, jak wpłynąć na postawę sędziego, nie mówią natomiast w ogóle o właściwych dla sztuki retorycznej sposobach uwierzytelniania (...)” (*Arystoteles*, *Retoryka*, I.1.1354b).

Nie tylko w kwestii definiowania pojęć argumentu i argumentacji nie wypracowano jak dotąd jednego, powszechnie aprobowanego stanowiska – mnogość ujęć, nurtów i poglądów występuje także, co zrozumieliśmy, w przypadku całej teorii argumentacji. Teoria rozumiana jest jako całościowa koncepcja zawierająca opis i wyjaśnienie określonych zjawisk i zagadnień, a na płaszczyźnie argumentacji, zwłaszcza prawniczej, niemożliwe jest wskazanie zamkniętego zespołu tez.

Argumentacja prawnicza jest nurtem wewnątrznie zróżnicowanym, aczkolwiek opierającym się na pewnych wspólnych założeniach (S. Lewandowski, *Retoryczne...*, s. 13).

Impuls do intensyfikacji badań nad argumentacją stanowiły prace wydane pod koniec lat 50. XX wieku, a były to *Logika prawnicza*. Nowa retoryka Chaima Perelmana oraz *The Uses of Argument* Stephena Toulmina. Autorzy ci zwrócili uwagę, że logika formalna, która dotychczas odgrywała kluczową rolę w badaniach nad argumentacją, nie jest wystarczająca dla scharakteryzowania struktury wszystkich rozumowań. Jak zauważa S. Lewandowski: „przy wnioskowaniu opierającym się na prawie logicznym mamy pewność, że wychodząc od prawdziwych przesłanek, dojdziemy do prawdziwego wniosku, ale chcąc być przekonanym o prawdziwości wniosku, trzeba mieć jeszcze pewność co do prawdziwości przesłanek”. W przypadku dokonywania ustaleń faktycznych i normatywnych, zamknięcie ich w ramach logicznych tautologii sprawia, że ukazują one jedynie uproszczoną wersję danego procesu, a nie w pełni realistyczny opis, zatem wykorzystanie logiki formalnej w argumentacji prawniczej podlega pewnym ograniczeniom (S. Lewandowski, *Retoryczne...*, s. 264). Można zatem uznać, że na płaszczyźnie rozumowań normatywnych (praktycznych), na której rozstrzyganie w kategorii prawdy albo fałszu nie zawsze jest możliwe, wyłączność ma korzystanie z argumentacji prawniczej. Co więcej, J. Stelmach i B. Brożek stwierdzają, że argumentacja pozwalająca usprawiedliwiać tezy interpretacyjne o charakterze normatywnym jest metodą specyficzną prawniczą, wiodące teorie argumentacji powstawały bowiem bezpośrednio na terenie prawoznawstwa albo były wymyślone przede wszystkim dla zastosowań prawniczych (J. Stelmach, B. Brożek, *Metody...*, s. 162). Warto zauważyć, że autorzy *Metod prawniczych*, wskazując na uniwersalny zakres zastosowania argumentacji prawniczej, ograniczają go do sfery poznania praktycznego, a ściślej – tylko do „przypadków trudnych” w praktycznym → **dyskursie prawniczym**, pozostawiając teoretyczny dyskurs prawniczy dla innych metod naukowych, takich jak logika i analiza. Genezy teorii argumentacyjnych doszukiwać się należy właśnie w dążeniu do osiągnięcia równowagi poznawczej między konkurującymi między sobą filozofiami interpretacyjnymi, innymi słowy – w wypatrywaniu na horyzontie teorii i filozofii prawa swoistej „trzeciej drogi” między paradygmatem „pozytywistyczno-analitycznym” a „fenomenologiczno-hermeneutycznym”.

Abstrahując od różnic między poszczególnymi teoriami, każda z nich ma roszczenie do stworzenia idealnego modelu argumentacyjnego, opisując przede wszystkim warunki formalne, jakie powinien spełniać każdy dyskurs praktyczny (dotyczący kwestii praktycznych, czyli tego, co powinno być bądź jest nakazane, zakazane, dozwolone), by mógł zostać uznany za akceptowalny, czyli słuszny i racjonalny. W dyskursie praktycznym (→ **dyskurs argumentacyjny**) najczęściej nie odwołujemy się do kryterium prawdy (→ **prawda**), a do kryterium racjonalności, na którą składają się m.in. sprawiedliwość, słuszność, waż-

ność, miarodajność oraz do kryterium skuteczności, mającego charakter *stricte empiryczny*.

