

## Retoryka i pieniądze Rhetoric and Money

6 (3) 2019 EDITOR: AGNIESZKA KAMPKA

**EWA ROSIAK-ZIĘBA**

SZKOŁA GŁÓWNA HANDLOWA W WARSZAWIE

ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-9090-7308>

[ersieba@gmail.com](mailto:ersieba@gmail.com)

### O niektórych aspektach związanych z etosem w *argumentum ad crumenam* On some ethotic aspects of *argumentum ad crumenam*

#### Abstract

In this paper I present the study on ethotic components of *ad crumenam* argument, considered as a complex rhetorical technique. In terms of this framework two pragmatic approaches are applied: speech act theory and Gricean conversational implicature theory. The study shows the diversified features of agents' credibility employed in different versions of this argument.

Celem tego artykułu jest analiza wybranych aspektów związanych z etosem w argumencie *ad crumenam*, rozpatrywanym jako złożona technika retoryczna. Przyjęte metody badawcze obejmują dwa podejścia z zakresu pragmatyki: teorię aktów mowy i koncepcję implikatury konwersacyjnej. Wyniki badań ukazują zróżnicowanie aspektów wiarygodności podmiotów w różnych odmianach tego argumentu.

#### Key words

*argumentum ad crumenam*, ethos, status, credibility, speech act theory, conversational implicature  
*argumentum ad crumenam*, etos, status, wiarygodność, teoria aktów mowy, implikatura konwersacyjna

#### License

This work is licensed under a Creative Commons Attribution 4.0 international (CC BY 4.0). The content of the license is available at <http://creativecommons.org/licenses/by/4.0/>

Received: 17 June 2019 | Accepted: 10 September 2019

DOI: <https://doi.org/10.29107/rr2019.3.4>

**EWA ROSIAK-ZIĘBA**

SZKOŁA GŁÓWNA HANDLOWA W WARSZAWIE

ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-9090-7308>

ersieba@gmail.com

## O niektórych aspektach związanych z etosem w *argumentum ad crumenam*<sup>1</sup>

Pojawiający się w tytule termin wywodzi się z łaciny i dosłownie oznacza „argument [odwołujący się] do trzосу/kiesy/woreczka z pieniędzmi”. Pojęcie argumentu można z kolei objaśnić jako układ zdań, w których pewna ich część, tak zwane przesłanki, ma służyć uzasadnieniu innego zdania, czyli konkluzji (Szymanek 2005, 37). Trzeba jednak przy tym zastrzec, że w literaturze przedmiotowej podejmuje się niekiedy zagadnienie argumentacji w formie nie tylko werbalnej, ale także niewerbalnej (np. zawierającej składniki wizualne) (zob. m.in. Kjeldsen 2015; Groarke 2019, rozdz. 2.2-2.3). Argumenty zwykle rozpatruje się w szeroko pojmowanym kontekście aktu komunikacji, w którym występują. Wówczas na ogół służą przekonywaniu do przyjęcia danej konkluzji przez pozostałych uczestników tego aktu (Szymanek 2005, 37; Groarke 2019, rozdz. 2). Argumenty są zatem stosowane zazwyczaj w sytuacji, w której zachodzi lub może zachodzić jakaś rozbieżność opinii. Współcześnie sztuka przekonywania jest przedmiotem zainteresowania m.in. logiki nieformalnej. Jej podstawowym zadaniem jest wypracowanie środków analizy i kryteriów oceny poprawności argumentacji stosowanych w rozmowach potocznych, z uwzględnieniem także argumentacji niededukcyjnych (Tokarz 2006, 125; Blair 2012, 47-50). W obrębie tej dyscypliny szeroko wykorzystywany jest dorobek m.in. pragmatyki logicznej, a w szczególności teoria aktów mowy i teoria implikatury konwersacyjnej, o których będzie mowa niżej. Wśród nurtów badawczych logiki nieformalnej można wymienić m.in. podejście ukierunkowane na identyfikację błędów w argumentacji (ang. *informal fallacies*) (m.in. Johnson i Blair 1977), ujęcie pragma-dialektyczne, w którym argumentację pojmuje się jako sposób na rozwiązywanie konfliktów opinii w oparciu o reguły krytycznej dyskusji (m.in. van Eemeren i Grootendorst 1992), jak również podejście oparte na pojęciu schematów argumentacyjnych, które przedstawiają typową formę argumentów i ich założenia, wraz ze skorelowanymi krytycznymi

1. Artykuł częściowo oparty jest na referacie wygłoszonym na konferencji pt. *Retoryka i pieniądze*, zorganizowanej w Warszawie w dn. 22-23.11.2018 r. przez Polskie Towarzystwo Retoryczne i Wydział Nauk Społecznych Szkoły Głównej Gospodarstwa Wiejskiego.

pytaniami, pozwalającymi na ocenę argumentu. Przy czym, co proponowane jest w publikacjach takich jak między innymi Walton (2009) czy Walton, Reed i Macagno (2013), istotnym kryterium wartościowania argumentów staje się ich wiarygodność. Trzeba jednak zaznaczyć, że to ostatnie zagadnienie można rozpatrywać pod wieloma aspektami, nie tylko w kontekście na przykład stopnia akceptowalności danego argumentu jako układu przesłanek i konkluzji (taki sposób oceny argumentacji proponuje Tokarz w [2006, 132-154]). Budzyńska i Witek (2014) wskazują, że modele inferencyjne nie pozwalają w pełni uchwycić wszystkich retorycznie istotnych składników w argumentach takich jak *ad hominem* (łac. „dotyczący osoby”) czy *ad baculum* (łac. „odwołujący się do kija”). Arystoteles (Retoryka 1356a) wśród typów argumentacji wymienia m.in. *ethos*, który obejmuje te jej formy, w których występują odwołania do wiarygodności podmiotu, jego charakteru czy innych cech. Argumenty takie jak *ad hominem* i *ad baculum*, jak wykazują Budzyńska i Witek, zawierają elementy nawiązujące do tak pojmowanego etosu. Składniki argumentacji, takie jak charakter podmiotu, jego status czy wiarygodność etc. trudno jest zaś satysfakcjonująco odzwierciedlić w postaci układu przesłanek i wniosków (Budzyńska i Witek 2014: 302). Dla potrzeb dalszego wywodu tego rodzaju składniki argumentacji będziemy nazywać „komponentem etosowym”. Wydaje się, że odgrywa on istotną rolę także w przypadku *argumentum ad crumenam* (dalej: AC). Celem tego artykułu jest zbadanie tego argumentu z uwzględnieniem kwestii komponentu etosowego w kontekście pytania o sposób, w jaki rozmawiamy o pieniądzu. Przyjęta w niniejszym tekście metoda badawcza, w ślad za propozycjami przedstawionymi przez Budzyńską i Witka (2014), obejmuje analizę AC rozpatrywanego jako złożona technika retoryczna pod kątem jej aspektów pragmatycznych. Wykorzystywane narzędzia teoretyczne obejmują teorię aktów mowy, co proponują Budzyńska i Witek (2014), jak i teorię implikatur konwersacyjnej, co sugeruje w charakterze perspektywy uzupełniającej Walton (2014)<sup>2</sup>. Dalsza część niniejszego tekstu podzielona jest na pięć części. Pierwsza z nich zawiera krótką charakterystykę teorii aktów mowy i teorii implikatur konwersacyjnych – w takim zakresie, w jakim jest on niezbędny dla potrzeb dalszej analizy. Przedmiotem drugiej z nich jest objaśnienie pojęcia AC wraz z omówieniem odmian, w jakich on występuje. Część trzecia i czwarta zawierają analizy poszczególnych odmian tego argumentu w zarysowanych wyżej ramach. W ostatniej części tekstu przedstawione są wnioski płynące z tych analiz.

