

MARIA ZAŁĘSKA *

Radzenie jako przekonywanie: ujęcie retoryczne

Wstęp

„Niczego nie udziela się tak hojnie jak rad”, twierdził François de La Rochefoucauld. Opinia ta wydaje się szczególnie trafna w obecnych czasach. Żyjemy w epoce niepewności i jednocześnie „tyranii wyboru” (jak to określa Salecl 2013), czując się niejako przymuszeni, by trafnie wybrać spośród niezliczonych możliwości. Jak wybierać? Co wybrać?

Formą pomocy intelektualnej i etycznej w dokonywaniu wyborów są rady, porady i doradzanie. Lecz i tu konkurencja jest wielka, gdyż rad – nierzadko sprzecznych ze sobą – jest mnóstwo. Sztuka retoryki radzi, jak radzić, aby przekonać odbiorcę. Co istotne, przekonująca rada może służyć dobru (pomocy, w przypadku dobrych rad) lub złu (przemocy pod pozorem pomocy, w przypadku złych rad). Wiedza o mechanizmach skuteczności rad jest użyteczna zatem i dla nadawców, i dla odbiorców.

Względnie powszechna w przeszłości znajomość sztuki retoryki sprawiała, że pewne rozróżnienia w tym zakresie były wręcz domyślne. Domyślne, czyli niewymagające wyrażania – a przez to łatwo popadające w zapomnienie. Skoro te oczywiste ongiś koncepcje obecnie stanowią wiedzę zapomnianą, powrót do przeszłości, paradoksalnie, stanowi postęp¹.

Niniejszy artykuł dzieli się na dwie części. W pierwszej zaproponowano syntetyczne omówienie zjawisk radzenia, doradzania i udzielania porad, natomiast w drugiej przedstawiono jeden z teoretycznych modeli retorycznych, jak należy formułować przekonujące rady.

* Dr hab. Maria Załęska, Katedra Italianistyki, Uniwersytet Warszawski,
e-mail: maria.m.zaleska@gmail.com

¹ Retorycznym analizom porad są poświęcone badania w ramach Pro Rhetorica – Interdyscyplinarnego Centrum Retoryki Stosowanej przy IBL PAN (<http://ibl.waw.pl/pl/o-instytucie/institucje-afiliowane/pro-rhetorica>). Tematykę tę zgłębiano także na jubileuszowej, XV Konferencji Polskiego Towarzystwa Retorycznego „Retoryka doradzania/Deliberative rhetoric”, zorganizowanej we współpracy z Pro Rhetorica (sprawozdanie z konferencji, zob. <http://resrhetorica.com/index.php/RR/article/view/167/94>). Zaplanowany jest także numer monograficzny czasopisma Res Rhetorica dotyczący tej właśnie tematyki (3/2017, zob. <http://resrhetorica.com/index.php/RR/pages/view/zapowiedzi>).

Radzić – doradzić – poradzić

W języku polskim istnieje wiele terminów wywodzących się etymologicznie ze wspólnego rdzenia *rad-*. W ramach niniejszego artykułu interesują nas zasadniczo trzy pola semantyczne, ściśle ze sobą powiązane: (a) *radzić* (*radzić komuś; radzić sobie*); *radzenie, rada, radca*; (b) *doradzać* (i *odradzać*), *doradzanie, doradztwo, doradca*; (c) *poradzić* (*poradzić komuś, poradzić sobie*); *porada, poradnictwo, poradnia, poradnik*².

Powyższe serie terminów ukazują pewną niekompletność leksykalizacji, świadcząca o interesujących procesach semantycznych i kulturowych. Istnieje *rada* i *porada*, ale nie ma „*dorady*”; jest *radca* i *doradca*, ale nie ma „*poradcy*”; istnieje *poradnia*, a nie ma „*doradzalni*”. Poza tym możliwe są różne kombinacje znaczeń (np. *radca* prawny może być także *doradcą*, który udziela *porad*).

Szczegółowa analiza tych relacji semantycznych wymagałaby odrębnego opracowania lingwistycznego. Na użytek niniejszych rozważań istotne jest to, jak cytowane poniżej fragmenty arystotelesowskiej *Retoryki* i *Retoryki dla Aleksandra* zostały przełożone na polski. Na przykład, skoro od czasownika *radzić* nie ma w polszczyźnie zgrabniejszego określenia niż *radzący* lub *udzielający rady* (ale niewykonujący zawodu *radcy*), w tłumaczeniu – dla zachowania piękna przekładu – jest używany termin *doradca*, wywodzący się z innego pola semantycznego.

Dlatego, zanim omówione zostanie retoryczne ujęcie zjawiska radzenia, należy rozpocząć od syntetycznego przedstawienia współczesnego pola semantycznego związanego z różnymi formami udzielania rad.

Radzić, radzenie, rada

Termin ‘*rada*’ jest definiowany w *Słowniku języka polskiego*³ jako „to, co się komuś proponuje, aby zrobił w danej sytuacji”; czyli zasadniczo jako synonim ‘*porady*’ (zob. niżej). Kolejne zaświadczone w tym słowniku znaczenie odnosi się do grupy osób, które zajmują się jakimś problemem, w domyśle – także propozycjami jego rozwiązania („zespół ludzi wybranych przez pewną grupę lub powołanych przez władzę do pełnienia określonych zadań”, np. *rada rodzinna, rada pedagogiczna, Rada Ministrów*); następne znaczenie to „posiedzenie tego zespołu”. Słownik rejestruje także – jako dawne znaczenie – „proces radzenia”.