Próbę skonstruowania katalogu reguł dyskursu podejmuje m.in. *Robert Alexy*, przedstawiciel proceduralnego ujęcia argumentacji prawniczej, stojącego w opozycji do ujęcia topiczno-retorycznego, którego reprezentantami są *Chaim. Perelman* (→ **retoryka nowa Perelmana**) oraz *Theodor Viehweg*. Zdaniem *Alexy'ego*, każda praktyczna decyzja może być uznana za racjonalną, jeśli jest uniwersalizowana, a taka jest wtedy, gdy może być wynikiem racjonalnego dyskursu, czyli dyskursu toczonego wedle reguł ogólnego dyskursu praktycznego (*B. Brożek, Argumentacyjny model...*, s. 99). W katalogu reguł dyskursu *Alexy* umieszcza m.in. następujące reguły:

- (1) żaden uczestnik dyskusji nie może sobie przeczyć;
- (2) każdy uczestnik dyskusji może twierdzić tylko to, w co rzeczywiście wierzy;
- (3) każdy uczestnik dyskusji, który stosuje orzecznik F do przedmiotu A, musi być gotowy zastosować orzecznik F do każdego przedmiotu, który jest taki sam jak A pod wszystkimi istotnymi względami;
- (4) każdy, kto potrafi mówić, może wziąć udział w dyskusji;
- (5) każdy, kto proponuje potraktować osobę A inaczej niż osobę B, musi uzasadnić takie postępowanie (zob. *R. Alexy, A Theory...*).

W swojej pracy, oprócz powyższych reguł ogólnych dyskursu praktycznego, *Alexy* przedstawił również tzw. reguły rozsądku, reguły ciężaru argumentacyjnego, reguły uzasadnienia i reguły przejścia – wszystkie stanowią bazę dla zbudowanej przez *Alexy'ego* teorii argumentacji, opierającej się na tzw. *Sonderfallthese* – tezie stanowiącej, że dyskurs prawniczy jest przypadkiem szczególnym ogólnego dyskursu praktycznego. Tezę tę można rozpatrywać w trzech aspektach, które *Alexy* określa jako *Sekundaritätsthese*, *Additionsthese* oraz *Integrationsthese*. Pierwsza interpretacja, zwana tezą o fasadowości dyskursu prawniczego, zakłada, iż w sprawach, które nie mogą być w pełni rozstrzygnięte na podstawie prawa ustawowego, ogólny dyskurs praktyczny stanowi rzeczywistą podstawę decyzji, dyskurs prawniczy zaś spełnia jedynie rolę wtórnej legitymacji, ukrywając za fasadą prawa rzeczywiste kryteria podjętych decyzji. Druga interpretacja – teza o komplementarności ogólnego dyskursu praktycznego, polega na przyjęciu, że argumentacja prawnicza jest wystarczająca tylko do pewnego punktu, w którym specyficzne argumenty prawnicze wyczerpują się i muszą zostać uzupełnione na podstawie ogólnego dyskursu praktycznego. Natomiast według trzeciej interpretacji, jak twierdzi *Alexy*, stosowanie specyficznych argumentów prawniczych powinno być łączone we wszystkich stopniach argumentacji z ogólnymi argumentami praktycznymi (*A. Grabowski, Dyskurs prawniczy...*, s. 45 i n.), dlatego istotne jest stosowanie tzw. reguł przejścia, spajających ogólny dyskurs praktyczny z dyskursem prawniczym.

W odróżnieniu od *Perelmana*, *Alexy* w swojej teorii prezentuje podejście systemowe. Reguły ogólnego dyskursu praktycznego, jak i prawniczego mają charakter norm abstrakcyjnych i ogólnych, a w procesie weryfikacji wyników

konkretnego dyskursu pełnią funkcję przesłanki większej sylogizmu, rolę przesłanki mniejszej odgrywają natomiast formalne cechy i sposób prezentacji przez dyskutantów podniesionych w dyskusji argumentów. Co znamienne, *Alexy* nie uczynił przedmiotem swoich badań relacji między konkretnymi rodzajami argumentacji i audytorium, pozostawiając poza zasięgiem rozważań problematykę zależności między używanymi argumentami, a zmianą nastawienia ich adresatów. Zagadnienie skuteczności argumentów jest więc dla *Alexy'ego* kwestią wtórną w stosunku do formalnej oceny samego procesu argumentacji, dokonywanej z punktu widzenia zewnętrznego obserwatora (*K. Kukuryk, Kilka uwag...*, s. 26).

