

ETHOS JAKO FORMA PERSWAZJI RETORYCZNEJ W UJĘCIU ARYSTOTELESA

Мария Иоанна Гондек. **Этос как форма риторического убеждения, согласно Аристотелю.**
Путь убеждения в риторической коммуникации характеризуется и определяется рациональными аргументами, эмоциональными, и теми, которые ссылаются на моральный облик оратора. Согласно Аристотелю аргументация с помощью отношения к оратору делается из убедительных элементов, как например: здравый смысл, добродетель, и доброжелательность. Реализация убеждения с помощью морального отношения взаимосвязана с человеческой деятельностью, природа, которой, есть – согласно Аристотелю – подчинена результату, который является добром.

Ключевые слова: убеждение, характер, здравый смысл, добродетель, доброжелательность.

Wśród zagadnień zarysowanych przez retorykę klasyczną pojawia się problem charakteru mówcy zwanego *ethosem*. *Ethos* w retoryce dostrzegamy pierwszoplanowo w aspekcie czynnościowym – kontekstem jego wyróżnienia i analizy są bowiem retoryczne sposoby uwierzytelniania podjętej sprawy. U Arystotelesa występuje specjalny typ perswazji zwany perswazją *ethos* – w którym mówca w trakcie realizacji poszczególnych aktów mowy ukazuje słuchaczom swoją postawę, która ujawnia się w relacji mówcy do poruszanych spraw (rozważanego problemu). Głównym zadaniem tego ujawnienia siebie jest - poprzez wzbudzenie zaufania i wzmocnienie wiarygodności – uwierzytelnienie sprawy. Wydaje się, iż mamy tu przede wszystkim do czynienia z ujawnieniem słuchaczom określonej postawy moralnej mówcy czyli postawy mówcy w jej przyporządkowaniu do dobra. Ujawnienie postawy jest dokonane w celu realizacji funkcji perswazyjnych.

Problematyka związana z *ethos* wydaje się istotna ze względów zarówno teoretycznych – jawiącej się potrzeby rozpoznania i określenia treściowego *ethosu* - jak i bardziej funkcjonalnych, związanych z budowaniem procesu przekonywania w komunikacji międzyosobowej za pomocą prezentowania określonej postawy moralnej. Arystoteles w *Retoryce* zauważa, że zadaniem retoryki jest „dostrzeganie tego, co odnośnie do każdego przedmiotu może być przekonujące”¹. Analiza przekonywania w aspekcie jego przyporządkowania do dobra doprowadza Arystotelesa do stwierdzenia, że „jesteśmy na ogół skłonni łatwiej i szybciej uwierzyć we wszystkim ludziom uczciwym, a zwłaszcza w sprawach niejasnych i spornych”². Arystoteles podkreśla, że nieprawdziwe jest zdanie, iż „szlachetność mówiącego nie ma żadnego wpływu na siłę przekonywania. Wprost przeciwnie – można powiedzieć – charakter mówcy daje największą siłę jego argumentom”³. W tym kontekście ważne wydaje się pytanie: czym jest *ethos* mówcy i dlaczego pełni on tak silną rolę perswazyjną?

Wyodrębnienie ethosu jako sposobu przekonywania słuchacza. Choć samo przekonywanie w mowie realizuje się jako akt jednolity, to jednak ze względu na sam sposób przekonywania, czyli uwierzytelniania (*pisteis*) sprawy, Arystoteles wyróżnił trzy typy perswazji retorycznej: „Środki przekonywania uzyskane za pośrednictwem mowy dzielą się na trzy rodzaje. Jedne z nich zależą od charakteru mówcy (*ethos*), inne – od nastawienia w jakie wprawia się słuchacza (*pathos*), inne jeszcze od samej mowy ze względu na rzeczywiste lub pozorne dowodzenie (*logos*)”⁴. Wyróżnienie to jest spójne ze strukturą władz ludzkich, harmonijnie odzwierciedla naturalne uwarunkowania słuchacza mowy, który po pierwsze poznaje, myśli (władza rozumowa – odpowiadające jej *logos*), po drugie chce, dąży (władza wolitywna – odpowiadające jej *ethos*), po trzecie czuje, doznaje (władze zmysłowo-pożądcze – odpowiadające jej *pathos*)⁵.

Realizacja dowodzenia to kierowanie przez mówcę perswazji do sfery rozumowej słuchacza (uwierzytelnianie typu *logos*) poprzez wprowadzanie argumentów logicznych. Uwierzytelnianie sprawy odbywa się przy pomocy dowodzenia dedukcyjnego z udziałem szczególnych typów rozumowań (sylogizmów), głównie entymematów oraz przy pomocy rozumowania indukcyjnego, przeprowadzonego za pomocą przykładów. Formułowanie przesłanek, prowadzenie wnioskowania, wyprowadzanie konkluzji dokonuje się w retoryce w obszarze prawdopodobieństwa. Prawdopodobieństwo wskazuje, że w przeważającej części przypadków coś zachodzi (a nie w każdym przypadku). Jednak „odkrywanie prawdy i prawdopodobieństwa jest przecież wyrazem tych samych uzdolnień”⁶ i „to samo usposobienie ma człowiek dążący do odkrycia prawdopodobieństwa, co dążący do prawdy – zauważy Arystoteles”⁷. Argumenty logiczne stanowią według Arystotelesa najwyższą formę uwierzytelniania - jednak nie wystarczą. Dlaczego?

