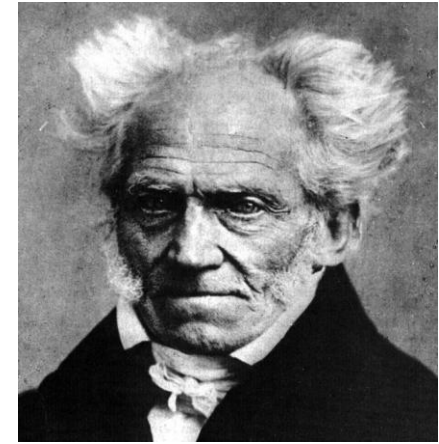


*Artur Schopenhauer,  
Erystyka - sztuka prowadzenia sporów,  
1830 (Helion 2007)*



„Skąd się to bierze?  
Z naturalnej niegodziwości rodzaju ludzkiego.”

Dwa sposoby obalenia danej tezy:

- Ad rem (odwołując się do przedmiotu sporu)
- Ad hominem (odwołując się do innych ustaleń, twierdzeń przeciwnika etc)

i dwie drogi do tego celu:

- Bezpośrednia, kwestionując prawdziwość tezy: atakując jej założenia lub wnioskowanie
- Pośrednia, posługując się apagogą (zakładamy prawdziwość tezy i pokazujemy że wnioski prowadzą do stwierdzeń obiektywnie nieprawdziwych lub niezgodnych z przyjętymi założeniami) lub instancją (wskazanie kontrprzykładu)

**Fortel 1:** Sprawić by twierdzenie przeciwnika przekroczyło swą naturalną granicę, zinterpretować je jak najogólniej, nadać mu jak najszerszy zakres i uczynić przesadnym.

**Fortel 2:** Posłużyć się homonimią, tj. podwójnym sensem słowa użytego w zwalczanej tezie, i obalić tezę posługując się niewłaściwym znaczeniem tego słowa.

**Fortel 3:** Zinterpretować tezę przeciwnika jakby się odnosiła do zupełnie czego innego, i wykazać że się nie odnosi.

**Fortel 4:** Prowadząc kolejne etapy rozumowania ukryć cel, do którego się zdąża, i wyjawić go dopiero na końcu. Jeśli przeciwnik zorientuje się wcześniej jaki jest cel, będzie wiedział jak zakwestionować etapy rozumowania.

**Fortel 5:** Posłużyć się założeniami które uznaje przeciwnik, chociaż samemu uznaje się je za fałszywe.

**Fortel 6:** To co trzeba udowodnić, postuluje się 1) pod inną nazwą, 2) pod przykryciem ogólniejszej a bardziej popularnej tezy, 3) odwrotnie – wnioskując z bardziej wiarygodnych ale szczególnych przypadków, albo 4) w postaci wniosku który dowodu nie wymaga, odwracając przy tym kolejność wynikania.

**Fortel 7:** Rozwlekle pytać przeciwnika o wiele rzeczy naraz, po czym szybko – ukrywając szczegóły rozumowania - wnioskować z jego odpowiedzi że ma się rację.

**Fortel 8:** Wywołać gniew przeciwnika, aby gorzej rozumował. W tym celu trzeba go jawnie nękać, szykanować i w ogóle być bezczelnym.

**Fortel 9:** Pytania zadawać nie w tej kolejności, jakich wymaga wnioski (patrz fortel 4).

**Fortel 10:** Kiedy widzimy, że przeciwnik umyślnie zaprzecza argumentom kiedy wolelibyśmy aby się z nimi zgodził, podsuwać mu pytania w takiej formie aby nie wiedział czy chcemy uzyskać tak czy nie.

**Fortel 11:** Dokonać indukcji, pytając przeciwnika o wiele poszczególnych przypadków a prawdę ogólną jaka z nich wynika ogłaszamy za niewątpliwą i uznaną, nie pytając o nią wcale.

**Fortel 12:** Cokolwiek zamierzamy wykazać, zawczasu obrać to w słowa z których będzie wynikał zamierzony wniosek. Jeśli przeciwnik zaproponował jakąś zmianę, nazwijmy ją „innovacją”, to słowo bowiem brzmi nieprzyjemnie. Jest to fortel najczęściej używany; jeden mówi o duchowieństwie, drugi o klekach.

