

# Sztuka argumentacji

---



**24 MARCA 2009 R.**

**ADW. DR RAFAŁ MOREK**

**WYDZIAŁ PRAWA I ADMINISTRACJI  
UNIwersytetu warszawskiego**

# Wprowadzenie



**ZASADY OBOWIĄZUJĄCE NA ZAJĘCIACH  
PODSTAWOWE POJĘCIA  
RETORYKA KLASYCZNA I PRAKTYCZNA**

Co trzeba umieć  
w XXI wieku



Co to jest „argumentacja”?



# Co to jest „argumentacja”?



- „Spolonizowany wyraz łaciński **argument** jest słowem-kluczem sztuki przekonywania. Głównym bowiem założeniem retoryki jest sformułowanie tematu (problemu) i jego uzasadnienie, udowodnienie.”

- M. Korolko, Retoryka i erystyka dla prawników, Warszawa 2001, s. 41

# Co to jest „argumentacja”?



- Argumentacja to zespół czynności podejmowanych w celu **uzasadnienia** określonego **poglądu (tezy)**
  - Czynności mentalne
  - **Czynności werbalne (akty mowy)**
  - Inne czynności
- Z argumentacją spotykamy się na co dzień  
na każdym niemal kroku
- Każde użycie języka ma charakter argumentacyjny?  
(van Eemeren, Grootendorst i Hankemans, 1996)

# Co to jest „argumentacja”?



- „Kiedy wypowiadamy zdanie oznajmujące, to siłą rzeczy wyrażamy jakąś **tezę**. Gdy teza ta zostaje poddana w wątpliwość, musimy być w stanie **udowodnić** ją, czyli **uzasadnić**.”

(S. Toulmin, The uses of argument, Cambridge 1958, s. 97)

# Co to jest „argumentacja”?




- Zespół czynności podejmowanych w celu uzasadnienia określonego poglądu **... i przekonywania innych do swoich racji**
- Słuchacz najczęściej **ma już opinię** na temat przedmiotu argumentacji, zanim się jeszcze z nią zapozna. Zadaniem argumentującego jest zazwyczaj nie tyle wytworzenie u odbiorcy nowej postawy, ile raczej **zmiana postawy wcześniejszej**.



# Co to jest „argumentacja”?



Przekonanie odbiorcy o prawdziwości tezy  
będącej przedmiotem argumentacji:

- 
- (5.) Całkowite przekonanie o prawdziwości T
  - (4.) Przekonanie, że T jest prawdopodobnie prawdziwe
  - (3.) Brak opinii co do wartości logicznej
  - (2.) Przekonanie, że T jest prawdopodobnie fałszywe
  - (1.) Całkowite przekonanie o fałszywości T

„Teoria argumentacji to studium technik dyskursywnych,  
których celem jest **wywołanie lub wzmocnienie przeświadczenia  
o prawdziwości tez podawanych odbiorcy do wierzenia**”

(Perelman, Olberts-Tyteca, 1969)

# Co to jest „argumentacja”?



- **Trzy główne cele** argumentacji to:
  1. przekonywanie
  2. testowanie hipotez
  3. wyjaśnianie zjawisk

(Lambert i Ulrich, The nature of argument, New York 1980)

# Podstawowe pojęcia



- **Retoryka** to „sztuka mówienia do kogoś”
- **Dialektyka** to „sztuka dyskusowania”
- **Erystyka** to „sztuka prowadzenia sporów”

# Klasyczna retoryka



- Klasyczna retoryka składa się z pięciu działów:
  - 1) *inventio* – „wynalezienie tworzywa mowy”  
(kreatywnie przemyśleć **koncepcję wypowiedzi**)
  - 2) *dispositio* – „racjonalny układ materiału”  
(rzeczowo **uporządkować** żądania, tezy i argumenty)
  - 3) *elocutio* – „wysłowienie”  
(nadać odpowiednią „**szatę słowną**” i styl)
  - 4) *memoria* – „opanowanie **pamięciowe**”
  - 5) *pronuntiatio* - „**oprawa aktorska**”  
(wygłosić mowę z umiarem i polotem jednocześnie)