Ponieważ retorykę interesuje wywieranie „wpływu na wydanie sądu przez słuchacza” o sprawie będącej przedmiotem mowy, stąd odczytujący naturę słuchacza mówca musi nie tylko starać się o to aby „jego argumentacja była przekonująca i wiarygodna” (perswazja *logos*), ale i odpowiednio „nastawić osądzającego sprawę słuchacza” i „okazać własne nastawienie”⁸.

Perswazja poprzez użyte środki retoryczne może zatem także odpowiednio „nastawiać słuchacza”, kierując się i apelując do jego sfery uczuciowej. Taka perswazja – typu *pathos* jest kolejnym sposobem uwierzytelniania sprawy. Wiąże się ona z nastawieniem emocjonalnym słuchacza, osiąganym pod wpływem mowy. Istotna jest tutaj stosowna modyfikacja nastawienia słuchacza czyli jego wzruszenie. Odczuwane jest ono przez słuchacza jako skutek działania na uczucia, którym ulega pod wpływem mowy. Arystoteles tłumaczy konieczność uwzględnienia sfery emocji w przekonywaniu: „te same rzeczy wydają się przecież zupełnie innymi, albo innymi co do wielkości temu, kto jest przyjaźnie nastawiony, i temu kto wrogo, rozgniewanemu i człowiekowi

¹ Arystoteles, *Retoryka* 1355 b, tłum. H. Podbielski, w: Arystoteles, *Dziela wszystkie*, tom 6, Warszawa 2001, dalej cyt. jako *Retoryka*.

² *Retoryka* 1356 a.

³ *Retoryka* 1356 a.

⁴ *Retoryka* 1356 a.

⁵ Grimaldi nazywa te trzy rodzaje środków przekonywania, rozumianych przez niego jako wytwór słownej warstwy mowy: *ethical-pistis*, *emotional-pistis*, *logical-pistis*, sposób wykorzystania języka wywołuje odpowiednie oddziaływanie na słuchacza, zob. W. M. A. Grimaldi, *Aristotle Rhetoric I. A Commentary*, New York 1980, s. 39-40. Według Douglasa *logos*, *pathos* i *ethos* najczęściej traktowane są jako kategorie przyczynowe i skutkowe, tymczasem należy je odczytywać jako „funkcjonalnie wzajemnie od siebie zależne, socjopsychologiczne „siły” stale występujące w międzyosobowym pobudzaniu i wpływie”, R. B. Douglass, *Arystotelesowska koncepcja komunikacji retorycznej*, tłum. W. Krajka, w: *Retoryka*, red. M. Skwara, Gdańsk 2008, s. 93. Burke podkreśla, że „w retoryce klasycznej funkcjonował apel do wyobraźni choć ówczesna teoria kodowała ten apel jako perswazję przez *pathos* i *ethos* (tj. apel do „emocji” i „charakteru” czy też osobowości)....”, K. Burke, *Tradycyjne zasady retoryki*, tłum. K. Biskupski, w: *Retoryka*, red. M. Skwara, dz. cyt., s. 84.

⁶ *Retoryka* 1355 a 10-15.

⁷ *Retoryka* 1355 a 15-20.

⁸ *Retoryka* 1377 b 25–30. Na ten temat zob. Papadimitrion Euthymios, *Etische und psychologische Grundlagen der Aristotelischen Rhetorik*, Europäische Hochschulschriften, Reihe 20, Philosophie, Bd. 43, Frankfurt am Main 1979.

spokojnemu”¹. Sytuacja taka niejako zmusza retora do tego, by aspekt uczuciowy funkcjonował jako bardzo ważny w perswazji retorycznej. Dlatego Arystoteles analizuje uczucia ludzkie w kontekście usposobienia ludzi poddanych danemu uczuciu (natura uczucia), do kogo kierujemy uczucie (cel, funkcje uczucia), z jakich powodów uczucie powstaje (geneza uczucia). Analiza taka pozwala na wyodrębnienie w mowie przesłanek, z których można wyprowadzić odnośną argumentację emocjonalną. Skoro wiemy jaka jest treść, jak funkcjonuje i w jakich przypadkach powstaje np. uczucie litości to możemy dobrać środki retoryczne (wynaleźć przesłanki) służące jego wywołaniu.