## **Wprowadzenie do teorii aktów mowy i teorii implikatur konwersacyjnych**

Za twórcę teorii aktów mowy uchodzi John Langshaw Austin, który zauważył, że za pomocą słów wykonujemy działania wykraczające poza ich wypowiedzenie,

2. Przedmiotem analizy w tekście Waltona pozostaje *argumentum ad baculum*.

to jest wpływamy na środowisko społeczne (1993, 554-5, 638). Język zatem służy nie tylko do opisu rzeczywistości, niekiedy bowiem mówienie jest także pewnym rodzajem działania, tak zwanym aktem mowy, wśród których Austin wyróżnia: lokucyjne, illokucyjne oraz perlokucyjne. Te pierwsze związane są z wypowiedaniem słów. Termin „lokucja” odnosi się do aktu powiedzenia czegoś – w sensie pewnego układu dźwięków (akt foniczny), ciągu wyrażen uformowanych zgodnie ze słownikiem i gramatyką danego języka (akt fatyczny) bądź układu wyrażen, za sprawą którego przekazywane są pewne treści (akt retyczny). Akty illokucyjne wiążą się z wykonaniem czynności, której ma służyć dana lokucja – siłą illokucyjną aktu może być na przykład żądanie, obiecywanie, rozkazywanie czy ostrzeżenie. Illokucje nakierowane są na wywoływanie konwencjonalnych lub normatywnych stanów rzeczy za sprawą wypowiedzi. Z kolei akty perlokucyjne dotyczą konsekwencji wypowiedzi w sferze uczuć, myśli czy działań odbiorców lub innych osób (Austin 1993, 639-647; Witek 2013, 130). W niniejszym tekście skupimy się na aktach illokucyjnych.

Z illokucjami często, choć nie zawsze, skorelowane są tak zwane performatywy, za sprawą których wykonujemy czynności o danej sile illokucyjnej. Dla przykładu: z aktem obiecywania można powiązać wyrażenie „Ja (niniejszym) obiecuję, że *p*”, które ma taki charakter (Austin 1993: 553, 578). O ile akt ten jest skuteczny, wypowiadający te słowa przyjmuje na siebie pewne zobowiązanie, z czym wiąże się wytworzenie pewnych skutków dla sytuacji komunikacyjnej. Witek (2013, 130) zauważa, że w koncepcji Austina illokucje mogą zmieniać kontekst wypowiedzi na trzy sposoby: (i) umożliwiając odbiorcy rozpoznanie siły illokucyjnej wypowiedzi i jej znaczenie (np. pytanie, rozkaz, obietnica); (ii) wywołując pewien normatywny stan rzeczy pojmowany w kategoriach deontycznych (zobowiązanie, powinność nałożona na podmiot itp.); oraz (iii) skłaniając na mocy konwencji odbiorcę do pewnej reakcji (odpowiedzi itp.). Przy czym, zaznaczmy, według Austina każdy akt illokucyjny ma charakter konwencjonalny (1993, 650-652, 666), nie tylko taki, który wiąże się z (iii). W interpretacji Witka (2013, 131) illokucja wiąże się z zastosowaniem pewnej konwencjonalnej procedury, której przyporządkowane są pewne (również) konwencjonalne efekty, osiąmane przy pomocy ustalonych na mocy konwencji środków. Owe procedury powinny być uznawane przez zaangażowane strony a dotyczą „wypowiadania pewnych słów przez pewne osoby w pewnych okolicznościach” (Austin 1993, 563, 574). Istnienie takich procedur, ich poprawne i pełne przeprowadzenie oraz wywołanie określonych perlokucyjnych efektów u ich uczestników stanowią warunki, których spełnienie przekłada się na skuteczność aktów mowy. Austin w (1993, 563) określa je mianem „warunków fortunności” (ang. *felicity conditions*)<sup>3</sup>. Ten ostatni wątek szerzej rozwija

3. Przywołane wyżej warunki fortunności w pracy Austina dotyczą performatywów.

Searle (1969), warunki te określa mianem „konstytutywnych” (ang. *constitutive conditions*). Zalicza on do nich: 1) warunki dotyczące treści wypowiedzenia (ang. *propositional content conditions*), które wiążą się z tym, jakie treści są akceptowalne w ramach danego aktu mowy; 2) warunki wstępne (ang. *preparatory conditions*), które wskazują na to, jakie dodatkowe założenia muszą być spełnione, by akt mowy przeprowadzony był pomyślnie; 3) warunki szczerości (ang. *sincerity conditions*), które wskazują na pewien stan psychiczny, jaki jest wymagany w związku z dokonaniem danego aktu; 4) warunki istotności (ang. *essential conditions*), które wskazują na wymogi, które powinny być spełnione, jeśli dany akt mowy ma realizować zamierzoną funkcję (Searle 1969, 57-64; Budzyńska 2010). Do tej kwestii jeszcze wrócimy.