# „Retoryka praktyczna”



- **Sztuka mówienia**
- **Umiejętność publicznego zabierania głosu**
- **Sztuka przekonywania**

# „Retoryka praktyczna”



- „Retoryka istniała przez kilka tysięcy lat i bardzo jej było dobrze z tym, że nie miała twardych reguł. **Nie było takich reguł przemawiania – i dobrze – które by sprawiały, że oto stosowanie się do nich gwarantowało nam skuteczność.** Natomiast teraz psychologowie pracują nad wywieraniem wpływu na ludzi i zdaje się doszli już do wielu wniosków. Jesteśmy o krok od ustalenia, co może ludzi przekonać. Gdy to osiągniemy, to już nie będzie o czym mówić i będzie to dla świata prawdopodobnie bardzo smutne.”

• J. Bralczyk, Wymowa prawnicza, Warszawa 2002, s. 44

# „Retoryka praktyczna”



- „(...) Nie chcemy, by tak się stało, m.in. dlatego, że wtedy wszyscy staniemy się profesjonalistami. Mówię o tym dlatego, że bycie profesjonalistą w mówieniu w pewien sposób odbiera przynajmniej część wiarygodności tym, którzy mówią. Jeżeli dostrzegamy u kogoś, kto mówi, znacznie rozbudowaną świadomość sztuki mówienia, jesteśmy skłonni intuicyjnie dawać mniej ucha temu co mówi. Stąd też jedną z najstarszych zaleceń retoryki, czy też właściwie aforyzmów retorycznych, było:

- **Największą sztuką w sztuce mówienia  
jest...  
ukrycie tej sztuki”**

• J. Bralczyk, Wymowa prawnicza, Warszawa 2002, s. 44

# Taktyki argumentacyjne wg Arystotelesa





# Taktyki argumentacyjne wg Arystotelesa:



**1. Logos** – argumentacja rzeczowa  
(merytoryczna)

**2. Ethos** – podnoszenie  
wiarygodności  
nadawcy



**3. Pathos** – gra na nastrojach  
odbiorcy



Niemerytoryczne  
taktyki  
argumentacyjne

# Taktyki argumentacyjne wg Arystotelesa:



- „**Środki przekonywania** uzyskane za pośrednictwem mowy dzielą się na trzy rodzaje. Jedne z nich zależą od **charakteru mówcy** [tu właśnie mowa o kategorii *ethos*], inne – od **nastawienia, w jakie wprawia się słuchacza** [*pathos*], inne jeszcze od samej mowy ze względu na **rzeczywiste lub pozorne dowodzenie** [*logos*]”

Arystoteles, Retoryka. Poetyka, tłum. H. Podbielski, Warszawa 1988, s. 67



**„Rem tene, verba requentur...”**  
(Katon Starszy)

# Ćwiczenie



## Zadanie 1.

- Proszę przygotować tezę i argumenty oraz wygłosić krótką mowę na wybrany przez siebie temat, z wykorzystaniem elementów trzech taktyk argumentacyjnych: *logos*, *ethos* i *pathos*.

# Rys historyczny



# Starożytna Grecja



- **Teoretyczna refleksja nad sposobami argumentowania i przekonywania słuchaczy** ma swoje korzenie w starożytnej Grecji
- Jej rozwojowi sprzyjała specyficzna **struktura społeczna i ustrój polityczny**
  - Funkcje polityczne obsadzone w wyniku **wyborów**
  - W **sądach** obywatele osobiście bronili swoich praw
  - Demostenes