Konstruując swoją teorię argumentacji, *Alexy* oparł się na dorobku *Jürgena Habermasa*, który wskazał następujące wymogi, jakie powinny spełniać wypowiedzi uczestników dyskusji, aby dyskurs mógł zostać uznany za poprawny: zrozumiałość, prawdziwość, szczerłość oraz słuszność. Cechy te mają charakter relacyjny – nie dotyczą jedynie intencji mówcy, lecz przede wszystkim relacji zachodzącej między nim a słuchaczem, co uwypukla znaczenie elementu rozumienia w teorii *Habermasa*. Warunkiem rozumienia, zdaniem filozofa, jest osiągnięcie przez uczestników dyskursu zgody co do słuszności wypowiedzi w odniesieniu do wspólnie uznanego tła normatywnego. Konsensus jest więc sposobem rozstrzygnięcia o prawdziwości zdań opisowych (konsensualna teoria prawdy) oraz o słuszności norm i ocen (zob. *J. Habermas, Teoria...*). Tę uniwersalną teorię aktów mowy opartą na konsensusie, *Habermas* nazywa pragmatyką uniwersalną, której celem jest zrekonstruowanie ogólnych warunków umożliwiających działania komunikacyjne. Za „racjonalne” uznaje *Habermas* te działania społeczne, które rozszerzają wolną od przymusu i represji komunikację w stosunkach społecznych, sprzyjają dyskursywnemu kształtowaniu i wyrażaniu się woli społeczeństwa oraz umożliwiają konsensualną regulację konfliktów społecznych. Modelowa sytuacja mowy jest więc w ujęciu *Habermasa* wolna zarówno od działań zewnętrznych, jak i ograniczeń wewnętrznych wynikających z samej struktury komunikacji językowej (*J. Jabłońska-Bonca, K. Zeidler, Prawnik...*, s. 110).

Kolejnymi badaczami problematyki argumentacji, którzy przyczynili się w znaczący sposób do rozwoju jej teorii, są m.in.: *Neil MacCormick* (zob. *Legal Reasoning and Legal Theory*), *Aulis Aarnio* (zob. *The Rational as Reasonable. A Treatise on Legal Justification*) oraz *Alexander Peczenik* (zob. *On Law and Reason*). Każdy z nich zaproponował własne warunki, jakie powinna spełniać argumentacja prawnicza, by mogła zostać uznana za racjonalną. Warto celem podsumowania zwrócić uwagę na zadania, jakie pełnią teorie argumentacji; w literaturze przedmiotu najczęściej wyróżniane są następujące funkcje:

- (1) identyfikacja – polega na rozpoznaniu przesłanek i wniosku argumentu; o uznaniu wypowiedzi za wypowiedź argumentacyjną decydują własności jej kontekstu, cechy jej struktury i dostrzegalny związek pomiędzy stwierdzeniami w niej zawartymi;

- (2) analiza – ma na celu standaryzację, czyli zwięzłe, jasne, neutralne emocjonalnie, a jednocześnie treściowo pełne i zgodne z intencjami twórcy argumentu przedstawienie przesłanek i konkluzji argumentu (K. Szymanek, *Sztuka...*, s. 40);
- (3) ocena – jej zadaniem jest ustalenie siły argumentu w odniesieniu do konkretnego dyskursu;
- (4) inwencja – tożsamość nazwy z jednym z działań retoryki (→ *inventio*) jest nieprzypadkowa, gdyż w ramach inwencji konstruowane są argumenty, które mogą być wykorzystane dla uzasadnienia danego wniosku, oparta jest zatem na antycznej tradycji → **toposów** (zob. J.K. Skulska, *Funkcje...*, s. 249–265.).