Twórcą teorii implikatury konwersacyjnej jest Herbert Paul Grice, który zauważył, że racjonalna konwersacja na ogół wiąże się z podjęciem pewnego rodzaju współpracy pomiędzy jej uczestnikami (1980, 96-101). Grice określa ją mianem „Zasady Współpracy” (ang. *Cooperative Principle*)<sup>4</sup>, a jej treść zaś można przedstawić następująco (1980, 96):

(ZW) Wnoś swój wkład do konwersacji tak, jak tego w danym jej stadium wymaga przyjęty cel czy kierunek wymiany słów, w której bierzesz udział

Związane są nią pewne zasady bardziej szczegółowe, czyli tak zwane maksymy konwersacyjne, w myśl których w ramach danej konwersacji powinniśmy mówić na temat (maksyma stosunku), w miarę możliwości jasno i przejrzyście (maksyma sposobu), udzielać tyle informacji, ile potrzeba na danym etapie rozmowy (maksyma ilości) i powstrzymać się od wygłaszania twierdzeń nieprawdziwych czy niedostatecznie uzasadnionych (maksyma jakości) (Grice 1980, 97-98; Tokarz 1993, 219-220). Każdy z uczestników konwersacji zakłada przy tym, że do ZW stosuje się nie tylko on, ale również wszyscy pozostali. W przypadku wypowiedzi, która narusza którąś z maksym, odbiorca w miarę możliwości będzie się starał ten komunikat zinterpretować w taki sposób, by pozostawał on w zgodzie z zasadą naczelną – w myśl wspomnianego wyżej założenia. Wówczas mówi się o tak zwanej eksploatacji maksym konwersacyjnych. Procedura ta odbywa się drogą pewnego rozumowania, opartego na elementach wiedzy założonej i z uwzględnieniem kontekstu sytuacyjnego, w którym odbiorca w miarę możliwości stara się ustalić, co trzeba przyjąć, by komunikat ten pozostawał w zgodzie z ZW (Grice 1980, 102-103; Malinowski 2003). Proces ten odgrywa kluczową rolę w wyjaśnieniu sposobu, w jaki wykrywamy w argumentacjach treści, które nie są wyrażone wprost, ale tylko implikowane – w postaci ukrytych przesłanek, czy treści komunikatów

4. W literaturze polskiej oryginalną nazwę zasady naczelnej („Cooperative Principle”) tłumaczy się jako „Zasada Kooperacji”(Grice 1980, 96), lub „Zasada Współpracy” (m.in. Tokarz 1993, 220).

niedosłownych (aluzji, sugestii itp.). W dalszej części tekstu koncepcja ta będzie pełniła rolę perspektywy uzupełniającej analizę.

### Pojęcie *argumentum ad crumenam*

Wskazane na początku tekstu znaczenie dosłowne terminu „*argumentum ad crumenam*” sugeruje, ujmując rzecz z grubsza, że jest to rodzaj argumentu opartego na odwoływaniu się do kwestii związanych z pieniędzmi, względnie bogactwem. Istotnie, w literaturze przedmiotowej znajdujemy obie te interpretacje. Dla przykładu Szymanek (2005, 51) przedstawia je następująco:

- (a) pochopne traktowanie czyjegoś bogactwa jako kryterium wiarygodności;
- (b) przekupstwo, zjednywanie sobie czyjejś przychylności przez podarunek, łapówkę itp.

W myśl interpretacji zawartej w (b) ta odmiana AC odnosi się do przejawów szeroko pojmowanej korupcji. W literaturze przedmiotowej można znaleźć wiele definicji tego zjawiska. W rozmaitych objaśnieniach tego pojęcia pewne wątki się jednak powtarzają<sup>5</sup>. Otóż, korupcja przedstawiana jest zwykle jako zjawisko, które wiąże się z jakimś nadużyciem powierzonej władzy, względnie odstępstwem od obowiązujących formalnych zasad postępowania – w imię pewnych korzyści, które w myśl tychże reguł (zwłaszcza prawa) beneficjentowi się nie należą (zob. m.in. *Cywilnoprawna Konwencja o Korupcji*, art. 2). Przy czym owe korzyści mogą mieć charakter bezpośredni (zwłaszcza pieniądze), jak i pośredni (czyli to, co pozwoli pieniądze zdobyć). Łapówka, w przypadku której zwykle chodzi o korzyść finansową, jest jedną z powszechnie kojarzonych postaci transakcji korupcyjnej, toteż w czwartej części tekstu posłuży jako ilustracja dla AC w znaczeniu (b). Zaznaczmy, że przedmiotem analizy w dalszej części tekstu będą tylko argumentacje werbalne.

Z kolei interpretacja zawarta w (a) implikuje, że bogactwo ma być kryterium wiarygodności – jak się domyślamy – danej osoby, poglądów czy decyzji etc. Dla potrzeb związanych z dalszą analizą warto jednak podkreślić, że choć taka interpretacja AC w wersji (a) w potocznym obiegu funkcjonuje (zob. m.in. *Logically Fallacious*), wydaje się, że odmianę tę należy rozumieć szerzej, niż tylko w kontekście czyjegoś bogactwa, a mianowicie jako argument, w którym kryterium wartościowania opiera się na odwołaniu do szeroko rozumianych kwestii związanych z pieniędzmi (zasobów finansowych, gotowości do wydawania pieniędzy na coś, ceny, kosztów, wydatków etc.) (zob. m.in. Jasinski 2001, 244; Van Vleet 2011, 23). Ustalana zaś w ten sposób wartość ma z kolei stanowić kryterium oceny danego

5. Przegląd takich definicji można znaleźć m.in. w (Stachowicz-Stanusch i Sworowska 2012).

stanowiska pod względem jego wiarygodności. Przyjęta w niniejszym tekście charakterystyka tytułowego argumentu obejmuje zatem dwie odmiany:

- (I) Argumentu, w obrębie którego kryterium wiarygodności opiera się na szeroko rozumianym odwołaniu do pieniędzy;
- (II) Argumentu, którego podstawą jest szeroko pojmowana transakcja korupcyjna.