**Wygrywał ten, kto argumentował na swoją rzecz w sposób bardziej przekonujący**

# Starożytna Grecja

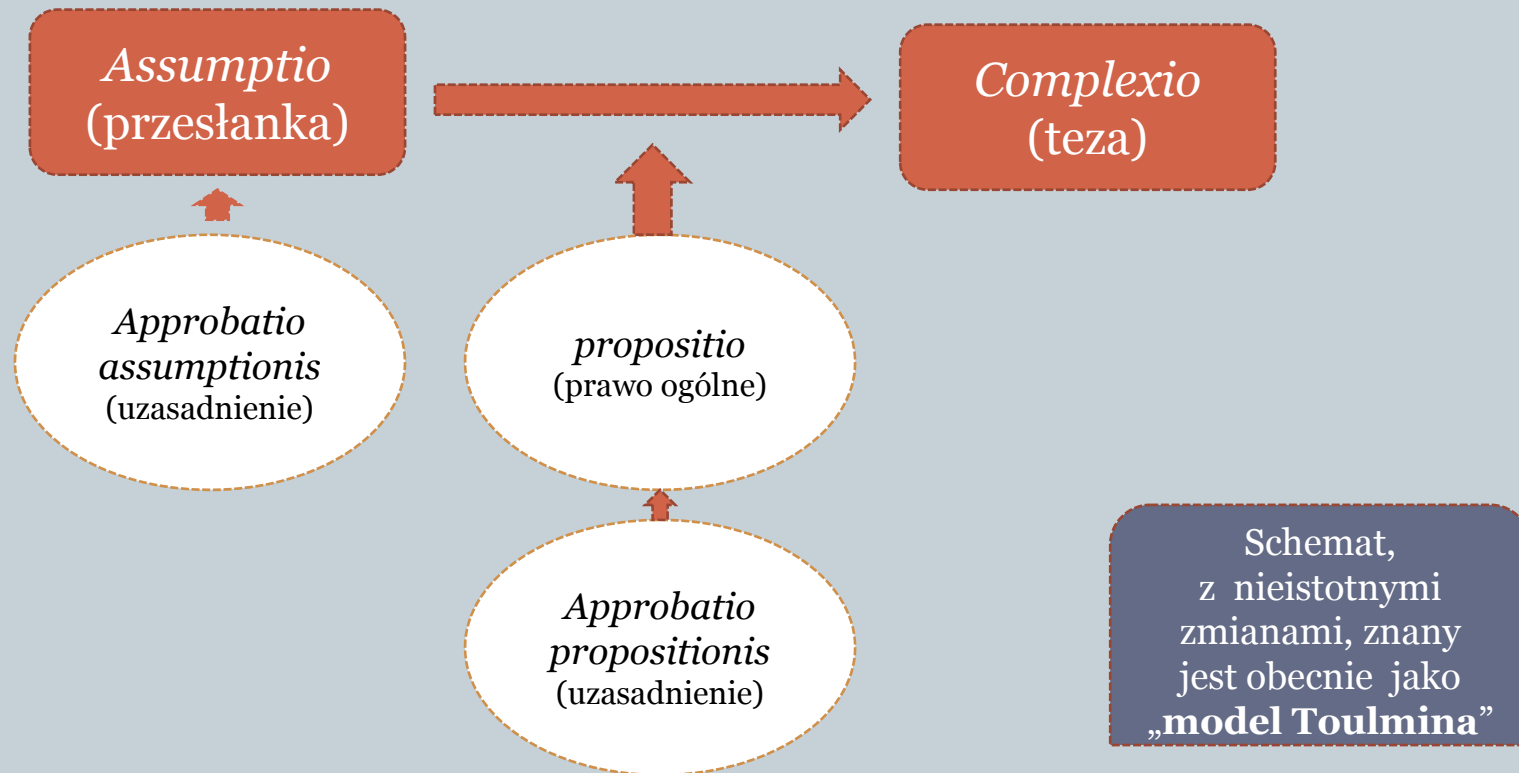


- Nowa grupa zawodowa:  
**nauczyciele** sztuki argumentacji
  - Wędrowni nauczyciele, nazywani za Protagorasem **sofistami**, co najmniej od początku V w. p.n.e. wprowadzali obywateli „w arkana sztuki przekonywania, od której mistrzowskiego opanowania zależało tak dalece powodzenie w życiu publicznym” (Fuller, 1996)
  - W 392 r. p.n.e. uczeń Sokratesa, Izokrates, założył w Atenach pierwszą stacjonarną szkołę, w której nauczano tego, co dziś obejmuje się zbiorczym terminem **perswazja**
  - Trzy dzieła **Arystotelesa**: *Retoryka*, *Topiki* i *O dowodach sofistycznych*