Kolejny typ perswazji retorycznej zależy od charakteru mówcy (*ethos*)². *Ethos* rozumiany jako charakter mówcy jest nazywany również zamiennie przez Arystotelesa: „nastawieniem jakie okaże sam mówca” (*Retoryka* 1377 b 32) oraz „postawą etyczną” (*Retoryka* 1366 a 28), „postawą jaką okazuje mówca” (*Retoryka* 1377 b 29-30)³. Arystoteles, choć za pierwszoplanowe uważał przekonywanie typu *logos*, wyraźnie podkreślił mocny status formy przekonywania *ethos*. Charakter mówcy (*ethos*) nadaje największą siłę przywoływanym argumentom: „charakter mówcy daje największą wiarygodność”⁴. Zadaniem *ethos* jest apelowanie do słuchacza, poprzez wprowadzenie perswazji opartej na okazaniu audytorium stosunku mówcy do różnych podejmowanych przez niego spraw. „Wiarygodność zależy przecież w dużej mierze, zwłaszcza w naradach politycznych, od tego jakie nastawienie okaże sam mówca, jak osądzą jego nastawienie do siebie słuchacze...”⁵. Przy tym formułowane jest zastrzeżenie: „przekonanie dzięki charakterowi mówcy rodzi się wówczas gdy mowa jest wypowiedziana w sposób, który czyni mówcę wiarygodnym”⁶. A zatem to sama realizowana mowa ma uczynić mówcę wiarygodnym. Siła perswazji *ethos* płynie wprost z aktów mowy (z treści i formy samej mowy) – z tym jednak, że mowa zależna jest bezpośrednio od tego jaki jest mówca.

Zauważmy, iż ujawniają się tu dwa ważne czynniki. Po pierwsze w swoich istotnych założeniach perswazja *ethos* realizuje i spełnia się wobec audytorium (tu i teraz) i ujawnia w samej mowie retora. To znaczy, że ocena audytorium, pogląd na temat danego mówcy, wypływa z tego co i jak mówi mówca, a nie z tego jakie zdanie o mówcy mają przekazujące opinię inne osoby. A zatem szlachetność, o której wspominał Arystoteles, ma wypływać z mowy. Aureola otaczająca mówcę np. towarzysząca jego postaci sława pełni w tym kontekście rolę zdecydowanie drugorzędną. Pojawia się tutaj zdecydowana różnica w stosunku do erytycznej formy przekonywania *ad verecundiam*, gdzie o uznaniu racji decydują nie przedkładane argumenty, ale onieśmienie (*verecundia* – bojaźń, cześć) w stosunku do sławnych osób. Po drugie działanie właściwe dla retora - mowa - nieodłącznie wiąże się z jego charakterem, bowiem mowa ujawnia mówcę – ujawnia się jego relacja do poruszonych w mowie problemów i kwestii – właśnie jako skutek posiadanego przez mówcę określonego charakteru.

H. Podbielski zauważa: „w zasadzie *ethos* jest właściwością osoby i wskazuje na zespół jej cech, które są wynikiem dokonanego przez tę osobę wyboru drogi postępowania”⁷. Używany przez greckich filozofów termin *ethos* (obyczaj) dość często używany był w znaczeniu moralnego usprawnienia człowieka, składającego się na jego wewnętrzną postawę czyli charakter. Charakter przynależy (jako cecha własna) do mówcy, odzwierciedla jego wewnętrzne dyspozycje. *Charakter* w języku greckim oznacza *piętno, odbicie*, chodzi tu o właściwość przynależną w sposób nieodłączny człowiekowi, u jej podstaw leży zespół cnót moralnych nadających postępowaniu (działaniu) człowieka stałość, umiar i jednolitość⁸. Charakter wiąże się z pewną jakością moralną, obejmującą całe postępowanie człowieka. Integralne związanie z człowiekiem to istotny rys *charakteru*, który podkreślają cechy: stałość i umiar wewnętrzny w działaniu oraz jednolite ukierunkowanie do (odczytanego jako naczelny) celu życia. Nie znaczy to jednak, że charakter jest czymś statycznym, cechuje go raczej (ponieważ człowiek rozwija się) nieustanny dynamizm. Możliwe są różne braki i wady w charakterze, a zatem charakter wyciska na naszym działaniu określone *piętno, odbicie*. Można mieć charakter dobry, zły lub być tak rozchwianym i zależnym od przemijających uczuć i okoliczności, by aż zasłużyć na określenie, że „nie posiada się” charakteru. Jednak w każdym przypadku charakter odzwierciedla - *odbija* moralną postawę człowieka, z którą jest nieodłącznie związany. W tym kontekście *ethos* czyli charakter mówcy określimy jako jego ogólną postawę moralną, ujawniającą się w mowie poprzez przyporządkowanie do dobra poruszanych wobec audytorium kwestii.

¹ *Retoryka*, 1377 b 30 – 1378 a 5.

² *Retoryka*, 1356 a 5.

³ „Postawa jaką okazuje mówca jest bardziej przydatna w naradach politycznych...”, przy czym kwestionuje się autentyczność tego zdania jako zdania włączonego do tekstu *Retoryki* z dokonywanych komentarzy, zob. przyp. tłum. nr 4 do II ks. *Retoryki*, w: Arystoteles, *Dzieła wszystkie*, t. 6., dz. cyt., s. 364.

⁴ *Retoryka*, 1356 a

⁵ *Retoryka* 1377 b 25 – 30.

⁶ *Retoryka* 1356 a 5 – 10.