Trzeba jednak podkreślić, że wyżej przedstawione uwagi dotyczące wersji (I) miały na celu jedynie doprecyzowanie charakterystyki tej odmiany tytułowego argumentu. W przedstawionej w trzeciej części tekstu analizie zajmiemy się przykładem, w którym odwołanie do pieniędzy przybiera postać odwołania do statusu materialnego.

#### 1. *Argumentum ad crumenam* w wersji (I)

Przyjrzyjmy się następującemu dialogowi, w którym zmienna *p* reprezentuje pogląd, w który wierzy Piotr:

- (1)
  - a. Piotr: Uważam, że *p*.
  - b. Zosia: Dlaczego niby *p*?
  - c. Piotr: Iksiński też uważa, że *p*.
  - d. Zosia: I co z tego?
  - e. Piotr: Ktoś, kto odniósł taki finansowy sukces, na pewno wie, co mówi.

W zależności od charakteru *p*, oraz kontekstu sytuacyjnego dialogu zawartego w (1), rozumowanie kryjące się za argumentacją Piotra można oddać przy pomocy rozmaitych schematów. Jeśli Iksiński jest kimś na miarę Warrena Buffetta a *p* dotyczy na przykład kwestii związanych z decyzjami inwestycyjnymi, argumentację kryjącą się za (1-a), (1-c) i (1-e) w ujęciu inferencyjnym można przedstawić jako rodzaj argumentu z opinii eksperta (ang. *argument from expert opinion*). Jeśli z kolei *p* miałoby dotyczyć innych zagadnień, można byłoby skorzystać między innymi ze schematu argumentu nawiązującego do etosu (ang. *ethotic argument*). Można wprawdzie rozważyć wskazanie kolejnych schematów, które w rozmaitych możliwych do pomyślenia kontekstach sytuacyjnych mogłyby mieć zastosowanie w powyższym przykładzie, wydaje się jednak, że dwa wyżej wymienione mają najbardziej uniwersalne zastosowanie. W dalszej części tego tekstu będziemy się zatem zajmować tylko nimi. Odpowiednie schematy, w których podmiot reprezentowany jest przez zmienną *X*, a dane stanowisko – przez *P*, można przedstawić następująco:

## ARGUMENT Z OPINII EKSPERTA

(P1) X jest ekspertem w dziedzinie D, do której należy P.

(P2) X twierdzi, że P jest prawdziwe (fałszywe).

(K) Zatem P jest prawdziwe (fałszywe). (Walton, Reed i Macagno 2013, 310)

## ARGUMENT ODWOŁUJĄCY SIĘ DO ETOSU

(P1') Jeśli osoba O jest wiarygodna (niewiarygodna), to jej wypowiedzi powinny być akceptowane jako bardziej wiarygodne (odrzucone jako mniej wiarygodne).

(P2') X jest osobą wiarygodną (niewiarygodną).

(K') Zatem to, co mówi X powinno być akceptowane jako bardziej wiarygodne (odrzucone jako mniej wiarygodne)<sup>6</sup>.

W obu tych schematach podstawą dla uznania konkluzji jest pewne odwołanie się do wiarygodności X-a. W drugim z nich ma ono charakter jawny. W tym pierwszym – nie, niemniej daje się ono w nim wychwycić. Walton (1999, 183) stwierdza wprost, że w przypadku powoływania się na opinię eksperta, jego stanowisko traktowane jest jako bardziej wiarygodne z uwagi na związany z ekspertem pozytywny etos. Innymi słowy: w tym schemacie argumentacyjnym zawarta jest ukryta przesłanka, w myśl której, jeśli osoba O jest ekspertem w dziedzinie D, to jest osobą wiarygodną. Podstawą wiarygodności O w powyższym przykładzie (w odniesieniu do obu tych schematów) jest jednak finansowy sukces, który ma przemawiać za uznaniem Iksińskiego za eksperta, względnie człowieka reprezentującego pewien etos. Taki wniosek jest konwersacyjnie implikowany przez (1-e). Wydaje się więc, że pełne rozumowanie uwzględniające oba wyżej omówione konteksty, w jakich mógłby pojawić się (1), można byłoby przedstawić następująco:

(P1'') Jeśli osoba O jest wiarygodna (niewiarygodna), to jej wypowiedzi powinny być akceptowane jako bardziej wiarygodne (odrzucone jako mniej wiarygodne).

(P2'') Jeśli osoba O jest zamożna (niezamożna), to jest osobą wiarygodną (mniej wiarygodną).

(P3'') X jest osobą zamożną (niezamożną).

(P4'') X twierdzi, że P.

(K'') Zatem P powinno być akceptowane jako bardziej wiarygodne (odrzucone jako mniej wiarygodne)<sup>7</sup>.

Z powyższego wynika, że pewne nawiązania do szeroko pojmowanego etosu w przypadku AC (I) znajdujemy już w jego schemacie inferencyjnym. Uwagi te

6. Powyższa propozycja jest wynikiem modyfikacji schematu zaproponowanego w Walton, Reed i Macagno (2013, 336). W wersji oryginalnej kategorię wiarygodności zastępuje odwołanie do dobrego (złego) charakteru podmiotu. Przy czym ten rodzaj argumentu rozpatrywany jest w kontekście możliwych wektorów ataku na etos rozmówcy w ramach argumentu *ad hominem* (m.in. Walton 1999, 183-184; Walton, Reed i Macagno 2013, 140-147, 336). Modyfikacja została zainspirowana propozycją Budzyńskiej (2013, 3188), która posługuje się wprawdzie mniej rozbudowanym schematem, ale odwołuje się do szerszej kategorii wiarygodności.