# Rzymianie



- Ogólny schemat argumentacji retorycznej Cyncerona





# Struktura argumentu



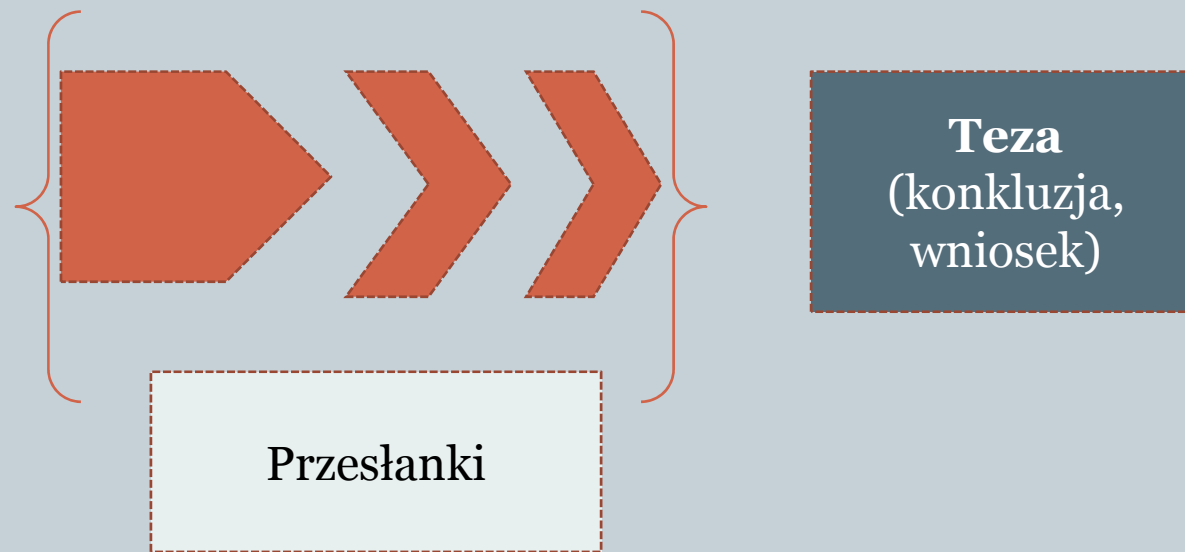
**1/ ARGUMENTY PROSTE, RÓWNOLEGŁE I  
SZEREGOWE**

**2/ SYLOGIZMY**

**3/ STRUKTURA ARGUMENTACJI  
WG TOULMINA**

**4/ ELEMENTY UKRYTE I DODANE  
W ARGUMENTACJI**

# Najprostszy schemat



*Twierdzenia  $P, Q, R, \dots$  zdaniem argumentującego prowadzą do konkluzji  $T$ .*

# Argumenty proste



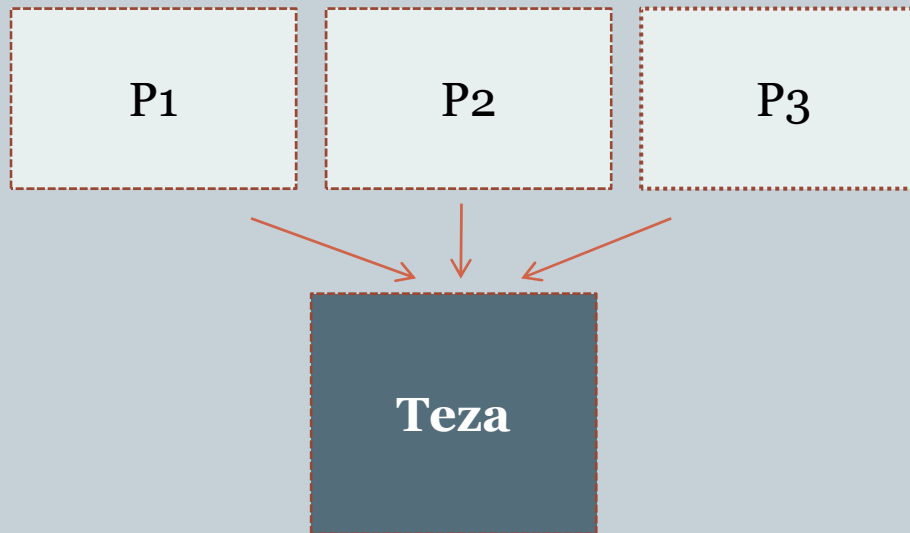
Przesłanka



**Teza**

Nadawca podaje tylko jeden sąd / twierdzenie jako przesłankę, która jego zdaniem dostatecznie wspiera tezę.