⁷ Zob. przyp. tłum. nr 133 do I ks. *Retoryki*, w: Arystoteles, *Dzieła wszystkie*, t. 6., dz. cyt., s. 334.

⁸ Zob. M. S. Gillet, *Kształcenie charakteru*, Lublin 2001.

Z *ethosu* według Arystotelesa plynie największa siła potwierdzająca i uwiarygodniająca przytaczane argumenty. Należałoby rozważyć zatem jakie elementy składają się na specyficzny *ethos* mówcy? W jaki sposób osiągane jest w ramach perswazji *ethos* przekonanie audytorium? A zatem w jaki sposób realizujemy przekonywanie słuchaczy za pomocą postawy etycznej? Czy dokonuje się to poprzez swoiste „promieniowanie” (jednolite oddziaływanie) postawy mówcy na słuchaczy czy poprzez świadome, celowe i odrębne od innych językowe wykorzystanie specyficznego sposobu argumentacji *ethos*?

Perswazyjne elementy ethosu. Arystoteles wskazuje że rozważania teoretyczne pozwalają mówcy na rozpoznanie przesłanek przydatnych do budowania odnośnej argumentacji: „będziemy mieli okazję wyjaśnić w jaki sposób nasi słuchacze ze słów naszej pochwały lub nagany zdobędą stosowne przekonanie o naszej postawie etycznej, co określiliśmy jako drugi środek przekonywania. Na podstawie tych samych rzeczy będziemy bowiem w stanie i sami uzyskać wiarygodność, co do posiadania cnoty, i innych uczynić wiarygodnymi”¹. Stwierdzenie to wskazuje, iż przekonywanie za pomocą postawy etycznej dokonuje się (podobnie jak w sferze *logos* i *pathos*) zasadniczo na drodze argumentacji. Dokonywana w *Retoryce* analiza postępowania człowieka w różnych okolicznościach życia, pod wpływem różnych uczuć ma charakter wiedzy psychologicznej, socjologicznej i ekonomicznej. Dostarcza mówcy merytorycznych przesłanek, by stosownie odniósł je do sposobu przedstawienia postaci, stanowiących przedmiot mowy. Przesłanki te są potrzebne mówcy także do sposobu przedstawienia słuchaczom własnej osoby, w zależności od różnych uwarunkowań audytorium (np. związanych z wykształceniem, wiekiem, miejscem zamieszkania, kulturą).

Arystoteles, wyjaśniając od strony formalnej perswazyjną strukturę charakteru mówcy zauważa, że mówca może budzić zaufanie z trzech podstawowych powodów. Są to: 1. rozsądek (praktyczna mądrość) mówcy (*phrónesis*), 2. jego szlachetność, cnotliwość (*areté*), 3. a także życzliwość mówcy (*eunoia*)². Podkreśla, że „tylko – poza dowodami - jest pobudek, które pozwalają wierzyć ich wypowiedziom”, a „żadnych innych powodów nie ma”³. A zatem mówca, który „wykaże się posiadaniem wszystkich powyższych cech, musi budzić zaufanie u słuchaczy”⁴. Arystoteles w *Retoryce* stosunkowo niewiele pisze na temat praktycznego sposobu ujawnienia w aktach perswazji tych elementów charakteru mówcy. Uwagi o charakterze ogólnym na temat *phrónesis* znajdziemy w *Etyce nikomachejskiej*, (ks. V rozdział 7-9), rozważania na temat sposobów ujawnienia szlachetności (*areté*) i mądrości praktycznej (*phrónesis*) realizowane są w związku z mową popisową (*Retoryka*, ks. I, rozdział 9), natomiast życzliwość (*eunoia*) analizowana jest wśród afektów (*Retoryka*, księga II, rozdział 4).

1. Rozsądek (*phrónesis*) mówcy to przede wszystkim ujawnione w mowie usprawnienie rozumu mówcy w jego funkcji praktycznej. Grecki czasownik *phróneo* oznacza *myśleć, rozmyślać, być rozsądnym*. Arystoteles podkreśla, że „*phrónesis* jest cnotą myślenia; dzięki której jesteśmy w stanie udzielać dobrych rad w sprawach dobra i zła”⁵. Chodzi tu o ujawnioną w mowie „mądrość praktyczną” mówcy, pozwalającą mu wpływać na słuchaczy⁶. Stwierdzenie „praktyczna mądrość” wskazuje, iż *phrónesis* odnosimy do dziedziny działania człowieka. „Mądrość praktyczna” zatem obejmuje sferę świadomego i celowego działania człowieka. Takim świadomym i celowym działaniem oratora jest także przygotowanie i wygłoszenie mowy, a *phrónesis* ujawni się w sposobie stosownego zrealizowania tematu mowy⁷. „Rozsądkowi jest właściwe zastanawiać się, rozróżniać rzeczy dobre i złe, zasługujące w życiu na wybranie i takie, których należy unikać, korzystać w sposób szlachetny ze wszystkich dóbr dostępnych, odnosić się do innych w sposób właściwy, znać właściwą miarę, posługiwać się umiejętnie i słowem i czynem, być obeznanym ze wszystkim, co jest użyteczne”⁸. Rozsądek wyznaczy mówcy właściwy sposób przygotowania argumentacji, a przy tym pełni rolę perswazyjną w takim zakresie, że mówca ukazujący się jako rozsądny jest wiarygodny, przekonuje słuchacza. Mówca ukazuje się audytorium jako rozsądny gdy potrafi wskazać i ocenić środki do realizacji celów, związanych z właściwym sposobem życia człowieka.