To ostatnie znaczenie wydaje się istotne z punktu widzenia nauki o retoryce. W realiach starożytnej Grecji, w których formułowano pierwsze rozróżnienia retoryczne, istotny był właśnie proces radzenia, ujmowany jako działanie perswazyjne (zob. niżej): zarówno w kontekstach nieformalnych, jak i bardziej sformalizowanych, gdy obywatele

² Przewrotną wersją poradnika jest *bezradnik* (zob. Miłska-Wrzościńska 2005).

³ Źródło: <http://sjp.pwn.pl/szukaj/rada.html>

- jako grupa osób, które zajmują się jakimś problemem i propozycjami jego realizacji
- gromadzili się, aby radzić w kwestiach polityki dotyczącej ich wspólnej przyszłości.

Do tych właśnie kontekstów odnosi się omawiany poniżej rodzaj doradczy, tj. *genus deliberativum*. Konwencja „deliberacji” – jako demokracja deliberatywna – dotyczy także pewnych współczesnych form aktywności obywateli, radzących wspólnie na temat najlepszych sposobów realizacji dobra ogółu.

Doradzać, doradzanie, doradca

Termin ‘doradzać’ jest definiowany poprzez odwołanie do słowa ‘porada’: „udzielić porady, wskazać sposób postępowania w jakiejś sprawie”⁴. Jak się wydaje, jednorazowy akt doradzania (udzielania porady) nie czyni jeszcze z radzącego doradcy. W kontekstach nieformalnych za doradcę *de facto* może zostać uznany ten, kto (niezależnie od wykształcenia) często udziela rad jakiejś osobie. W kontekstach formalnych ‘doradca’ to osoba, która najpierw zdobyła wiedzę, pozycję i doświadczenie, a następnie – dzięki temu kapitałowi symbolicznemu – jest zapraszana czy nawet zatrudniana przez osoby o wysokim statusie, podejmujące trudne i ważne decyzje (np. władców, polityków, dyrektorów), na oficjalne stanowisko doradcy i/lub członka ciał doradczych. Doradzanie jawi się zatem jako bardziej długotrwała relacja, oparta na przewadze epistemicznej (doradca jest bowiem zazwyczaj ekspertem, a przynajmniej osobą o uznanym doświadczeniu) oraz na relacji etycznej („zaufany doradca”). Od doradców oczekuje się przede wszystkim działań proaktywnych (tj. udzielania takich rad, aby dzięki ich zastosowaniu unikać problemów), nie tylko reaktywnych (tj. radzenia, jak rozwiązywać już zaistniałe problemy). Tego typu doradcy-ekspersi mogą przekonywać dzięki własnemu autorytetowi, który daje im posłuch (wysłuchanie – choć nie zawsze posłuchanie się – przez decydenta). Podczas gdy ciało zwane ‘radą’ jest autonomiczne i może podejmować własne decyzje, doradcy czy ciała doradcze (np. zespół doradców czy ekspertów *przy*prezydencie) mają bowiem status jedynie pomocniczy: decydent może zignorować udzielane rady.

Współcześnie obserwuje się zjawisko profesjonalizacji doradzania. W wielu instytucjach zamiast ‘sprzedawców’ pojawiają się ‘doradcy klienta’. Niektórzy chętni do merkantylnego udzielania rad innym określają swoje usługi mianem np. ‘doradztwa wizerunkowego’. W modelowej relacji doradzania doświadczony doradca antycypuje możliwość pojawienia się trudności i swoimi działaniami proaktywnymi – udzielaniem zawczasu dobrych rad – pozwala unikać problemów. Między innymi z tego właśnie względu miano *doradców*⁵ noszą także pracownicy *poradni* zawodowych.

⁴ Źródło: <http://sjp.pwn.pl/szukaj/doradza%C4%87.html>

⁵ Ten właśnie termin pojawia się w nazwie profesjonalnego zrzeszenia specjalistów w zakresie poradnictwa zawodowego: Stowarzyszenie Doradców Szkolnych i Zawodowych.

Poradzić, porada

Podobnie jak doradzanie, także termin ‘porada’ jest definiowany w *Słowniku języka polskiego*⁶ poprzez odniesienie do ‘rady’. ‘Porada’ jest bowiem określana jako „udzielenie komuś rady; też: to, co się komuś zaleca jako środek na coś”. W innym słowniku⁷ ‘porada’ jest ujmowana jako „wskazówka, zalecenie komuś czegoś”, a jej synonimami są: „podpowiedź, rada, wskazówka, wytyczna”.

Jednak słownik ten wyróżnia także inne znaczenie: „konsultacja u specjalisty (np. lekarza, prawnika)”. Wymienione w słowniku⁸ kolokacje („porada ambulatoryjna/lekarzka/prawna/specjalistyczna”) sugerują, że chodzi o formę przekazywania praktycznej wiedzy specjalistycznej. Chętni mają do niej zasadniczo demokratyczny dostęp, ułatwiony przez rozwiązania systemowe (np. sieci poradni zdrowia czy poradni zawodowych).

Jak wyżej wspomniano, dostępne w polszczyźnie słownictwo nie zawsze pozwala na zachowanie spójnej terminologii: pracowników *poradni* zawodowych nazywa się *doradcami*. Termin ten jest trafny także dlatego, że – jeśli klient przyjdzie zawczasu, antycypując ryzyko kłopotów – pracownik poradni może swoimi działaniami proaktywnymi (udzielaniem dobrych rad) zwiększyć szanse uniknięcia problemu.