# Argumenty równoległe



W argumentacji równoległej każda przesłanka z osobna, niezależnie od pozostałych, w jakimś stopniu uzasadnia tezę.

**Przykład:  
Nowak  
i Kowalski**

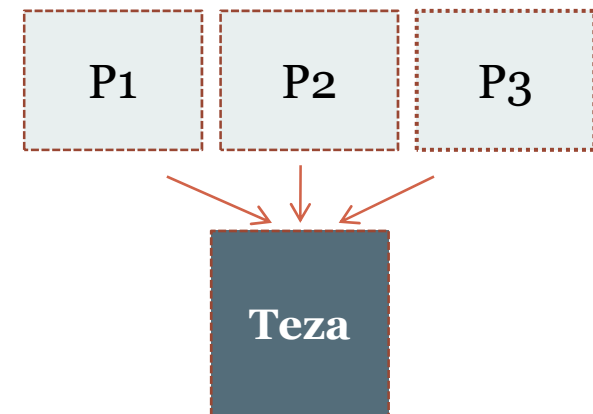


Teza = Nowak zarabia więcej od Kowalskiego

P<sub>1</sub> = Nowak jest lepiej wykształcony od Kowalskiego

P<sub>2</sub> = Nowak ubiera się lepiej od Kowalskiego

P<sub>3</sub> = Nowak jeździ droższym samochodem od Kowalskiego

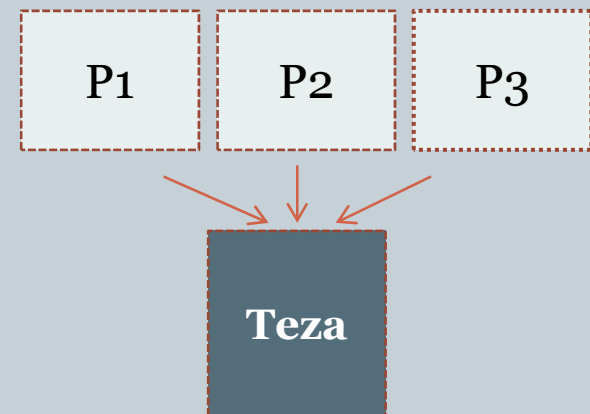


# Argumenty równoległe

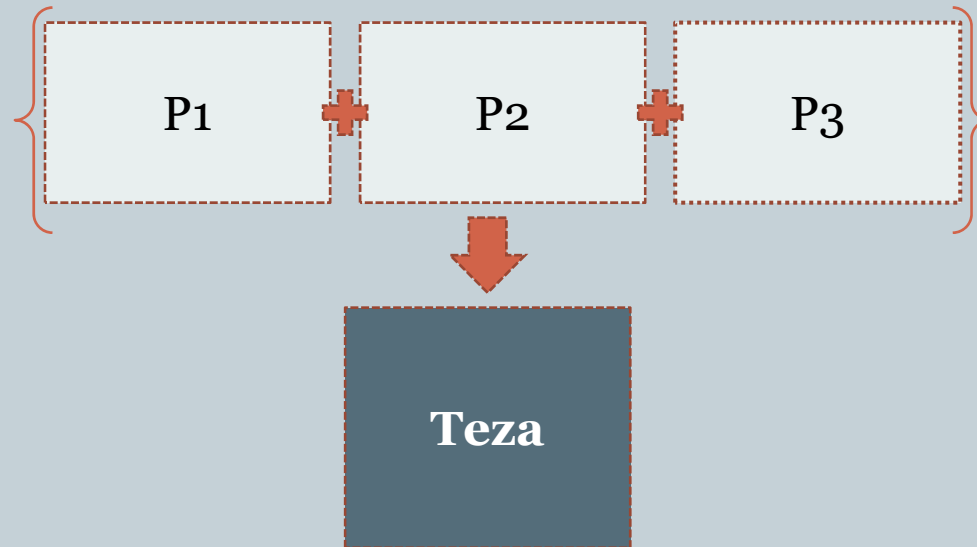