U podstaw ludzkiego działania Arystoteles stawia cel do którego to działanie zmierza, tym celem, podkreśla, jest dobro, które chcemy osiągnąć. W tym kontekście Arystoteles zauważa, iż *phrónesis* jest „trwałą dyspozycją do działania opartego na trafnym rozważeniu tego, co dla człowieka jest dobre lub złe”⁹. Mówca

¹ *Retoryka* 1366 a 25-30.

² *Retoryka* 1378 a 5-15.

³ *Retoryka* 1378 a 5-15.

⁴ *Retoryka* 1378 a 10-15.

⁵ *Retoryka* 1366 b 20-25.

⁶ *Retoryka* 1371 b 25-30.

⁷ S. Mailloux zauważa, że Arystoteles „włączył tę fronetyczną zdolność wybierania najlepszych z dostępnych środków do swojej słynnej definicji retoryki jako umiejętności dostrzegania tego, co odnośnie do każdego przedmiotu może być przekonujące”, S. Mailloux, *Jeszcze raz o hermeneutyce retorycznej albo na tropach phronesis*, w: *Retoryka i krytyka retoryczna. Kompendium retoryczne*, red. W. Jost, W. Olmsted, (red. wydania polskiego J. Z. Lichański), Warszawa 2012, s. 485.

⁸ Arystoteles, *O cnotach i wadach* 1250 a, tłum. L. Regner, w: Arystoteles, *Dzieła wszystkie*, tom 6, Warszawa 2001.

⁹ Arystoteles, *Etyka nikomachejska* 1140 b, tłum. D. Gromska, w: Arystoteles, *Dzieła wszystkie*, t. 5., Warszawa 1996.

może ze względu na brak rozsądku wypowiadać nieprawdziwe sądy¹. Arystoteles podaje przykład człowieka rozsądnego – Peryklesa – potrafiącego dojść do tego co jest dobre dla niego i dla innych ludzi oraz przykład ludzi biegłych w zarządzaniu domem i państwem. Cechą charakterystyczną ludzi rozsądnych jest to, że posiadają oni zdolność trafnego namysłu (*euboulia*), właściwego osądu (*synesis*) nad środkami wiodącymi do realizacji celu na tle ogólnych zasad działania i przemyślnością (*gnome*) w zakresie wyboru zasad przyporządkowanych do konkretnego działania.

Wydaje się, iż podstawową funkcją *phronesis* w zakresie działania jakim jest mowa jest wybór stosownych środków realizacji mowy. Podyktowany on jest zarówno naturą omawianej sprawy (stosowność dotycząca przedmiotu mowy, poruszanej rzeczy), jak i samego mówcy jako podmiotu działania – mowy (stosowność dotycząca retora) oraz słuchaczy (stosowność dotycząca audytorium). Uwiarygodnienie w oczach słuchaczy własnej osoby dokonuje się poprzez wskazanie właściwych środków działania oraz ocenę w tym zakresie postaci przywoływanych w mowie.

2. Szlachetność (*areté*) mówcy to ujawnione w mowie usprawnienie mówcy, dotyczące kierowania się w działaniu tymi uczuciami, które pozostają w zgodzie z nakazami rozumu. Szlachetność dotyczy przede wszystkim odniesienia się mówcy do tej aktywności w człowieku, która obejmuje sferę dążeń i pożądaną. Wśród elementów składowych *areté* Arystoteles wymienia poszczególne cnoty: sprawiedliwość, męstwo, umiarkowanie, a także wspaniałomyślność, uzasadnioną dumę, szczodrość, uprzejmość oraz analizowaną wcześniej roztropność i mądrość². Arystoteles wymienił tu przyjmowane przez siebie jako podstawowe kategorie cnót: dianoetyczne (mądrość, rozsądek) oraz ściśle etyczne, usposabiające do kierowania życiem uczuciowym (umiarkowanie, męstwo, sprawiedliwość). Usprawnienia w zakresie działania moralnego pozwalają człowiekowi właściwie odnieść się do różnych doznawanych w życiu za przyczyną namiętności i uczuć przyjemności i przykrości.