7. Można też znaleźć mniej rozbudowane schematy, które funkcjonują w potocznym obiegu (zob. m.in. Logically Fallacious). Można je z grubsza przedstawić następująco: (P1) Osoba X jest bardzo zamożna (biedna), (P2) Osoba X twierdzi, że T jest prawdziwe, (K) Zatem T musi być prawdziwe (fałszywe).



nie wyczerpują jednak zagadnienia tego komponentu w (1). Przyjrzyjmy się temu zagadnieniu bliżej. Zaczniemy od (1-a). Przede wszystkim zauważmy, że składa się ono z asercji. Za jej sprawą Piotr wyklada swoje stanowisko, czyli *p*. Searle (1975, 346) zauważa, że celem niektórych illokucji (ang. *illocutionary point*) jest to, by treści wypowiedzi odpowiadały rzeczywistości. Należą do nich, jego zdaniem, między innymi także asercje. Podlegają one wartościowaniu pod kątem prawdziwości (Searle 1979, 2, 12-13; Sbisà 2019). W myśl jednego z konstytutywnych warunków wstępnych asercji podmiot powinien mieć jakieś racje po temu, by dane stwierdzenie uznać za prawdziwe (świadczenia, uzasadnienie etc.). Zgodnie z warunkiem szczerości powinien on wierzyć, że to, co mówi jest prawdą. Warunek istotności z kolei stanowi, że asercja liczy się jako zobowiązanie, na mocy którego to, co podmiot mówi, powinno reprezentować to, co zachodzi (Searle, 1969, 66). W odniesieniu do (1-a) zatem zgodnie z warunkiem szczerości Piotr powinien wierzyć w to, że prawdą jest *p*. Wedle wspomnianego warunku wstępnego należałoby oczekiwać, że będzie miał jakieś racje po temu, by uznawać *p* za prawdziwe. Zgodnie z warunkiem istotności zaś powinien być gotów do ich przedstawienia gwoili uzasadnienia *p*, jeśli zostanie zakwestionowane. Zauważmy, że od tego, czy i w jaki sposób Piotr spełnia te oczekiwania, zależy nie tylko możliwość rozpoznania przez Zosię asercji w (1-a), ale również jego wiarygodność jako osoby wygłaszającej tę asercję. Pomyślność aktów mowy zależy niekiedy od przysługującego stronom dialogu statusu deontologicznego (zob. m.in. Searle 1975, 348, Budzyńska i Witek 2014, 305-307). Z warunku istotności asercji wynika, że przedstawiając swoje stanowisko w (1-a) Piotr przyjmuje status osoby, która ma obowiązek bronić *p* w przypadku jego zakwestionowania przez pozostałe strony dialogu. Pytanie Zosi zawarte w (1-b) stanowi przykład takiego właśnie wyzwania. Tym samym za sprawą zawartej w (1-b) illokucji powstaje stan normatywny, w którym Piotr w oczekiwanej odpowiedzi ma obowiązek przedstawienia uzasadnienia dla *p* (co wiąże się ze zmianą kontekstu sytuacyjnego w sensie (ii)). Chodzi o tak zwany *onus probandi*, czyli ciężar dowiedzenia bronionej tezy, z którym wiążą się określone reguły przyporządkowywania takiego obowiązku stronom dialogu (zob. Szymanek 2005, 220-221; Walton 2009, 12, 26-29). Treść asercji zawartej w (1-c) dotyczy stanowiska Iksińskiego, który ma również uważać, że *p*. Znajdujemy w niej zatem odwołanie do jego statusu jako osoby, ze względu na wiarygodność której *p* należałoby zaakceptować. W kontekście powyższego (1-c) jest więc wynikiem podjętej przez Piotra próby wywiązania się ze wspomnianej powinności. Zauważmy, że przyjmując na siebie zobowiązanie do obrony swojego stanowiska potwierdza on status Zosi jako osoby, która może na niego podobny obowiązek w ramach (1) nałożyć. Zarazem jednak przedstawienie takiego uzasadnienia staje się kwestią wiarygodności Piotra jako osoby, która głosi, że *p*.

Do pewnego stopnia podobnie rzecz ma się w przypadku pary: pytanie zawarte w (1-d) – odpowiedź zawarta w (1-e). Zosia za sprawą (1-d) podważa przedstawione w (1-c) uzasadnienie, (1-e) z kolei stanowi podjętą przez Piotra próbę obrony (1-c). Zauważmy jednak, że nie tylko o jego wiarygodność w tym przypadku może chodzić. Zosia, choć nie sygnalizuje swoich powodów, zadając pytanie zawarte w (1-d) podważa wspomniany status Iksińskiego jako osoby ze względu na wiarygodność której należy zaakceptować *p*. Dzieje się tak, zauważmy, niezależnie od tego czy Zosia uważa (1-c) za swoisty niemerytoryczny wybieg zmierzający do uchylenia się od onus probandi, czy też jako wadliwe odwołanie się do opinii eksperta czy etosu. W każdym z tych przypadków w (1-d) mamy bowiem do czynienia z odrzuceniem przez Zosię zaproponowanego w (1-c) kryterium wiarygodności dla *p*. Obronie statusu Iksińskiego ma zaś służyć kolejny krok Piotra, czyli (1-e). Przy czym treść zawartej w (1-e) asercji stanowi twierdzenie, które precyzuje, że kryterium wiarygodności Iksińskiego stanowi jego sukces finansowy. Implikowana jest również w nim teza, iż zamożność może być takim kryterium. Za (1-e) kryje się więc AC w wersji (I). Jednak, choć mógłby na to wskazywać jego schemat inferencyjny, celem illokucji zawartej w (1-e) jest nie tylko skłonienie Zosi do zaakceptowania *p*. Warunki konstytutywne asercji zawartej w (1-e) bezpośrednio dotyczą podanego wyżej kryterium wiarygodności, a nie *p*. Wydaje się, że za krokiem Piotra w (1-e) kryje się pewne wyobrażenie sposobu myślenia Zosi, mianowicie: że teza, iż o czyjejś wiarygodności może świadczyć status materialny, jest dla niej akceptowalna. Gdyby z kolei zawarta w (1) argumentacja Piotra okazała się skuteczna, oznaczałoby to nie tylko uznanie przez jego interlokutorkę *p*, ale także owego kryterium. Zosia potwierdziłaby przy tej okazji także wiarygodność Piotra jako osoby twierdzącej, że *p*, oraz głoszącej wspomnianą tezę. Musiałaby również uznać status Iksińskiego jako osoby wiarygodnej (przynajmniej w zakresie *p*) ze względu na odniesiony przez niego finansowy sukces.