**Fortel 13:** Dając przeciwnikowi wybór, wypowiadać zdanie którego akceptacji nie chcemy tak dobitnie, aby przeciwnik wybierając je musiał okazać się śmiesznym.

**Fortel 14:** Po wielu pytaniach i odpowiedziach które nie prowadziły do pożądanej tezy triumfalnie ogłosić jako dowiedzioną. Fortel może się powieść jeśli przeciwnik jest nieśmiały albo głupi, a samemu ma się dość bezczelności i donośny głos.

**Fortel 15:** Przedłożyć przeciwnikowi jakiegokolwiek zdanie słuszne ale nie ewidentnie prawdziwe, tak aby wyglądało że chcemy się nim posłużyć w rozumowaniu. Jeśli przeciwnik je złośliwie zaneguje, głośno sprowadzimy wynikanie z niego do absurdu i tak odniesiemy triumf. Jeśli przyzna mu rację – trudno.

**Fortel 16:** Słyszając twierdzenie przeciwnika zbadać czy nie przeczy ono bodaj pozornie jego własnym czynom lub słowom. Jeżeli na przykład broni on samobójstwa, to wołamy od razu: „Czemuż się nie powieszisz?”

**Fortel 17:** W tezie przeciwnika znaleźć jakąkolwiek możliwość podwójnej interpretacji.

**Fortel 18:** Jeśli przeciwnik ma przewagę zakłócić tok dyskusji, zmienić temat, odwrócić uwagę i skierować ją na inne twierdzenia.

**Fortel 19:** Uogólnić twierdzenie przeciwnika i wystąpić przeciw tej ogólnej wersji, popierając swoje argumenty przykładami.

**Fortel 20:** Wypytawszy przeciwnika o przesłanki nie pytać go o jego wniosek; samemu go wyciągnąć w postaci dla nas wygodnej.

**Fortel 21:** Jeśli przeciwnik użył argumentu pozornego który jako taki rozpoznajemy, można by wskazać jego słabość; zamiast tego użyć kontrargumentu równie pozornego. Nie chodzi wszak o prawdę, lecz o triumf. Poza tym pozorna droga jest zawsze krótsza.

**Fortel 22:** Jeżeli przeciwnik żąda od nas uznania jakiegoś argumentu, po czym trzeba by zająć się natychmiast kwestią sporną, nie uznać tego argumentu wskazując że wynikanie nie dotyczy sprawy, która w istocie leży w czym innym.

**Fortel 23:** Swoim sprzeciwem sprowokować przeciwnika aby swoje zdanie, w rozsądnych granicach prawdziwe, rozszerzył poza granice prawdziwości. Kwestionując tę przesadę stworzyć wrażenie, że obaliliśmy jego zdanie pierwotne. (patrz fortel 1)

**Fortel 24:** Fałszywymi wnioskami i opaczną wykładnią pojęć wyprowadzać z twierdzenia przeciwnika zdania sprzeczne z jego opinią, które są absurdalne i uznane za niebezpieczne.

**Fortel 25:** Jeśli przeciwnik zastosował instancję (kontrprzykład), sprawdzać czy jest prawdziwy, czy mieści się w granicach naszej tezy i czy w istocie jej przeczy.

**Fortel 26:** Jeśli możliwe, stosować retorsję, tj. przejęcie argumentu, wyprowadzając z podanej przesłanki wnioski wręcz przeciwny.

**Fortel 27:** Jeśli jakiś argument wywołał nieoczekiwane złość u przeciwnika, wytrwale przy nim obstawać; należy się domyślać że godzi w słaby punkt argumentacji, nie wiadomo co jeszcze przy tym się ujawni.

**Fortel 28:** W trudnej sytuacji stosować argument *ad auditores* (do słuchaczy), licząc na ich niewiedzę ośmieszać argumenty przeciwnika błaahymi stwierdzeniami, które jednak ten musiałby obalać uczonym wywodem którego słuchacze nie rozumieją.