Pojawia się tu jednak wątpliwość czy w trakcie tak specyficznego działania jakim jest mowa mówca ma okazję uaktywnić usprawnienia nazywane przez Arystotelesa szlachetnością (*areté*)? Przecież retor zasadniczo tylko mówi o problemach. Czy mówca jest więc wolny od wyborów moralnych? W świetle rozważań Arystotelesa wydaje się, iż w trakcie przedstawianej mowy takie usprawnienie mówcy może ujawnić się na dwa sposoby. Po pierwsze podczas realizacji pewnych tematów mówca wykazuje się ściśle aktualnym posiadaniem pewnych cech (usprawnień) dotyczących takiego typu działania ludzkiego jakim jest mowa, np. ma odwagę podjąć trudne problemy, nie manipuluje słuchaczem, nie kłamie. Arystoteles podkreśla, że zachodzą takie przypadki, w których mówca „znając prawdę mówi nie to co myśli ze względu na niegodziwość”³. Po drugie, rysując wobec audytorium zagadnienia związane z postępowaniem ludzkim, poruszając np. problem kradzieży, eutanazji chwali lub gani określone zachowanie, ocenia poglądy w tej sprawie. Zgodnie z zasadą stosowności, która w retoryce pełni funkcje analogiczne do zasady umiaru w działaniu moralnym, wskazuje właściwe rozwiązania.

W takich chwilach może się ujawnić i w pełni odsłonić przed audytorium całościowa postawa moralna przyjmowana w życiu i odzwierciedlana w mowie – która to mowa sama jest ludzkim działaniem przyporządkowanym do dobra. Oczywiście można bez trudu wyobrazić sobie sytuację, w której mówca udaje czy kreuje określoną postawę moralną (dobra lub złą), by zyskać wiarygodność lub przychyłność słuchacza dla jakiejś sprawy. Co więcej, wydaje się, iż Arystoteles, odsłaniając teoretyczne podstawy budowania perswazji *ethos*, daje mówcy narzędzie do prowadzenia właśnie takich strategii (uczy jak „budzić zaufanie” słuchacza)⁴. Wynika to z samej istoty retoryki jako umiejętności (*dynamis*) metodycznego odkrywania tego, co jest przekonujące w odniesieniu do każdego przedmiotu⁵. Składową częścią tak rozumianej retoryki jest z pewnością perswazja *ethos*.

¹ Zob. *Retoryka*, 1377 b 10 -15.

² Zob. *Retoryka* 1365 b.

³ *Retoryka*, 1377 b 10-15.

⁴ Zagadnienie czy Arystoteles żąda od mówcy aby posiadał szlachetny charakter czy też żeby tylko wykazywał w mowie, że go posiada podejmuje M. Maykowska w dyskusji z V. Buchheitem. Maykowska w opozycji do V. Buchheita opowiada się za retorycznym (podkreśla teoretyczny charakter retoryki w ujęciu Arystotelesa) a nie etycznym przesłaniem arystotelesowskiej *Retoryki* i akcentuje, że mówca ma zasadniczo wykazać w mowie, że taki charakter posiada. Zwraca też uwagę na moment wiarygodności, powodujący, że słuchacze wierzą mówcy, który przekonuje ich tak, by mu uwierzyli, zob. M. Maykowska, *Motywy moralności mówcy w praktyce i teorii retorycznej*, „Eos” LII/2 1963, s. 254-255; V. Buchheit, *Untersuchungen zur Theorie des Genos epideiktikon von Gorgias bis Aristoteles*, München 1960, s.129-130.

⁵ Arystotelesa definicja retoryki spotkała się z krytyką Kwintyliana, który przede wszystkim zarzucał jej sprowadzenie retoryki do sfery inventio (Marcus Fabius Quintilianus, *Institutio oratoria* II 15, 13, ed. L. Radermacher, vol. 1-2, Teubner Vlg., Lipsiae 1971). Sam Kwintilian w rozważaniach na temat istoty retoryki mocno podkreślał znaczenie aspektu etyczno- wychowawczego. Jego zdaniem retorem może być tylko człowiek uczciwy (*non posse oratorem esse nisi virum bonum*), a retoryka jako wiedza w zakresie rzetelnej wymowy musi mieć na względzie prawość myśli i mowy.

W tym kontekście należy podkreślić, iż perswazja *ethos* rozważana i rozwijana teoretycznie jest rozumiana jako narzędzie (sposób) uwierzytelniania sprawy. Postrzegana w takim aspekcie posiada charakter potencjalny, teoretycznie może być użyta do uzasadniania przeciwstawnych tez. Ta sama perswazja realizuje się w aspekcie czynnościowym. Cnota, zauważy Arystoteles, „to zdolność tworzenia i zachowania rzeczy dobrych oraz zdolność wyświadczenia licznych i wielkich dobrodziejstw względem wszystkiego i w każdej sytuacji”¹. Arystoteles używa tu terminu *dynamis* – zdolność, możność celem podkreślenia aktywnego aspektu cnoty ponieważ *dynamis* jest właśnie podstawą do wytworzenia trwałej dyspozycji². Choć samego terminu „cnota” używa się często w dość mylącym kontekście rzeczowym to koniecznie należy wskazać, iż cnota realizuje się i ujawnia w poszczególnym akcie ludzkim, w działaniu – zachowaniu się człowieka, przyporządkowanym do dobra. Cnoty to takie usprawnienia ludzkiego działania, które „istnieją jedynie jako konkretne ludzkie akty osobowe, odpowiednio zdeterminowane, a ich przedmiot, jako *hic et nunc* istniejące dobro, nie wykracza poza obręb tych aktów”³. Cnota realizuje się (aktualizuje) właśnie „osobowym akcie ludzkim”, w działaniu, a „poza nim nie istnieje ona w świecie realnym”⁴. Jej główne odczytanie musi dokonywać się w aspekcie czynnościowym, jakim jest postępowanie człowieka. A takim postępowaniem, zachowaniem jest mowa. W aspekcie czynnościowym zatem (a nie potencjalnym) ujawniają się też usprawnienia mówcy w trakcie wygłaszanej mowy.