Literatura:

- A. Aarnio, *The Rational as Reasonable. A Treatise on Legal Justification*, Springer 1987.
- R. Alexy, *A Theory of Legal Argumentation*, Oxford 1989.
- Arystoteles, *Retoryka*, [w:] *Retoryka. Retoryka dla Aleksandra. Poetyka*, H. Podbielski (tłum.), Warszawa 2004.
- B. Brożek, *Argumentacyjny model stosowania prawa*, [w:] *Konwergencja czy dywergencja kultur i systemów prawnych?*, O. Nawrot, S. Sykuna, J. Zajadło (red.), Warszawa 2012.
- B. Brożek, *Rationality and Discourse: Towards a Normative Model of Applying Law*, Warszawa 2007.
- E.T. Feteris, *Fundamentals of Legal Argumentation: A Survey of Theories on the Justification of Legal Decisions*, Dordrecht–Boston–London 1999.
- A. Grabowski, *Dyskurs prawniczy jako przypadek szczególny ogólnego dyskursu praktycznego*, [w:] *Studia z filozofii prawa*, J. Stelmach (red.), t. 2, Kraków 2003.
- J. Habermas, *Teoria działania komunikacyjnego*, t. 1, Warszawa 2016.
- J. Jabłońska-Bonca, K. Zeidler, *Prawnik a sztuka retoryki i negocjacji*, Warszawa 2016.
- K. Kukuryk, *Kilka uwag o sposobie rozstrzygania dyskursu prawnego*, *Annales Universitatis Marie Curie-Skłodowska, Sectio G Ius*, vol. LIX, 1, Lublin 2012.
- N. MacCormick, *Legal Reasoning and Legal Theory*, Oxford University Press 1994.
- N. MacCormick, *Rhetoric and The Rule of Law: A Theory of Legal Reasoning*, Oxford University Press 2009.
- A. Peczenik, *On Law and Reason*, Springer 2008.
- K. Sinclar Jr., *Legal Reasoning: In Search of an Adequate Theory of Argument*, *California Law Review* 1971, vol. 59.
- J.K. Skulska, *Funkcje współczesnej teorii argumentacji*, *Nowoczesne Systemy Zarządzania* 2012.
- J. Stelmach, B. Brożek, *Metody prawnicze*, Kraków 2006.
- J. Stelmach, *Kodeks argumentacyjny dla prawników*, Kraków 2003.
- K. Szymanek, *Sztuka Argumentacji. Słownik terminologiczny*, Warszawa 2004.
- S. Toulmin, *The Uses of Argument*, Cambridge University Press 2003.
- D. Walton, *Epistemic and Dialectical Models of Begging the Question*, *Synthese* 2006, (152).
- F.H. Van Eemeren, R. Grootendorst, *A Systematic Theory of Argumentation. The Pragma-dialectical Approach*, Cambridge University Press 2004.
- T. Zarebski, *Od paradygmatu do kosmopolis*, Wrocław 2005.

[B.T.]

AUDYTORIUM

Jedna z podstawowych kategorii retoryki; w szerszym znaczeniu wszyscy słuchacze mowy, w znaczeniu węższym, używanym częściej – ci słuchacze, których mówca pragnie przekonać do swoich racji, na których postawę lub zachowanie pragnie wywrzeć wpływ poprzez słowną → **perswazję**. Aby była skuteczna, musi uwzględniać indywidualne cechy audytorium – wiedzę, przekonania moralne i polityczne, upodobania i uprzedzenia itp. W każdej fazie przygotowania mowy mówca powinien dobierać środki retorycznego wyrazu odpowiednie do nadrzędnego celu perswazji, jakim jest wywołanie lub wzmocnienie w audytorium poparcia dla twierdzeń przedkładanych do akceptacji.

Ze względu na stopień wiedzy, przygotowanie słuchaczy do percepcji twierdzeń pewnego rodzaju (na pewien temat) wyróżniano audytorium wyspecjalizowane i audytorium niewyspecjalizowane, ze względu na liczebność – jednoosobowe i kolegialne, ze względu na wcześniejszą wiedzę oratora o audytorium – znane retorowi lub nieznanie. Przy przyjęciu węższego rozumienia audytorium zachodzić może sytuacja wielości audytoriów, gdy przedmiotem retorycznej perswazji są jednocześnie pewni wyodrębnieni (instytucjonalnie lub w inny sposób) słuchacze lub grupy słuchaczy. W takiej sytuacji wyróżnić można audytorium główne i audytorium uboczne (audytoria uboczne); na przykład w przypadku przemówień sądowych audytorium głównym (w znaczeniu procesowym, formalnym) jest → **sąd**, a audytorium ubocznym może być strona przeciwna, klient reprezentowany przez mówcę, w końcu → **publiczność**. W przypadku wielości audytoriów różne mogą być cele perswazji w stosunku do różnych audytoriów.