## 2. *Argumentum ad crumenam* w wersji (II)

W rozmaitych aktach prawnych wymienia się kilka przykładowych aktów mowy, które mogą wchodzić w skład argumentacji związanej z transakcją korupcyjną, między innymi żądanie, proponowanie czy obiecywanie (zob. *Cywilnoprawna Konwencja o Korupcji*, art. 2). Przy czym to, które konkretnie akty mowy mogą znaleźć w danej konwersacji zastosowanie, zależy także od tego, kto jest stroną inicjującą transakcję. Żądanie nienależnej korzyści należałoby przyporządkować stronie, która ma przewagę nad drugą, do której jest ono kierowane, na przykład ta pierwsza ma podjąć decyzję ważną dla tej ostatniej. Natomiast proponowanie czy obiecywanie należałoby raczej powiązać z sytuacją, w której z inicjatywą korupcyjną występuje strona starająca się o korzystną dla siebie decyzję w jakiejś

sprawie. Każdy z tych aktów mowy może przybierać mniej lub bardziej zawołowaną formę, zatem możliwych postaci tego rodzaju argumentów jest wiele. W przypadku żądania łapówki zastosowanie ma *argumentum ad baculum*, którego komponent etosowy został już zbadany (Budzyńska i Witek 2014), toteż nie będziemy się nim zajmować. Przedmiotem analizy w niniejszym tekście będzie obietnica łapówki.

Przede wszystkim zaznaczmy, że w odróżnieniu od obietnicy, w przypadku przekupstwa brakuje performatywu, który w sposób jednoznaczny można byłoby temu zjawisku przyporządkować (w każdym razie w znaczeniu innym, niż metaforyczne). Można co najwyżej wskazać na komentarze, który precyzują siłę illokucyjną rozmaitych wyrażen, za sprawą których podobne transakcje są inicjowane (np. „Pan mnie próbuje przekupić!”). Ponadto, choć obiecywanie należy do rozpoznanych aktów illokucyjnych, w dialogach, za sprawą których do przekupstwa dochodzi, z uwagi na sankcje karne, jakie zwykle się z korupcją wiążą, obietnica może zostać złożona w formie niejawnej. Przyjrzyjmy się następującemu dialogowi, w którym Dyzio występuje w roli petenta starającego się o korzystną dla siebie decyzję B u urzędnika Wiesława:

(2)

a. Dyzio: Uważam, że w moim przypadku zastosowanie ma B.

b. Wiesław: Niestety, w myśl obowiązujących przepisów muszę zrobić A. No, chyba że zachodzą specjalne okoliczności, ale to nie w pańskim przypadku.

c. Dyzio: Dam panu od ręki 54 tysiące powodów, by okoliczności uznać za specjalne w moim przypadku i zastosować jednak B.

Obietnica łapówki w (2) nie została wyrażona wprost. Jest ona zawarta w (2-c) jako implikatura konwersacyjna. Trzeba zaznaczyć, że wyrażeniu języka polskiego „54 tysiące powodów, by uznać okoliczności za specjalne” można nadać interpretację opierającą się na literalnym znaczeniu występujących w nim słów. Niemniej, choć nietrudno się domyślić, że wzmianka o „54 tysiącach powodów”, które można „dać od ręki” raczej nie odnosi się do zapisów w systemie prawnym (choćby ze względu na ich absurdalnie wysoką z tej perspektywy liczbę), nie jest jednak oczywiste, jak należy termin „powód” w (2-c) rozumieć. Wydaje się więc na pierwszy rzut oka, że w wypowiedzi tej Dyzio narusza co najmniej maksymę sposobu. Owe zagadkowe wyrażenia stają się jednak w pełni zrozumiałe, jeśli treść (2-c) zinterpretujemy z uwzględnieniem kontekstu i w świetle ZW jako kwotę łapówki, jaką Dyzio obiecuje wypłacić, gdyby otrzymał decyzję, na jakiej mu zależy. Zakładając, że kwota ta miałaby być wyrażona w polskim środku płatniczym, implikowaną w (2-c) treść można więc przedstawić następująco: „Dam panu 54 tysiące złotych, jeśli zastosuje pan B”. Jeśli zgodzimy się z powyższą rekonstrukcją, to najbardziej uniwersalnym schematem inferencyjnym dla tego

rodzaju obietnic wydaje się argument z pozytywnych konsekwencji (ang. *argument from positive consequences*), który można przedstawić następująco (Walton, Reed i Macagno 2013, 332):

ARGUMENT Z POZYTYWNYCH KONSEKWENCJI

(P) Jeśli spowodować C, jego prawdopodobne konsekwencje będą dobre.

(K) Należy spowodować wystąpienie C.

W kontekście AC (II) „dobre konsekwencje” odnosząby się do nienależnych korzyści płynących z zachowań korupcyjnych, w tym, jak w (2), do łapówki. Przy czym w omawianym przypadku jej celem jest zakłócenie przewidywanego dalszego biegu zdarzeń (decyzja A) poprzez wywarcie pozalogicznego wpływu na drugą stronę. Zauważmy, że (2-a) stanowi asercję, z którą, jak wiadomo, wiąże się *onus probandi*. Tymczasem Dyzio nie próbuje bronić stanowiska przedstawionego w (2-a), a zakwestionowanego przez Wiesława w (2-b). Tym samym Dyzio rezygnuje także z obrony swojej wiarygodności jako osoby głoszącej zawartą w (2-a) asercję. Zamiast tego Wiesława do uznania stanowiska B ma skłonić obiecana w (2-c) łapówka, która zostanie wręczona, o ile ten ostatni podejmie decyzję, na której Dyziowi zależy.

Powyższa uwaga nie wyczerpuje jednak kwestii związanych z komponentem etosowym związanym z AC (II). Pewne jego składniki dają się bowiem wychwycić w analizie warunków konstytutywnych korupcyjnej obietnicy w rodzaju tej zawartej w (2-c). Zauważmy wprawdzie, że jednym z illokucyjnych celów takiej wypowiedzi jest skłonienie odbiorcy do określonego działania. W taksonomii Searle’a tego rodzaju akty mowy określane są mianem „dyrektyw” (1975, 355). Uwzględniając powyższe zastrzeżenie, na podstawie warunków dla obietnicy zaproponowanych przez Searle’a (1969, 66) oraz dla propozycji w sensie dyrektywy przedstawionych w Barron (2003, 126), warunki konstytutywne dla omawianej illokucji można przedstawić następująco:

*Warunki wstępne:*

- [1] Odbiorca O jest zdolny do zrobienia A, jak i do zrobienia B.
- [2] Nadawca N jest zdolny do przekazania odbiorcy O korzyści K.
- [3] N wolałby, żeby O zrobił B.
- [4] Nie jest oczywiste dla obu stron dialogu, że w normalnym biegu zdarzeń O zrobiłby B, ani że N przekazałby O korzyść K.
- [5] Przyjęcie korzyści K w danej sytuacji komunikacyjnej jest akceptowalne dla O, a N wierzy, że taka jest postawa O.