3. Życzliwość (*eunoia*) to ujawniona w mowie zdolność mówcy do czynienia dobra i bezinteresownego dzielenia się dobrem ze słuchaczem. Z życzliwości czyli „spontanicznego świadczenia dobra i nieokazywania, że się je wyświadczyło”, powstaje przyjaźń⁵. Arystoteles analizuje czym jest przyjaźń, co oznacza słowo „lubić” oraz jakie usposobienie i czyny, charakteryzują przyjaciół oraz tych ludzi, których się lubi. U podstaw znajdujemy tu życzenie i czynienie dobra komuś, ze względu na niego samego, a nie ze względu na siebie. Arystoteles podkreśla, iż do istoty życzliwości należy niesienie pomocy o charakterze bezinteresownym człowiekowi będącemu w potrzebie⁶. Mówca może bezinteresownie podzielić się ze słuchaczem np. odpowiednią do potrzeby słuchacza radą, wiedzą (sposobem postrzegania i rozumienia problemu), czy swoim czasem. Według Arystotelesa może się zdarzyć, że mówca jest szlachetny i rozsądny, ale nieżyczliwy. Nieżyczliwy mówca to taki, który chociaż wie co jest najlepsze jednak nie dzieli się taką wiedzą ze słuchaczem, nie doradza tego⁷. Wiedza na temat życzliwości jako podstawy przyjaźni przydatna jest mówcy do budowania przesłanek, uwiarygodniających własną osobę, jak i oceny działań przedstawianych w mowie osób.

Arystoteles zauważa, że szczególnie ważna i ceniona jest życzliwość okazywana ludziom potrzebującym pomocy w trudnych dla siebie chwilach, ludziom znajdującym się w pilnej potrzebie, np. doświadczającym naturalnych pragnień, cierpień, a także potrzebującym rzeczy szczególnie trudnych do uzyskania. Na zasadzie przeciwstawności Arystoteles wskazuje, iż osoba nieżyczliwa to taka, która oddaje przysługę kierując się własnym interesem, czyni to przypadkowo lub z konieczności, czy na zasadzie rewanżu (zapłaty za coś)⁸. Takie rozważania pozwalają mówcy budować przesłanki uwiarygodniające własną osobę, jak i życzliwość i przyjazne uczucia słuchaczy dla przedstawianych postaci i wiążących się z nimi czynów.

Uwierzytelnianie sprawy za pomocą *logos*, *pathos* i *ethos* wyznacza sposób perswazji funkcjonującej w komunikacji retorycznej. Według Arystotelesa argumentację za pomocą postawy mówcy (*ethos*) odślaniają ukazane w mowie, pełniące perswazyjną rolę elementy takie jak: rozsądek, cnotliwość i życzliwość. Czynniki te pozwalają mówcy wynaleźć stosowne przesłanki czyli zbudować argumentację uwydatniającą wiarygodność własnej postawy oraz przywoływanych przez mówcę postaci.

Podstawową trudnością pojawiającą się w interpretacji *ethosu* u Arystotelesa jest nakładanie się rozważań dotyczących *ethosu* jako namysłu teoretycznego nad przekonywaniem za pomocą postawy moralnej mówcy czyli wykrywanie przesłanek dla takiej argumentacji oraz *ethosu* jako sposobu realizowania się mowy z użyciem tej formy perswazji. Można wyróżnić tu zatem aspekt potencjalny – *ethos* jako umiejętność (*dynamis*) czyli narzędzie do potencjalnego retorycznego użycia i aspekt aktualny – *ethos* jako realizowana mowa, konkretne, uwarunkowane czasem i miejscem przekonywanie przy pomocy postawy moralnej mówcy. Arystoteles podkreśla, że „retoryka łączy w sobie i dziedzinę wiedzy analitycznej i część polityki, dotyczącą zagadnień etycznych”....., przy tym w kolejnym zdaniu natychmiast zastrzega, że właściwa natura retoryki na tym polega, że retoryka jest umiejętnością praktyczną (dotyczącą form argumentowania, rozpoznawania tego, co służy

¹ *Retoryka* 1366 a 35 – 1366 b 5.

² Zob. przyp. tłum. nr 139 do I ks. *Retoryki*, w: Arystoteles, *Dzieła wszystkie*, t. 6., dz. cyt., s. 335.

³ M. A. Krapiec, *Człowiek w kulturze. Dzieła*, t. XIX, Lublin 1999., s. 147.

⁴ *Ibidem*, s. 147.

⁵ *Retoryka*, 1381 b 35.

⁶ *Retoryka* 1355a 20 –30. Arystoteles rozważa o życzliwość (*charis*) w księdze II, rozdział 7.