Do poradni zdrowia jednak pacjenci trafiają zazwyczaj wtedy, gdy już mają problem i szukają wskazówek jego rozwiązania. Jako decydenci są zmotywowani i skłonni do zastosowania się do porady lekarskiej, która jest działaniem zasadniczo reaktywnym: porada ma rozwiązać zaistniały problem, choć oczywiście skorzystanie z niej jest dobrowolne.

Skoro cechą kondycji ludzkiej jest ciągła niepewność, niektórzy uznający się za „wiedzących lepiej” kreują ogromny rynek komercyjnego udzielania porad poprzez poradniki, warsztaty czy szkolenia. Wartość epistemiczna tych porad jest bardzo zróżnicowana: niektórzy autorzy dzielą się faktycznie cennym doświadczeniem, inni oferują zdroworozsądkowe banały, jeszcze inni beztrąsko wprowadzają w błąd i/lub wymyślają rzekomo skuteczne strategie osiągnięcia sukcesu, bogactwa, przywództwa itp. Dlatego właśnie tak fascynujące jest analizowanie strategii perswazyjnych stosowanych przy udzielaniu porad.

Zjawisko udzielania porad okazało się tak istotnym społecznie i kulturowo zagadnieniem, że powstała odrębna dyscyplina naukowa: poradoznawstwo (zob. Kargulowa 1996, 2004, 2009, 2011, 2013). Jak wynika z lektury powstałych w jego ramach opra-

⁶ Źródło: <http://sjp.pwn.pl/szukaj/porada.html>

⁷ Źródło: <https://pl.wiktionary.org/wiki/porada>; w tym słowniku, termin ‘rada’ (<https://pl.wikipedia.org/wiki/Rada>) dotyczy tylko ciał doradczych, takich jak Rada Ministrów, Rada Europy itp.

⁸ Źródło: <https://pl.wiktionary.org/wiki/porada>; w tym słowniku, termin ‘rada’ (<https://pl.wikipedia.org/wiki/Rada>) dotyczy tylko ciał doradczych, takich jak Rada Ministrów, Rada Europy itp.

cowań, pole semantyczne *udzielania porad* i *doradzania* nie jest w poradoznawstwie ostro rozgraniczane (zob. choćby tytuł książki Wojtasika 1994).

Podsumowując: wprawdzie *radzenie*, *doradzanie* i *udzielanie porad* mają pewne cechy dystynktywne, lecz okazują się także ściśle ze sobą powiązane i często trudne do precyzyjnego rozgraniczenia. W poniżej cytowanych tłumaczeniach *Retoryki i Retoryki dla Aleksandra* pojawiają się tylko terminy dotyczące *radzenia* i *doradzania*, choć – przy opisywanym wyżej traktowaniu *rad* i *porady* jako synonimów – w niektórych kontekstach może chodzić także o udzielanie porad. W kolejnej części zajmiemy się zatem tym, jak retoryka radzi radzić.

Wieloznaczność terminu ‘retoryka’

Językoznawstwo zajmuje się językiem, politologia – polityką, a retoryka... retoryką. Termin ‘retoryka’ ma przynajmniej trzy znaczenia.

Po pierwsze, chodzi o samą praktykę wpływu perswazyjnego (tzw. retorykę naturalną, zob. Ziomek 2000), nabywaną – wraz z akwizycją języka – jako jedna z kompetencji komunikacyjnych (zob. Arystoteles, *Retoryka* 1354a).

Drugie, najbardziej rozpowszechnione rozumienie terminu ‘retoryka’ dotyczy płaszczyzny dydaktyczno-poradnikowej, czyli metodycznie nauczanej sztuki wpływu perswazyjnego (*téchne rhetoriké*). W odniesieniu do interesującego nas tu zagadnienia tak rozumiana retoryka radzi, jak radzić, by przekonać do przyjęcia rady.

Trzecie, rzadko eksplikowane znaczenie to ‘retoryka’ jako ‘nauka o retoryce’: dyscyplina naukowa formułująca teorie praktyk perswazyjnych, dawnych i nowych (np. perswazja w kontekście Internetu). Tak jak teoretyczna refleksja nad poradami została określona mianem „poradoznawstwa”, tak teoretyczną refleksję nad retoryką można by nazwać „retorykoznawstwem”.

Z uwagi na fakt, że dydaktyka i poradnictwo wymagają przyjęcia pewnych założeń teoretycznych (co jest ważne i na co należy zwracać uwagę; co jest przyczyną, a co skutkiem), rozróżnienie między wyżej wymienionym drugim a trzecim znaczeniem bywa trudne. Arystoteles na przykład uważał, że proponuje „tylko” rozróżnienia dydaktyczno-poradnikowe, które nie mogą i nie powinny osiągać statusu autonomicznej dyscypliny wiedzy:

Im bardziej jednak usiłowałby ktoś uczynić dialektykę lub retorykę nie umiejętnością praktyczną, jaką one są w rzeczywistości, lecz nauką, tym bardziej niszczyłby ich właściwą naturę, nawet sobie tego nie uświadamiając. Gdyby je w ten sposób przekształcał, tworzyłby nich bowiem naukę dotyczącą określonych przedmiotów, nie zaś wiedzę dotyczącą wyłącznie form argumentowania (Arystoteles, *Retoryka* 1359).

