

Jaką rolę odgrywiają emocje w dialogach perswazyjnych? Czy łatwiej ulegamy argumentom, które wzbudzają w nas emocje? Czy używanie emocjonalnych słów w argumentacji politycznej pozwala mówcom na osiągnięcie lepszych skutków retorycznych niż poleganie tylko na argumentach? Celem niniejszego wniosku jest dostarczenie nowych sposobów rozumienia tego, w jaki sposób emocje wyrażane przez mówców w dialogach perswazyjnych wpływają na emocje odbiorców tych dialogów.

W klasycznym ujęciu Arystotelesa, argument oparty na patosie (czy argument patetyczny) czerpie swoją moc perswazyjną z odwoływania się do emocji słuchaczy. Patos, czyli stan emocjonalny słuchaczy, to jeden z trzech środków przekonywania, obok logosu (argumentów) oraz etosu (charakteru mówcy). Teoria argumentacji oraz studia nad wpływem charakteru mówcy rzuciły już nieco więcej światła na mechanizmy - odpowiednio - logosu i etosu. Celem prezentowanego projektu jest dostarczenie nowej wiedzy dotyczącej patosu, stworzenie ramy teoretycznej niezbędnej w nowoczesnej retoryce, ramy, która byłaby stosowalna także w retoryce obliczeniowej oraz dla sztucznej inteligencji. Model ten, który proponujemy nazwać *ComPathos*, czyli patos obliczeniowy (komputacyjny), pozwoli na lepsze zrozumienie struktury i jakości argumentów używanych w języku naturalnym. Planujemy zastosowanie metody "od danych do teorii", w której zbierane autentyczne przykłady argumentów będą podstawą dla rozwoju modelu, który będzie też sprawdzony w warunkach eksperymentalnych, aby przetestować faktyczny efekt retoryczny. Skupimy się na materiale pochodzącym z telewizyjnych debat przedwyborczych, takim jak poniższy przykład (1), zaczerpnięty z debaty przed polskimi wyborami parlamentarnymi. Autorem wypowiedzi jest Adrian Zandberg, przedstawiciel lewicowej partii "Razem":

- (1) *Adrian Zandberg*: Powinniśmy wyjść z węgla do 2035 roku. To nie jest wbrew pozorom kwestia ambicji tylko elementarnej **odpowiedzialności**, bo **kryzys** klimatyczny, **panie Bosak**, to nie jest ideologia to jest to co mówią nam praktycznie wszyscy zgodnie **naukowcy**: wpływ człowieka na klimat będzie oznaczać dla pokolenia naszych **dzieci** i dla pokolenia naszych **wnuków dramatyczne** problemy, będzie oznaczać nie tylko lato w którym będzie **susza**, nie tylko **wyższe** koszty żywności, nie tylko to, że w miastach **nie będzie wody**, nie tylko fale **gorąca** i to że dziesiątki tysięcy starszych osób będą **umierać**. To jest **zagrożenie** dla cywilizacji. (2019-10-08, TVN)

Możemy intuicyjnie uchwycić ładunek emocjonalny tego argumentu, jak również wprowadzaną przez niego równowagę między elementami pozytywnymi (słowa takie jak *dzieci*, *wnuki*), budującymi zaufanie (*naukowcy*), ale też wzbudzającymi strach (*dramatyczne*, *zagrożenie*, *umierać*). W proponowanym projekcie chcemy pokazać, jak używanie takiego języka emocjonalnego może być strategią retoryczną w debacie publicznej. Chcemy rozwinąć nasze rozumienie tego jak takie strategie działają i jaki mają wpływ, poprzez dokładne analizowanie *logosu*, *etosu* i *patosu* przedwyborczych debat telewizyjnych. W *Retoryce* (Księga I, 2) Arystoteles pisze: "Wiarygodność uzależnioną od nastawienia słuchaczy osiąga się wówczas, gdy mowa powoduje ich wzruszenie. Inne przecież wydajemy orzeczenia, gdy jesteśmy zasmuceni, niż kiedy się cieszymy, inne – nastawieni przyjaźnie niż usposobieni wrogo." Czerpiąc z tych klasycznych źródeł, w naszej pracy chcemy spojrzeć na *patos* jako emocje i stany doświadczane przez słuchaczy, a wywoływane przez określone słowa i struktury retoryczne obecne w wypowiedziach mówców. Proponujemy metody i model dla systematycznej obserwacji powiązań między argumentami i emocjami w tekstach perswazyjnych. Dzięki zastosowaniu nowoczesnych metod z zakresu retoryki i pragmatyki obliczeniowej możemy pokazać jak przykłady takie jak (1) mogą zostać dokładnie zrozumiane zarówno w jakościowej analizie przykładów, jak w automatycznej analizie na masową skalę.

Dla celów naszego przedsięwzięcia łączymy trzy metodologie, co jest odzwierciedlone w podziale na trzy obszary prac. Badania korpusowe w obszarze WP 1. (*work package 1*) pozwolą nam zebrać dane statystyczne dotyczące najczęściej występujących struktur argumentacyjnych i ruchów dialogowych powiązanych z *patosem*. W WP 2., technologie przetwarzania języka naturalnego (*NLP*, *natural language processing*, ze szczególnym uwzględnieniem automatycznego rozpoznawania emocji w tekście, pozwolą nam uchwycić emocje w mediach społecznościowych i stworzyć mapę *patosu* w reakcjach na debaty. Eksperymenty psycholingwistyczne w WP 3. dostarczą kontrolowanego środowiska, które pozwoli nam sprawdzić faktyczną efektywność *patosu* jako środka przekonywania. Planujemy połączyć te trzy metody w naszym badaniu, które jest pierwszą tak kompleksową próbą opisaną zarówno struktur jak i efektów retorycznych *patosu*.