⁷ *Retoryka* 1377 b 10-15.

⁸ *Retoryka* 1385 b.

Rozdział trzeci. Światooglądni i teoretyko-poznawcze aspekty komunikacji, media i informacja

przekonywaniu), a nie nauką¹. Dodatkowo podkreśla, że retoryka jednak nie ma za zadanie przekonywania, ale odnajdywanie tego co przekonujące w każdym przypadku. Wyodrębniony na tle teoretycznego i narzędziowego charakteru retoryki aspekt potencjalny *ethosu* wskazuje mówcy różne drogi realizacji perswazji w odniesieniu do własnej osoby, uczy metod uzyskania wiarygodności u audytorium. Aspekt aktualny – a zatem konkretna realizacja, przekonywanie (uwierzytelnianie) za pomocą postawy moralnej – nieodłącznie jednak wiąże się z działaniem ludzkim, którego naturą, według Arystotelesa, jest przyporządkowanie do celu, jakim jest dobro.

Współczesny dyskurs społeczny, odbywający się głównie w przestrzeni medialnej, wydaje się potwierdzać myśl Arystotelesa o wyjątkowej sile uwiarygodniania podnoszonych spraw przy pomocy postawy moralnej. Bardzo często bowiem wprowadza się do dyskursu medialnego, a nawet i nieustannie powiela, schemat uwiarygodniania podnoszonych publicznie kwestii za pomocą strategicznie wykorzystywanej perswazji *ethos* - uwierzytelniania z użyciem siły oddziaływania poszczególnych charakterów zwanych autorytetami². Problem budowania oddziaływania postawy mówcy szczególnie uwidacznia się na tle funkcjonujących w dyskursie medialnym strategii kreowania wizerunku. Wydaje się jednak, postawa moralna funkcjonująca w strategiach perswazji związanych z niektórymi dziedzinami *public relations*, postrzegana jest odmiennie od przesłania treściowego płynącego z koncepcji *ethos* Arystotelesa. Wizerunek funkcjonuje niejako samodzielnie, jako produkt zabiegów marketingowych, nierzadko całkowicie wyalienowanych od rzeczywistej postawy mówcy. Odniesienie się do tych kwestii przekracza jednak już ramy rozważań zarysowanych w temacie artykułu.

Bibliografia:

1. Arystoteles, *Etyka nikomachejska*, tłum. D. Gromska, w: Arystoteles, *Dziela wszystkie*, t. 5., Warszawa 1996.
2. Arystoteles, *O cnotach i wadach*, tłum. L. Regner, w: Arystoteles, *Dziela wszystkie*, tom 6, Warszawa 2001.
3. Arystoteles, *Retoryka*, tłum. H. Podbielski, w: Arystoteles, *Dziela wszystkie*, tom 6, Warszawa 2001.
4. Buchheit V., *Untersuchungen zur Theorie des Genos epideiktikon von Gorgias bis Aristoteles*, München 1960.
5. Gillet M. S., *Kształtowanie charakteru*, Lublin 2001.
6. Grimaldi W. M. A., *Aristotle Rhetoric I. A Commentary*, New York 1980, s. 39-40.
7. Maykowska M., *Motywy moralności mówcy w praktyce i teorii retorycznej*, „Eos” LII/2 1963.
8. Krapiec M. A., *Człowiek w kulturze. Dzieła*, t. XIX, Lublin 1999.
9. Papadimitrion E., *Etische und psychologische Grundlagen der Aristotelischen Rhetorik*, Europäische Hochschulschriften, Reihe 20, Philosophie, Bd. 43, Frankfurt am Main 1979.
10. Quintilianus M. F., *Institutio oratoria*, ed. L. Radermacher, vol. 1-2, Teubner Vlg., Lipsiae 1971.
11. *Retoryka*, red. M. Skwara, Gdańsk 2008.
12. *Retoryka i krytyka retoryczna. Kompendium retoryczne*, red. W. Jost, W. Olmsted, (red. wydania polskiego J. Z. Lichański), Warszawa 2012.

Maria Joanna Gondek. Ethos as a form of the rhetoric persuasion, according to Aristotle. *A way of persuasion in a rhetoric communication is being characterized and defined by the rational arguments (logos), the emotional ones (pathos), and by those that refer to the moral attitude of the orator. According to Aristotle the argumentation with a help of the attitude of the orator is being made of the persuasive elements such as: good sense (phronesis), virtue (areté), and goodwill (eunoia). Thanks to them the orator finds the proper premises so he makes up the argumentation by stressing on the credibility of his own attitude or of the characters he is telling about.*

The basic difficulty that can show up as to the interpretation of the ethos by Aristotle is the overlapping of the potential aspect (ethos as a skill, i.e. dynamis) and the actual aspect (ethos as the actual and concrete persuasion with a help of the moral attitude of the orator). The realization of persuasion with a help of the moral attitude is being interrelated with a human activity the nature of which is — according to Aristotle — subordinated to the final, which is a good.

Keywords: persuasion, ethos, good sense, virtue, goodwill.