Arystoteles formułował zatem swoje systematyzacje i definicje jako służące działalności praktycznej; stanowią one jednak podstawę także badań dyscyplinarnych. Współcześnie bowiem retoryka (ściślej – nauka o retoryce) stanowi w niektórych krajach

odrębną dyscyplinę⁹, a *Retoryka* Arystotelesa jest włączona do kanonu lektur *teoretycznych* (a nie tylko *dydaktyczno-poradnikowych*) dla specjalisty zajmującego się nauką o retoryce.

W ramach nauki o retoryce opracowano różne modele teoretyczne analizy (zob. Burke [1950] 1967; Perelman i Olbrechts-Tyteca 1958; Scott 1967, 1976; McKeon 1987; Fish 1989). Ten sam tekst zawierający rady można zatem analizować według różnych ujęć mechanizmu wpływu.

Poniżej w syntetyczny sposób zostały przedstawione rozróżnienia, zaproponowane w *Retoryce* Arystotelesa. Niektóre cytaty zostaną zaczerpnięte z *Retoryki dla Aleksandra* – dzieła, którego autorstwo jest sporne (zob. Podbielski 2004), lecz na tyle związanego z myślą Arystotelesa, że jest publikowane jako część „Dzieł wszystkich” Stagiryty.

Retoryczne modele perswazji

Jedno z podstawowych rozróżnień retorycznych dotyczy podziału na *persuasio* i *dissuasio*. Pewną formą ich realizacji mogą być rady stosowane w doradzaniu lub odradzaniu.

Persuasio oznacza przekonywanie. Może ono być realizowane w formie „rady *do*”, czyli nakłaniania – jeszcze przed podjęciem jakiejś innej decyzji – do dokonania wyboru, który przekonujący uznaje za właściwy. Tego typu „rada *do*” jest realizowana poprzez zachęcanie, doradzanie, poradnictwo, sugestie, namowy, zachęty czy nawet nawracanie (zob też Muntigl 2004).

Dissuasio – dosłownie „od-przekonywanie” – to zupełnie inny proces wpływu. (Od)przekonujący stara się nakłonić rozmówcę do porzucenia uprzedniej opinii lub decyzji, ku której się on skłania. *Dissuasio* może być realizowana jako swego rodzaju „rada *od*”, czyli odradzanie, odwodzenie, zniechęcanie do czegoś, czasem jako przestrzeżenie czy nawet krytyka.

Odradzaniu czasem towarzyszy tylko zachęta do zachowania otwartego umysłu na inne opcje, bez przekonywania do jakiejś konkretnej decyzji. Czasem jednak *dissuasio* i *persuasio* się splatają: zniechęcanie do X może być połączone z zachęcaniem do Y.

Perswazja i rada w kontekstach prywatnych i publicznych

Na pierwszym wspomnianym wyżej poziomie – retoryki jako samej praktyki wpływu perswazyjnego – jest ona uznawana za uniwersalną kompetencję komunikacyjną, nabywaną (podobnie jak inne kompetencje pragmatyczne) wraz z akwizycją języka:

Wszyscy więc w jakimś stopniu posługujemy się jedną i drugą sztuką [= retoryką i dialektyką], gdyż każdy człowiek w pewnej mierze ma do czynienia z podważaniem lub udowodnianiem jakiegoś sądu, z oskarżeniem lub obroną. Wielu czyni to na wycucie, inni natomiast dzięki nabytej w doświadczeniu dyspozycji (Arystoteles, *Retoryka* 1354a).

⁹ O sytuacji retoryki w Polsce, zob. Załęska (2013) i (2015).

Innymi słowy, każdy człowiek przekonuje (w tym: doradza i odradza) we wszystkich kontekstach komunikacji, prywatnej i publicznej, bez zdobywania specjalnego wykształcenia w tej dziedzinie. Przekonywanie takie dokonuje się w najróżniejszych formach, w komunikacji prywatnej i publicznej, we wszystkich gatunkach tekstu. Przekonujący nie musi wcale być „retorem”, może być zwykłym „mówiącym”. Udzielanie rad, porad czy doradzanie stanowi praktykę wpisaną w kondycję ludzką. Wśród obiektywnych sprzeczności interesów ludzie muszą podejmować decyzje w sytuacji niepewności; szukają zatem rad i udzielają ich innym, aby móc dokonywać najlepszych wyborów.

Na drugim wspomnianym wyżej poziomie retoryka jest uznawana za kompetencję komunikacyjną, nabywaną eksplicytnie, dzięki sformalizowanemu nauczaniu. Ta zaawansowana umiejętność komunikacyjna jest dostępna wykształconym, czyli tym, którzy mają szansę stać się elitą i brać udział w szczególnych, publicznych formach dyskursu. W realiach starożytnej Grecji chodziło o dyskurs publiczny w kontekście sądowniczym, w kontekście celebracji i w kontekście polityki. Tym trzem kontekstom odpowiadał podział na trzy tzw. rodzaje mów (*genera dicendi*): *genus iudiciale* (rodzaj sądowniczy), *genus demonstrativum* (rodzaj okazujący) i *genus deliberativum* (rodzaj doradczy).