- W praktyce *efektywna* lub przynajmniej *efektowna* strategia argumentacyjna:
- „Jeżeli kilka różnych argumentów prowadzi do tej samej konkluzji (...), to zwiększa to jej wiarygodność, gdyż szansa, że do takiej konkluzji prowadzi wiele całkowicie błędnych rozumowań, jest bardzo mała.”

(Perelman, Olberts-Tyteca, 1969)

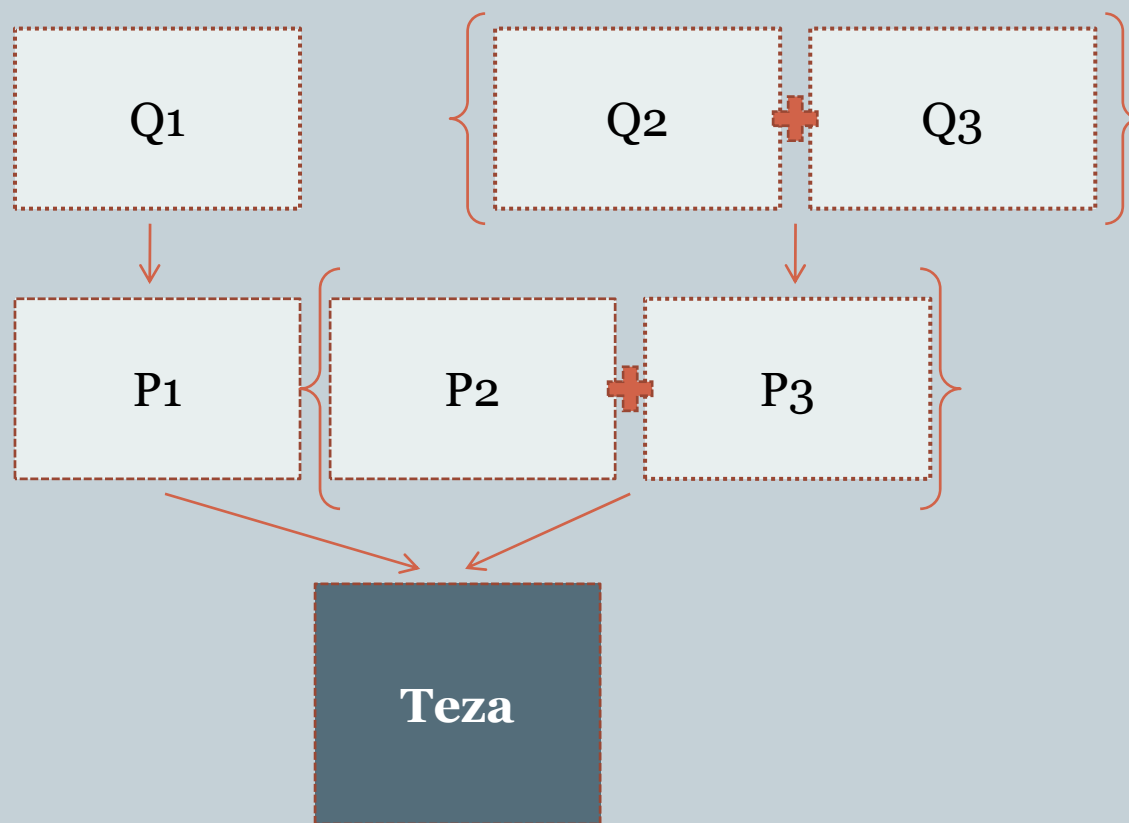


# Argumenty szeregowe



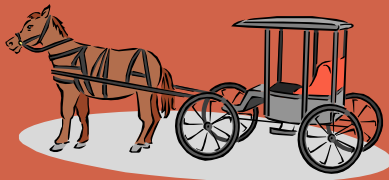
W argumentacji szeregowej żadna z przesłanek, wzięta z osobna, nie dowodzi tezy nie zależnie od pozostałych przesłanek.