*Warunek szczerości:*

- [6] N chce skłonić O do zrobienia B.
- [7] Nadawca N ma zamiar przekazać K odbiorcy O, jeśli O zrobi B.

*Warunek istotności:*

[8] Obietnica przekazania odbiorcy O korzyści K liczy się jako próba skłonienia go do podjęcia decyzji B.

[9] Obietnica przekazania odbiorcy O korzyści K liczy się jako przyjęcie przez nadawcę N zobowiązania do przekazania odbiorcy O tej korzyści, jeśli zrobi on B.

Warunek [1] i [2] wiążą się ze statusem stron pojmowanym szeroko jako zdolność do zrobienia A lub B (w przypadku odbiorcy) czy w sensie zaplecza materialnego lub organizacyjnego umożliwiającego wręczenie łapówki (w przypadku nadawcy). W odniesieniu do (2) Wiesław zatem, o ile ma być wiarygodny, powinien mieć pozycję umożliwiającą mu podjęcie decyzji w sprawie Dyzia. Urzędnik taki status posiada. Dyzio zaś powinien realnie dysponować środkami, na które się w (2-c) powołuje (lub zapleczem umożliwiającym ich zdobycie). Świadectwem jego wiarygodności w tym zakresie będzie bowiem realizacja przyjętego zobowiązania do wręczenia łapówki, jeśli Wiesław zdecyduje się na B (warunki [7] i [9]). Ten aspekt wiarygodności Dyzia zależy więc od jego statusu materialnego i gotowości do wywiązywania się z przyjętych w ramach dialogu powinności.

Warunek [5] dotyczy cech charakteru uczestniczących w akcie podmiotów, wynikających nie tylko z ich aktualnego statusu w rozmowie. Pomyślnie przeprowadzenie omawianej obietnicy wymaga od obu odpowiedniego poziomu tolerancji dla zachowań korupcyjnych. W przypadku odbiorcy pewną rolę odgrywa także stopień jego chciwości. Nadawca zaś, występując z korupcyjną inicjatywą, musi mieć określone wyobrażenia na temat motywów, jakimi kierują się w swoich działaniach inni ludzie – a przynajmniej jego interlokutor. Jeżeli w odniesieniu do (2) do transakcji korupcyjnej dojdzie, powyższe opisy zyskają w tym kontekście potwierdzenie. Przy czym w omawianym przykładzie ma to związek z warunkiem, jaki Dyzio nakłada na swoją obietnicę – mianowicie w jego sprawie Wiesław powinien zastosować B. Illokucyjnym celem postawienia takiego warunku jest zatem skłonienie Wiesława do podjęcia takiej decyzji (warunek [6] i [8]). Zauważmy, że wraz z przychylnym przyjęciem tejże obietnicy Wiesław przyjąłby na siebie zobowiązanie do zastosowania B w omawianym przypadku – najprawdopodobniej wbrew przyjętym formalnym zasadom postępowania. Jego wiarygodność zaś zależałaby od tego, czy się z tej powinności wywiąże. Środkiem, za sprawą którego ten nowy normatywny stan byłby wywołany, byłaby zaś obiecwana w (2-c) łapówka.

### 3. Wnioski

Oprócz typowych odwołań do etosu, które mogą się pojawić w ramach argumentacji między innymi w związku z modyfikacją statusów w toku dialogu,

w obu omówionych wyżej odmianach AC pojawiają się pewne elementy szczególne. Ze skutecznością wersji (I) wiąże się uznanie przez strony odwołania do szeroko pojmowanej wartości pieniężnej jako kryterium wiarygodności. Zaznaczmy przy tym, że w niektórych kontekstach (na przykład rozmów na szeroko rozumiane tematy ekonomiczne) podobnych argumentów można racjonalnie oczekiwać. W przypadku (II) mamy do czynienia z sytuacją, w której pieniądze mogą 1) pełnić funkcję pozwalającą na uchylenie się od *onus probandi*; oraz 2) służyć jako środek do nałożenia zobowiązania, które koliduje z obowiązującymi regułami działania. W tym przypadku, jeśli argument jest skuteczny, to wiarygodność przyjmującego łąpówkę, rozumiana w kategoriach dotrzymywania zobowiązań, budowana jest kosztem utraty wiarygodności w sensie zgodności ze formalnymi standardami postępowania. W obu omówionych wyżej odmianach AC pieniądze traktowane są jako racja dla zaakceptowania proponowanego stanowiska. W przypadku AC (I) wartość pieniężna ma stanowić argument na rzecz słuszności danej tezy. W AC (II) powodem do uznania danego poglądu staje się nie tyle jego akceptowalność, co skorelowana z jego uznaniem nienależna korzyść. Za obiema postaciami AC kryje się pewne założenie dotyczące ludzkiej natury, z uwagi na które pieniądze wydają się dogodnym środkiem do przekonywania innych ludzi – nie zawsze merytorycznym, dodajmy, nie zawsze skutecznym, ale o potencjalnie szerokim zastosowaniu. Mianowicie: w obrębie kultur, które pieniądze dobrze znają, na ogół wielu chciałoby je mieć, a nie każdy potrafi o nie skutecznie zabiegać. Stąd płynie wniosek, że (w obrębie takich kultur) szeroko pojmowane korzyści materialne mogą potencjalnie stanowić bardzo skuteczny argument, zaś ci, którzy potrafią skutecznie pieniądze pomnażać, zwykle mogą się cieszyć niepoślednim statusem społecznym (nawet jeśli wzbudzają ambiwalentne uczucia). Przekonanie o słuszności takiego założenia ma zaś, jak się zdaje, przełożenie na przekonanie o skuteczności argumentów w rodzaju AC. I, dodajmy, na ich popularność. Nawiązania do tego założenia są zresztą obecne w popkulturze, niektóre z nich są dość przewrotne. Niniejszy tekst zakończymy prezentacją jednego z nich. Jedno z opowiadań Andrzeja Sapkowskiego (2005, 229-233) zawiera scenę, w której wiedźmin Geralt, po serii bezskutecznych prób przekonania odźwiernego, by go wpuścił do środka pewnego domu, odpina od pasa sakiewkę i waży ją w dłoni:

- Nie przekupisz mnie – rzekł dumnie cerber.