W ujęciu retorycznym rodzaj doradczy dotyczy szczególnej sytuacji radzenia: polityki, w której (przynajmniej teoretycznie) chodzi zasadniczo o dobro wspólnoty, a nie tylko jednostki. Uczestnikami tego procesu na poziomie decyzyjnym mogą być wyłącznie niektórzy ludzie (w zależności od zwyczajów i przepisów obowiązujących w danym okresie). „Wymowa polityczna [...] dotyczy spraw znanych szerszej publiczności” (Arystoteles, *Retoryka* 1354b), a „[d]o najważniejszych spraw, o których wszyscy radzą i które są przedmiotem publicznych przemówień doradców, należy z grubsza biorąc pięć: dochody, wojna i pokój, obrona kraju, eksport i import oraz prawodawstwo” (Arystoteles, *Retoryka* 1359b).

Koncepcja tzw. harmonii rodzajów retorycznych oznacza, że praktycznie w każdym dyskursie – publicznym i prywatnym, niezależnie od gatunku mowy – można natrafić na fragmenty odpowiadające cechom *genus iudiciale* (np. zwrócenie się do przeszłości, kategoria winy i niewinności, oskarżanie i obrona), *genus demonstrativum* (np. powoływanie się na wartości, chwalenie lub ganień) i *genus deliberativum* (np. zwrócenie się ku przyszłości, doradzanie i odradzanie).

Cel radzenia i doradzane środki

Realistyczne podejście do skuteczności doradzania jako formy perswazji opiera się na zdroworozsądkowej ocenie możliwości wykonania doradzanych czynności:

Najpierw musimy rozważyć, jakiego rodzaju dobro lub zło jest przedmiotem rady udzielonej przez doradcę, skoro nie można udzielać rady we wszystkich sprawach, lecz tylko w tym, co może się zdarzyć lub nie może. Nie udziela się bowiem rady w sprawach, które są lub staną się niemożliwe. Przedmiotem rady nie są jednak również wszystkie rzeczy możliwe, bo

i wśród nich znajdują się pewne dobra naturalne i pewne przypadkowe [...]. Jasne, że należy udzielać porady w sprawach dyskusyjnych, a więc w takich, które ostatecznie zależą od nas i którym sami jesteśmy w stanie nadać bieg. Zastanawiamy się przecież póty, póki nie stwierdzimy, czy są one dla nas możliwe czy też niemożliwe do spełnienia (Arystoteles, *Retoryka* 1359a, b).

Używając terminologii współczesnej pragmatyki, określenia te definiują niektóre warunki fortunności aktów radzenia i doradzania. Jednak akty radzenia i doradzania są także aktami wartościowania: radzi się to, co uznaje się za lepsze lub wręcz za najlepsze. Odwracając rozumowanie – sam fakt doradzania sugeruje, że mówiący wskazuje lepszy wybór:

Wymowa doradcza ma na uwadze pożytek lub szkodę. Doradca przedstawia bowiem rzecz zalecaną jako lepszą, tę zaś, którą odradza, jako gorszą. Podporządkowuje temu również inne sprawy, np. to, czy propozycja jest zgodna z prawem czy niezgodna, szlachetna czy nieszlachetna (Arystoteles, *Retoryka* 1358b).

Arystoteles omawia fundamentalny cel radzenia i doradzania, od którego zależy dobór środków do niego prowadzących: „[...] swój wybór podporządkowujemy spełnieniu celu” (Arystoteles, *Retoryka* 1366a).

Przynajmniej idealnie każda rada ma prowadzić do osiągnięcia potrójnego celu – szczęścia, dobra i pożytku. Celowi temu podporządkowane są wszelkie środki i wybory, jakie przekonujący radzi zastosować słuchaczom lub od jakich się powstrzymać. „Szczęście bowiem oraz to, co się z nim wiąże lub co jest mu przeciwne, stanowi przedmiot wszelkiej zachęty i odradzania” (Arystoteles, *Retoryka* 1360b). Jak to ujmuje autor, „[...] dobrem jest to, co samo przez się jest godne wyboru i ze względu na co wybieramy coś innego, a również to, co jest przedmiotem pożądania przez wszystkie istoty [...] lub to, czego by one pożądały, gdyby posiadały rozum” (Arystoteles, *Retoryka* 1362a). Wspominając o kategorii pożytku, filozof stwierdza, że „[t]o, co korzystne, przekonuje bowiem wszystkich [...]” (Arystoteles, *Retoryka* 1365b).

Mając świadomość, że pojęcia *szczęście*, *dobro* i *pożytek* są bardzo różnie rozumiane, autor poświęca rozważaniom aksjologicznym dużo miejsca w takich swoich dziełach, jak *Retoryka*, *Etyka nikomachejska* czy *Polityka*.

Ponieważ doradca ma na uwadze pożytek i ponieważ narada dotyczy nie samego celu, lecz środków, które do niego prowadzą, czyli tych rzeczy, których dokonanie przynosi pożytek [i ponieważ to, co pożyteczne, jest zarazem dobre, musimy wobec tego zapoznać się bliżej z podstawowymi elementami pojęcia dobra i pożytku] (Arystoteles, *Retoryka* 1362a).

W retorycznym ujęciu kwestii doradzania, z właściwym sobie realizmem Arystoteles rozważa nie tylko różne rozumienia wartości, lecz także sytuacje konfliktu wartości. W tego typu przypadkach sugeruje pewne reguły preferencji: przy zamierzonym konkretnym celu doradzania, jaka wartość będzie potencjalnie lepszą przesłanką argumentacji, aby przekonać słuchacza do przyjęcia danej rady?