W przypadku sądu decydujące znaczenie dla wyboru przez mówcę środków retorycznego oddziaływania ma zawodowy/niezawodowy skład sądu. Natomiast samo znaczenie przemówień zależy przede wszystkim od tego, czy i jakie miejsce w ramach postępowania sądowego wyznaczają „żywemu słowu” normy prawne oraz inne normy regulujące to postępowanie (normy zwyczajowe, zasady etyki zawodowej, normy grzeczności). Tam, gdzie proces jest w głównej mierze pisany, a skład sądu zawodowy, znaczenie przemówień zmniejsza się, a ich rolę przejmują pisma procesowe (→ **pisma rodzajowe**). Ranga mów i przemawiania zależy wówczas często od aktywności samych uczestników procesu i znaczenia, jakie przywiązują do dyskursu (→ **dyskurs argumentacyjny**, → **dyskurs prawniczy**).

Pomimo że najczęściej rozważanym typem audytorium w przypadku perswazji w dziedzinie prawa jest sąd, audytorium obejmuje w przypadku typowych czynności prawniczych znacznie szerszą grupę podmiotów, np. klientów lub podmiot, z którym prowadzi się negocjacje. W samym postępowaniu sądowym mamy też często do czynienia ze swoistym odwróceniem ról, gdy sędzia, ogłaszając ustne motywy orzeczenia, przekonuje audytorium, którym są wówczas obecni na sali sądowej uczestnicy postępowania, do tego, że orzeczenie jest zgodne z prawem, „słuszne” (a w konsekwencji nie powinno być zaskarżane).

Literatura:

- M. Korolko, *Sztuka retoryki*. Przewodnik encyklopedyczny, Warszawa 1998.
H. Lausberg, *Retoryka literacka*. Podstawy wiedzy o literaturze, Bydgoszcz 2002.
Ch. Perelman, *Logika prawnicza*. Nowa retoryka, Warszawa 1984.
J. Ziomek, *Retoryka opisowa*, Wrocław 1990.

[J.G.]

AUTORYTET MÓWCY

Istotnym aspektem w retoryce, jak i w każdym niemal sporze ustnym, jest osobowość mówcy. To z niej właśnie najczęściej wynika autorytet mówcy. *Józef Tischner* podkreślał, że człowiek jest w stadium ciągłego stawiania się i że celem tego jest, aby z osoby przekształcał się w osobowość.

Kluczowymi zagadnieniami dla budowania autorytetu mówcy są:

- (1) wiarygodność,
- (2) propozycja podjęcia rozmowy oraz
- (3) akceptacja osoby, do której się mówi.

Bardzo istotne pozostaje, we współczesnej szeroko pojętej kulturze, nawiązanie kontaktu i utrzymanie relacji pomiędzy mówcą a słuchaczami. Można uznać, że współczesne wystąpienie jest nie tylko przekazywaniem określonych treści, lecz w jakimś sensie także prośbą o wysłuchanie. Zakłada to akceptację istnienia słuchacza, który być może już na początku posiada zupełnie odmienny punkt widzenia. Postulatem pozostaje, aby dążyć do tworzenia układu partnerskiego, nie zaś do jednostronnego narzucania się słuchającym. Czyli nie będzie przemawiania ani argumentowania, gdy brak jest → **audytorium**, a po jego stronie chęci wysłuchania. W końcu ważne jest skupienie się na komunikacji dwustronnej, na chęci podjęcia rozmowy. A to wymaga szczególnej umiejętności zarówno słuchania, jak i akceptacji dla stanowiska odmiennego. Słuchać to znaczy w skupieniu i życzliwie próbować zrozumieć człowieka przekazującego słowami swoje rozpoznanie otaczającej go rzeczywistości. Wychodząc z takich założeń, przemawiający i słuchający eliminują lub podejmują wysiłek eliminacji wszystkich elementów, które służyć mogą do manipulowania słuchaczem. To ważne, albowiem zakłada jedną z podstaw wspólnotowego życia, jaką jest podmiotowość każdej osoby i afirmację jej godności, będącą źródłem wszelkich praw i obowiązków, w tym praw i obowiązków słuchacza, jak również przemawiającego. Takie cechy osobowości, silnie istniejące u przemawiającego, otwierają zupełnie nową perspektywę współczesnego wystąpienia medialnego, sądowego lub jakiegokolwiek innego. Historia XX w. udowodniła nam w sposób okrutny, że brak tych cech u przemawiających – szczególnie u tych, którzy chcieli być przewodnikami – naznaczyła nieodległą nam ludzką egzystencję wielkim cierpieniem.