**Fortel 29:** W trudnej sytuacji zacząć mówić o czymś innym, jak gdyby to było związanym z daną kwestią kontrargumentem.

**Fortel 30:** Stosować argument *ad verecundiam* (do poczucia skrępowania), tj. powoływać się na autorytety które przeciwnik czi i poważa. Każdy respektuje tym więcej autorytetów, im mniej sam wie i potrafi. Autorytety, których nasz przeciwnik wcale nie rozumie, na ogół wywierają największy wpływ. U osób nieuczonych szczególny respekt budzą frazy greckie i łacińskie. Można wręcz przytaczać zdania całkowicie wymyślone przez siebie.

**Fortel 31:** Kiedy nie mamy niczego do przeciwstawienia przesłankom przeciwnika, trzeba by z subtelną ironią uznać siebie za osobę niekompetentną. W ten sposób sugerujemy słuchaczom bezsensowność podanych argumentów. Możemy stosować ten fortel gdy mamy pewność, że słuchacze poważają nas o wiele bardziej niż przeciwnika; przyda się on na przykład profesorowi wobec studenta. Odpowiedzią na ten fortel jest stwierdzenie: „Pańska wielka wnikliwość zapewne pozwoli to panu pojąć, a ja chyba po prostu źle przedstawiłem całą kwestię”, po czy mówi się jeszcze raz tak prosto, że całe audytorium musi pojąć, a razem z nimi nasz przeciwnik. Tak bierze się odwet: on nam chciał imputować nonsens, my udowodniliśmy mu niepojętność. Jedno i drugie czyni się nader uprzejmie.

**Fortel 32:** Zaklasyfikować twierdzenie przeciwnika kojarząc je z jakąś kategorią znienawidzoną, choćby związek z nią był tylko zewnętrznym podobieństwem, na przykład „to manicheizm, pelagianizm, ateizm, faszyzm, komunizm” etc. Łączą się z tym dwa założenia: 1) że twierdzenie rzeczywiście mieści się w danej kategorii – wykrzykujemy więc „Ach, to już znamy! 2) że kategoria ta została definitywnie zanegowana i nie może mieścić w sobie ani słowa prawdy.

**Fortel 33:** „Teoretycznie jest w tym jakaś prawda, w praktyce okazuje się to jednak fałszem” – takim sofizmatem operujemy czasem, przykrywając brak lepszej racji.

**Fortel 34:** Jeśli przeciwnik nie reaguje na pytanie odpowiedzią tylko własnym pytaniem albo zmierza w innym kierunku, jest to dla nas znak że trafiliśmy w słaby punkt; trzeba więc naciskać i nie pozwalać żeby umknął, choć jeszcze nie wiemy na czym ta słabość polega.

**Fortel 35:** Wszystkie inne fortele tracą przydatność jeśli ten daje się zastosować: dać przeciwnikowi poznać, że potwierdzenie słuszności jego poglądu przyniosłoby mu znaczną szkodę.

**Fortel 36:** Oszołomić przeciwnika potokiem bezsensownych słów.

**Fortel 37:** Jeśli nawet przeciwnik ma rację w danej kwestii, ale zastosował niewłaściwy dowód, łatwo ten dowód zanegować. Przedstawić wtedy tę negację jako obalenie całej tezy.

**Fortel 38:** Kiedy widzimy, że przeciwnik ma przewagę, a my przegramy, atakujemy jego osobiście w sposób obraźliwy i ordynarny, np. „Twoja racja, Sokratesie, jest tak odrażająca, jak twój wygląd”. Ta reguła gry stosowana jest z wielkim upodobaniem, ponieważ stać na to każdego. Komu jednak nie braknie zimnej krwi, ten poradzi sobie i tutaj, jeżeli – zaatakowany osobiście – odpowie spokojnie, iż przeciwnik oddalił się od sedna sprawy, i zaraz do kwestii powróci, aby – nie zwracając uwagi na obelgi adwersarza – dalej udowadniać mu, że się myli.

Nie każdego na to stać. Wypada więc stosować się do zasady podanej już przez Arystotelesa: nie wdawać się w dysputę z pierwszym lepszym.