Ogólne wskazówki skutecznego doradzania i odradzania przedstawia poniższy fragment, identyfikujący te wartości, które są najbardziej istotne dla przekonującej rady:

[...] doradca powinien pokazać, że to, do czego zachęca, jest słuszne i praworządne, korzystne, szlachetne, przyjemne lub łatwe do wykonania. W innym przypadku, zwłaszcza gdy zachęca do rzeczy przykrych, powinien wykazać, że są one możliwe i że trzeba je bezwarunkowo uczynić. Odradzający natomiast musi, uciekając się do przeciwieństw tych rzeczy, wskazać na przeszkody i udowodnić, że zamierzone działanie nie jest ani słuszne, ani zgodne z praworządnością, ani pożyteczne, ani szlachetne, ani przyjemne, ani łatwe; jeśli zaś nie jest możliwe wykazanie tego, to przynajmniej – że wymaga ono zbyt dużo wysiłku i nie jest konieczne. Wszelkie działania mogą mieć przecież oba rodzaje powyższych właściwości i dlatego, kto nie potrafi w swojej mowie wskazać na żadne z nich, nic nie będzie miał do powiedzenia (*Retoryka dla Aleksandra* 1412b).

W *Retoryce dla Aleksandra* pojawia się zatem także kryterium łatwości/trudności oraz konieczności podjęcia doradzanych działań. Są to wartości, które sprzyjają zaakceptowaniu rady.

Retoryczne środki doradzania

Skoro u podłoża rady leżą preferencje wartości, nie dziwi związek *genus deliberativum* i *genus demonstrativum*:

Mowa pochwalna jest pod pewnym względem podobna do mów doradczych. To bowiem, co stanowi podstawę mowy doradczej, wyrażone w innej formie językowej staje się pochwałą. Skoro więc wiemy, jakie muszą być czyny i jaki winien być charakter osoby, gdy przedstawiamy je w mowie doradczej, należy zmienić formę językową i przekształcić [w pochwałę]. [...] Kiedy więc chcesz kogoś pochwalić, zastanów się, jakiej mógłbyś udzielić mu rady, i odwrotnie, jeśli chcesz mu udzielić jakiejś rady, zastanów się, za co mógłbyś go pochwalić. Forma językowa musi oczywiście otrzymać inny kształt [...] (*Arystoteles, Retoryka* 1367b).

Odwoływanie się do uznawanych za wspólne wartości to podstawa tzw. zgody wstępnej, uznawanej w sztuce retorycznej za fundamentalny warunek przekonywania. Jak wyżej wspomniano, wspólnota wartości może się jednak okazać złudna: pod nazwami *szczęście*, *dobro* i *pożytek* rozmówcy mogą rozumieć bowiem zupełnie inne rzeczy.

Najważniejszym dla rodzaju deliberatywnego środkiem przekonywania są retoryczne *exempla*. „Przykłady są [...] stosowne dla mowy doradczej, bo przecież na podstawie faktów z przeszłości wyrokujemy i wydajemy sądy o przyszłości” (*Arystoteles, Retoryka* 1368a). Perswazyjny dobór przykładów jest uwarunkowany podzielanymi wartościami: to one decydują, jakie sposoby rozwiązywania problemów uznaje się za wzorcowe i godne powtórzenia w aktualnej sytuacji, a jakie się wyklucza.

Dobór *exemplów* jako retorycznych środków udzielania rad zależy jednak nie tylko od odpowiedniego (zdaniem przekonującego) rozumienia wartości. Zależy on także od prawdopodobieństwa opowiadanej historii, szacowanego na podstawie dotychczasowego doświadczenia:

Istnieją dwie odmiany przykładów, ponieważ pewne rzeczy dzieją się zgodnie z naszym sądem, a inne wbrew temu sądowi. Te więc, które dzieją się zgodnie z naszym sądem, budzą wiarygodność, a niewiarę te, które dzieją się wbrew naszemu wyobrażeniu (*Retoryka dla Aleksandra* 1429a).

Należy jednak zauważyć, że nierzadko rady oparte na odwoływaniu się do historii niezgodnych z powszechnym wyobrażeniem – a zatem opowieści o cudach i niezwykłych okolicznościach – wcale nie budzą niewiary, wręcz przeciwnie.

Przykłady „rzeczy, które dzieją się zgodnie z naszym sądem” potwierdzają zdroworozsądkowe podejście do relacji przyczynowo-skutkowych w danym typie sytuacji. Ich zastosowanie wynika z przeświadczenia, że przyszłość będzie pod pewnymi względami podobna do przeszłości.

Czasem jednak nie ma analogii między przeszłością a przyszłością. Udzielając rad, należy zaproponować zupełnie nowe rozwiązania, przekonując słuchaczy, że stanowią one prawdopodobne scenariusze zdarzeń. W tym wypadku „[...] zdarzenia, które dzieją się «wbrew sądowi», podważają zazwyczaj wiarygodność rad udzielanych zgodnie z zasadą prawdopodobieństwa” (*Retoryka dla Aleksandra* 1429b). O sile perswazyjnej takiego doradzanego rozwiązania decyduje właściwe oszacowanie prawdopodobieństwa:

Przemawiając musimy zatem zawsze zwracać uwagę na to, czy nasi słuchacze tak samo jak my rozumieją tę sprawę, o której mówimy. Jest bowiem prawdopodobne, że w takie rzeczy jest im łatwiej uwierzyć. [...] musimy [...] w naszych mowach doradczych i odradzających udowodnić, że ten sposób postępowania, do którego zachęcamy, lub któremu się przeciwstawiamy, przynosi taki skutek, jak my przedstawiamy; a jeśli to nie jest możliwe, że właśnie taki skutek przynoszą wszelkie działania lub przynajmniej ogromna większość działań podobnych do tego sposobu postępowania. W taki zatem sposób należy korzystać z prawdopodobieństwa w odniesieniu do rzeczy (*Retoryka dla Aleksandra* 1428a).