Tak w procesie komunikacji (→ **dyskurs argumentacyjny**), jak i w procesie przekonywania (→ **perswazja**) ważne jest budowanie odpowiednich relacji między uczestnikami tych procesów, a następnie podtrzymywanie tych relacji oraz

dbanie o ich jakość. O jakości relacji zaś decydują w szczególności emocje, pojawiające się w procesie komunikacji między uczestniczącymi w nim osobami. Przykry to widok, gdy przemawiający, czy argumentujący nie tyle chce przekazać treść, ile podkreślić swoje istnienie. Należy więc podkreślić, że przemawianie powinno powoli przeradzać się w specyficzną rozmowę, której nadaje się niepotoczną formę.

Wiarygodność mówcy (→ **wiarygodność**) jest podstawową cechą kształtującą jego autorytet. Prawnik nie może w swym zawodowym życiu, które będzie w dużej mierze oparte na operowaniu słowem, na argumentowaniu, dokonać czegoś, co powodowałoby utratę jego wiarygodności. Jedno wydarzenie, polegające na przyłapaniu argumentującego na ewidentnym → **kłamstwie**, trzeba później latami odpracowywać. Przez wiarygodność oraz profesjonalne działanie prawnik buduje swój autorytet. Im więc większa wiarygodność obrońcy, tym większa szansa na uzyskanie pozytywnego efektu. Tym efektem i wytyczonym celem w najtrudniejszych sprawach jest postawienie pytań, które słuchacze uznają za ważne. One bowiem tworzą coś, co adwokat może nazwać sukcesem – wątpliwości. Przełamanie pewności w drodze argumentacji to wielki sukces.

Należy baczyć, aby unikać argumentów *ad personam* – zważać trzeba na poglądy lub światopogląd słuchającego – ale również nie epatować swoim jedynym słusznym oglądem rzeczywistości. Można próbować w sposób ostrożny wprowadzić słuchacza w przyczyny swojego punktu widzenia – to jedyna droga przy konstruowaniu przemówienia, które ma tworzyć dialog.

Mówca powinien mieć przy tym osobowość tak ukształtowaną, że pozwala mu ona w sposób przenikliwy obserwować otaczającą go rzeczywistość. Następnie dwie kolejne cechy są istotne dla osobowości mówcy; jest to przenikliwość i życzliwość. Wiedząc o tym, że najlepsza → **improvizacja** musi być bardzo dobrze przygotowana, mówca powinien mieć także takie cechy jak sumienność i pracowitość. Aby wygłosić dobre przemówienie i zastosować dobrą argumentację, trzeba się z całą sprawą dobrze zapoznać, tego rodzaju sumienność i pracowitość jest zaś zawsze początkiem dobrej argumentacji i dobrego wystąpienia. W końcu nie bez znaczenia pozostaje etyczny wymiar działalności mówcy (→ **etyka a retoryka**). Zarówno przemawiający, jak i argumentujący prawnik oprócz sumienności, pracowitości, przenikliwości, życzliwości, lapidarności, musi konstruować swoje opowiadanie w zwartej, logicznej formie (→ **logika a retoryka**). Zwartość logiczna wystąpienia ma ogromne znaczenie nie tylko z punktu widzenia szacunku dla słuchacza, lecz także stwarza obronną tarczę przed kontratakami, właśnie opartym na zasadach wynikających z logicznego argumentowania.

Podkreślić też należy, że kwestia autorytetu mówcy pozostaje w związku z jego wizerunkiem, czyli zbiorem informacji na temat danej osoby, będącym mieszanką faktów i odczuć, wiedzą otoczenia na temat tej osoby. Ta zaś podlegać może działaniom zaprojektowanym, jak również nieświadomym, które określa się mianem kreowania wizerunku. Autorytet mówcy nie dotyczy więc tylko