- Nie zamierzam.

Odźwierny był za potężny, by mieć refleks pozwalający uchylić się lub zasłonić przed szybkim ciosem zwykłego człowieka. Przed ciosem wiedźmina nie zdołał nawet przymknąć oczu. (...)

- Pieniądz – mruknął [wiedźmin-przyp. ERZ] – otwiera wszelkie drzwi.

## Bibliografia

- Arystoteles.** 2004. *Retoryka. Retoryka dla Aleksandra. Poetyka*. Przełożył Henryk Podbielski. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Austin, John Langshaw.** 1993. „Jak działać słowami.” W *Mówienie i poznawanie*. Przełożył Bohdan Chwedeńczuk, 550-713. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Barron, Anne.** 2003. *Acquisition in Interlanguage Pragmatics. Learning how to do things with words in a study abroad context*. Amsterdam/ Philadelphia: John Benjamins Publishing Company.
- Blair, John A.** 2009. „Informal Logic and Logic.” *Studies in Logic, Grammar and Rhetoric* 16 (29): 47-67.
- Budzyńska, Katarzyna.** 2010. „Argumentacja jako akt mowy.” *Przegląd Filozoficzny – Nowa Seria* 3 (75): 339-358.
- Budzyńska, Katarzyna.** 2013. „Circularity in ethotic structures.” *Synthese* 190: 3185-3207. <https://doi.org/10.1007/s11229-012-0135-6>.
- Budzyńska, Katarzyna, i Maciej Witek.** 2014. „Non-Inferential Aspects of Ad Hominem and Ad Baculum.” *Argumentation* 28: 301-315. <https://doi.org/10.1007/s10503-014-9322-6>.
- Cywilnoprawna Konwencja o Korupcji.* 2004. Przyjęta przez Komitet Ministrów Rady Europy dnia 4 listopada 1999 r. Dz. U. Nr 244, poz. 2443.
- Grice, Herbert Paul.** 1980. *Logika a konwersacja*. Przełożyła B. Stanosz. W *Język w świetle nauki*, wybrała Barbara Stanosz. Warszawa: Czytelnik.
- Groarke, Leo.** 2019. „Informal Logic”. *The Stanford Encyclopedia of Philosophy* (Summer 2019 Edition), pod redakcją Edwarda N. Zalta. Forthcoming URL: <https://plato.stanford.edu/archives/sum2019/entries/logic-informal/>.
- Jasinski, James.** 2001. *Sourcebook on Rhetoric*. SAGE Publications Inc.
- Johnson, Ralph H., i John A. Blair.** 1977. *Logical Self-Defense*. Toronto: McGraw-Hill Ryerson Limited.
- Kjeldsen, Jens.** 2015. „The Study of Visual and Multimodal Argumentation.” *Argumentation* 29(2): 115-132. <http://doi.org/10.1007/s10503-015-9348-4>.
- Logically Fallacious. N.d. Argument to the Purse.* <https://www.logicallyfallacious.com/tools/lp/Bo/LogicalFallacies/60/Argument-to-the-Purse>.
- Malinowski, Jacek.** 2003. „Pragmatyczne interpretacje wypowiedzi.” *Kognitywistyka i Media w Edukacji* 1-2: 217-237.
- Sapkowski, Andrzej.** 2005. *Ostatnie życzenie*. Warszawa: Supernowa.
- Sbisà, Marina.** 2019. „Assertion among the speech acts.” W *The Oxford Handbook on Assertion*, pod redakcją Sanforda Goldberga. Oxford: Oxford University Press. Online Publication Date: Jun 2019. <http://doi.org/10.1093/oxfordhb/9780190675233.013.7>.
- Searle, John.** 1969. *Speech Acts: An essay in the philosophy of language*. New York: Cambridge University Press.
- Searle, John R.** 1975. „A Taxonomy of Illocutionary Acts”. W *Language, mind, and knowledge*, pod redakcją Keitha Gundersona, vol. 7, 344-369. University of Minnesota Press, Minneapolis. <http://hdl.handle.net/11299/185220>.
- Searle, John R.** 1979. *Expression and meaning*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Stachowicz-Stanusch, Alicja, i Anna Sworowska.** 2012. „Definiowanie korupcji w kontekście różnic kulturowych.” *Organizacja i Zarządzanie* 17: 97-116.
- Szymanek, Krzysztof.** 2005. *Sztuka argumentacji*. Słownik terminologiczny. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Tokarz, Marek.** 1993. *Elementy pragmatyki logicznej*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.

- Tokarz, Marek.** 2006. *Argumentacja, perswazja, manipulacja. Wykłady z teorii komunikacji*. Gdańsk: Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne.
- Van Eemeren, Frans, i Rob Grootendorst.** 1992. *Argumentation, Communication and Fallacies*. New York, Hillsdale: Lawrence Erlbaum Associates.
- Van Vleet, Jacob E.** 2011. *Informal Logical Fallacies: A Brief Guide*. University Press of America.
- Walton, Douglas.** 1999. „Ethotic arguments and fallacies: The credibility function in multi-agent dialogue systems.” *Pragmatics & Cognition* 7(1): 177-203.
- Walton, Douglas.** 2009. *Argumentation Schemes for Presumptive Reasoning*. New York and London: Routledge. Pierwsze wydanie: 1996. New York, Mahwah: Lawrence Erlbaum Associates.
- Walton, Douglas, Chris Reed, i Fabrizio Macagno.** 2013. *Argumentation schemes*. Cambridge: Cambridge University Press. Pierwsze wydanie: 2008.
- Walton, Douglas.** 2014. „Speech Acts and Indirect Threats in Ad Baculum Arguments. A Reply to Budzyska and Witek.” *Argumentation* 28 (3): 317-324. <http://doi.org/10.1007/s10503-014-9318-2>.
- Witek, Maciej.** 2013. „Three Approaches to the Study of Speech Acts.” *Dialogue and Universalism* 1: 129-141.