Uprawdopodobnienie zarysowanych scenariuszy świadczy o wyobraźni argumentacyjnej osoby udzielającej rad. Trzeźwe rady, oparte na rzeczowej ocenie prawdopodobieństwa, mają znaczną moc perswazyjną.

W antycznej teorii retoryki, stanowiącej model komunikacji racjonalnej, nie wspomina się natomiast o niezaprzeczalnej sile rozmaitych rad irracjonalnych, opartych na nieprawdopodobnych szacunkach. Zarysowane scenariusze i rozwiązania – zbyt piękne, by mogły być prawdziwe – bywają próbą świadomego zwodzenia słuchaczy przez różnych hochsztaplerów albo przejawem myślenia życzeniowego, opartego na iluzjach, mrzonkach i snach o potędze.

Radzenie i doradzanie

Oprócz celów i najbardziej skutecznych form udzielania porad, Arystoteles odnosi się także do uczestników procesu radzenia i doradzania, oceniając ich działania z punktu widzenia odpowiedzialności.

W rodzaju deliberatywnym, rozumianym jako polityczny, chodzi o radzenie w kwestiach decyzji dla dobra wspólnoty. Jak pisze Arystoteles na temat uczestników tego procesu, „sędzia orzeka tu ponadto również we własnym interesie” (Arystoteles, *Retoryka* 1354b). W sytuacji wspólnego radzenia na temat wspólnych interesów, wyborów i decyzji argumentacja nie jest dyrektywna, lecz raczej eksplorująca. Stosując rozróżnienie O’Keefe’a (1982), wspólne radzenie polega bowiem na „argumentowaniu o” (*arguing about*)¹⁰: nie chodzi o nakłonienie pozostałych uczestników do przyjęcia pewnej rady, lecz raczej o wypracowywanie wspólnego stanowiska w procesie wspólnych rozważań (tj. deliberacji, w sensie *genus deliberativum*). Wspólne radzenie oraz wspólne ponoszenie konsekwencji realizacji jakiejś rady zwiększa świadomość odpowiedzialności uczestników za propozycje rozwiązań.

Stagiryta omawia także niesymetryczny układ ról: sytuację doradcy i adresata rady, który może lub nie wprowadzić ją w życie. Doradcy są przeświadczeni o posiadaniu kwalifikacji etycznych i intelektualnych do doradzania: „[...] doradcy [...] nie zgodzą się nigdy z tym, że doradzają rzeczy szkodliwe, a odradzają pożyteczne” (Arystoteles, *Retoryka* 1358b). Doradzanie jest zasadniczo procesem dyrektywnym: doradca prowadzi „argumentowanie że” (*arguing that*, według terminologii O’Keefe’a 1982), nakłaniając do przyjęcia proponowanej przez siebie rady. Arystoteles wskazuje na dwa podejścia do kwestii odpowiedzialności za doradzanie. W pierwszym ujęciu za istotniejszy w ocenie odpowiedzialności uznaje się początek (czyli inicjującą radę), a nie koniec (czyli dokonany pod jej wpływem czyn): „[...] większą winę ponosi ten, kto doradził popełnienie czynu, niż jego wykonawca, bo nie dopuściłby się tego czynu, gdyby mu nie doradzono” (Arystoteles, *Retoryka* 1364a). W drugim ujęciu odwrotnie, „[...] większą winę ponosi wykonawca niż doradca, ponieważ nie dokonano by czynu, gdyby nie było wykonawcy, bo tylko dlatego się doradza, że ktoś gotów jest to wykonać” (Arystoteles, *Retoryka* 1364a). Co interesujące, pojęcie odpowiedzialności jest ujęte tylko w kategoriach winy doradcy lub wykonawcy. Za dobre rady oraz wynikające z nich dobre czyny nikomu nie przypisuje się zasług.

Podsumowanie

Zaprezentowany wyżej syntetyczny przegląd podstawowych pojęć w odniesieniu do radzenia, doradzania i udzielania porad dotyczy wprawdzie modelu wypracowanego w starożytności – retoryki arystotelesowskiej – lecz wciąż inspirującego we współczesnej nauce o retoryce i jej praktycznych zastosowaniach do badania praktyk komunikacyjnych. Retoryka starożytna formułuje pojęcie rodzaju deliberatywnego, odnoszonego nie tylko do rad w życiu codziennym, lecz także do procesów radzenia w kontekście

¹⁰ W terminologii O’Keefe’a (1982), pojęcie to jest przeciwstawione „argumentowaniu że” (*arguing that*).

politycznym. Ujmuje doradzenie jako proces wywierania wpływu perswazyjnego, oparty na wartościach, co – w ramach pojęciowych retoryki – wskazuje na relacje między rodzajem deliberatywnym i demonstratywnym. Nauka o retoryce wskazuje także na relacje między mechanizmami perswazji doradczej i kategoriami aksjologicznymi. Szczególnie cenne dla rozumienia radzenia, doradzania i udzielania porad wydaje się właśnie spójne ich ujęcie jako zagadnień z zakresu teorii perswazji. Nauka o retoryce identyfikuje środki przekonywania, które zwiększają skuteczność procesu radzenia, takie jak użycie przykładów, rozumowanie oparte na szacowanym prawdopodobieństwie czy wykorzystanie różnych wartości jako przesłanek do argumentowania rady. Zadaniem współczesnych badań retorycznych nad praktykami radzenia, doradzania i udzielania porad jest m.in. zidentyfikowanie innych niż wyżej wymienione środków, które są przydatne w przekonywaniu w formie radzenia, doradzania, odradzania. Materiału do analiz nie zabraknie – wszak „niczego nie udziela się tak hojnie jak rad”.

Bibliografia

- Arystoteles (edycja 2004) *Retoryka. Retoryka dla Aleksandra. Poetyka*. Przekł. i oprac. H. Podbielski. Warszawa, Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Burke K. (1967 [1950]) *The Rhetoric of Motives*. Berkeley: University of California Press.
- Fish S. (1989) *Rhetoric*. [W:] S. Fish *Doing What Comes Naturally. Change, Rhetoric, and the Practice of Theory in Literary and Legal Studies*. Durham and London, Duke University Press, s. 471–502
- Kargulowa A. (1996) *Przeciw bezradności. Nurty – opcje – kontrowersje w poradnictwie i poradoznawstwie*. Wrocław, Wydawnictwo Uniwersytetu Wrocławskiego.
- Kargulowa A. (2004) *O teorii i praktyce poradnictwa. Odmiany poradoznawczego dyskursu*, Warszawa, Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Kargulowa A. [red.] (2009) *Poradoznawstwo – kontynuacja dyskursu. Podręcznik akademicki*. Warszawa, Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Kargulowa A. (2011) *O teorii i praktyce poradnictwa*. Warszawa, Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Kargulowa A. (2013) *C potrzebie badań poradoznawczych. Ku antropologii poradnictwa*. *Studia Poradoznawcze/Journal of Counselling* (2), s. 85–105.
(<http://www.studiaporadoznawcze.dsw.edu.pl/en/studia-poradoznawcze/numery/2013-2/>)
- McKeon R. (1987) *Rhetoric. Essays in Invention and Discovery*. Woodbridge, Ox Bow Press.
- Milska-Wrzościńska R. (2005) *Bezradnik – o kobietach, mężczyznach, miłości, seksie i zdradzie*. Warszawa, Wydawnictwo Jacek Santorski.
- Muntigl P. (2004) *Narrative Counselling. Social and Linguistic Processes of Change*. Amsterdam – Philadelphia, John Benjamins.
- O’Keefe, D.J. (1982) *The concept of argument and arguing*. [W:] J. R. Cox, C. A. Willard (red.) *Advances in argumentation research*. Carbondale, Southern Illinois University Press, s. 3–23.
- Perelman Ch. i Olbrechts-Tyteca L. (1958) *Traité de l’argumentation. La nouvelle rhétorique*. Paris, PUF.
- Podbielski H. (2004) *Wstęp tłumacza*. [W:] Arystoteles, *Retoryka. Retoryka dla Aleksandra. Poetyka*. Przekł. i oprac. H. Podbielski. Warszawa, Wydawnictwo Naukowe PWN, s. 222–237.

- Salecl R. (2013) *Tyrania wyboru*. Warszawa, Wydawnictwo Krytyki Politycznej.
- Scott R.L. (1967) *On Viewing Rhetoric as Epistemic*. *Central States Speech Journal* (18), s. 9–16.
- Scott R.L. (1976) *On Viewing Rhetoric as Epistemic: Ten Years Later*. *Central States Speech Journal* (27), s. 268–286.
- Słownik języka polskiego*, wersja online: <http://sjp.pwn.pl/>
- Wojtasik B. (1994) *Doradca zawodu. Studium teoretyczne z zakresu poradownictwa*. Wrocław, Wydawnictwo Uniwersytetu Wrocławskiego.
- Załęska M. (2013) *Retoryka, wiedza, społeczeństwo: działalność Polskiego Towarzystwa Retorycznego*. [W:] Z. Kruszewski (red.) *Towarzystwa naukowe w Polsce – dziedzictwo, kultura, nauka, trwanie*. Vol. 2. Warszawa, Rada Towarzystw Naukowych przy Prezydium PAN, s. 292–306.
- Załęska M. (2015) *La retórica en Polonia: contextos, temas, métodos*. *Rétor* (2), s. 173–191. (Open Access: www.revistaretor.org)
- Ziomek J. (2000) *Retoryka opisowa*. Wrocław, Zakład Narodowy im. Ossolińskich – Wydawnictwo.

Advice as persuasion: a rhetorical framework

Since modern usage of the core terms is essential in the appropriate interpretation of ancient rhetoric texts, the paper starts from a discussion of semantic differences between the concepts of advice, counselling and deliberation in the Polish language. Ancient rhetoric takes as its starting point an overarching notion of ‘deliberative genre’ which includes not only laymen and expert advice, but also the political deliberation. It offers some theoretical categories, universal enough to address these apparently incompatible contexts of advice-giving and advice-taking. Rhetorical approach points out the relation between axiology and persuasive mechanisms. It identifies also some persuasive devices likely to enhance the efficiency of advice-giving, such as the use of examples and reasoning based on probability evaluation.

Key words: rhetoric, deliberative genre, advice, counselling, deliberation, counselling, Aristotle