# Argumentacja złożona





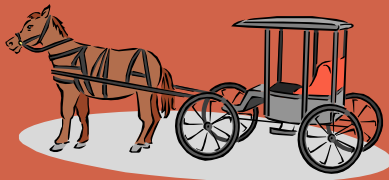
**Przykład:  
Holmes bada  
sprawę  
kradzieży  
konia**



Holmes bada sprawę kradzieży konia. Złodziej wyprowadził go nocą ze stajni, w której prócz koni nocowało też kilku zajmujących się nimi chłopców stajennych.

„Zwróciłem uwagę, że pies był spokojny owego wieczoru (...) Chociaż wyprowadzono konia, pies nie szczekał, gdyż inaczej obudziliby się chłopcy [stajenni]. Jasne, że nocny gość był kimś, kogo pies znał dobrze.”

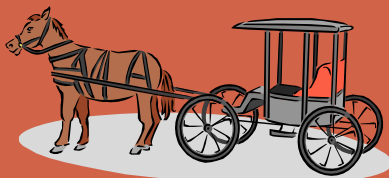
**Przykład:  
Holmes bada  
sprawę  
kradzieży  
konia**



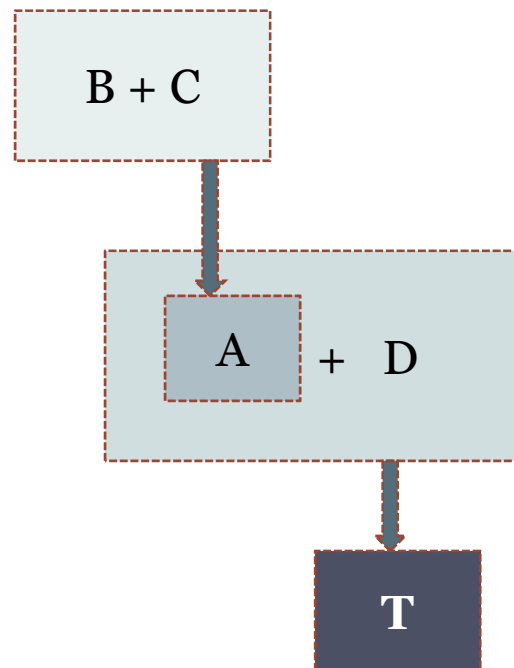
„Zwróciłem uwagę, że pies był spokojny owego wieczoru (...) Chociaż wyprowadzono konia, pies nie szczekał, gdyż inaczej obudziliby się chłopcy [stajenni]. Jasne, że nocny gość był kimś, kogo pies znał dobrze.”

- A. Pies nie szczekał.
- B. Gdyby pies szczekał, to obudziliby się chłopcy.
- C. Chłopcy się nie obudzili (przesłanka ukryta).
- D. Gdyby pies nie znał złodzieja, toby szczekał (przesłanka ukryta).
- T. Pies znał złodzieja

Przykład:  
Holmes bada  
sprawę  
kradzieży  
konia



- A. Pies nie szczekał.
- B. Gdyby pies szczekał, to obudziliby się chłopcy.
- C. Chłopcy się nie obudzili (przesłanka ukryta).
- D. Gdyby pies nie znał złodzieja, toby szczekał (przesłanka ukryta).
- T. Pies znał złodzieja



**Przykład:  
Holmes w  
sprawie fajki**



[Holmes:] Nasz gość musiał być bardzo zdenerwowany, skoro zapomniał swojej ulubionej fajki.  
[Watson:] Skąd wiesz, że ją lubi?  
[Holmes:] Taka fajka kosztuje 7 szylingów. Tę jak widzisz reperowano dwa razy: raz cybuszek, a raz przy główce. Za każdym razem zakładano srebrną obrączkę, co musiało kosztować więcej niż nowa fajka. A zatem ten gość musi bardzo cenić sobie swą fajkę, jeśli ją reperuje za drogie pieniądze, zamiast kupić nową.”

## Przykład: Holmes w sprawie fajki

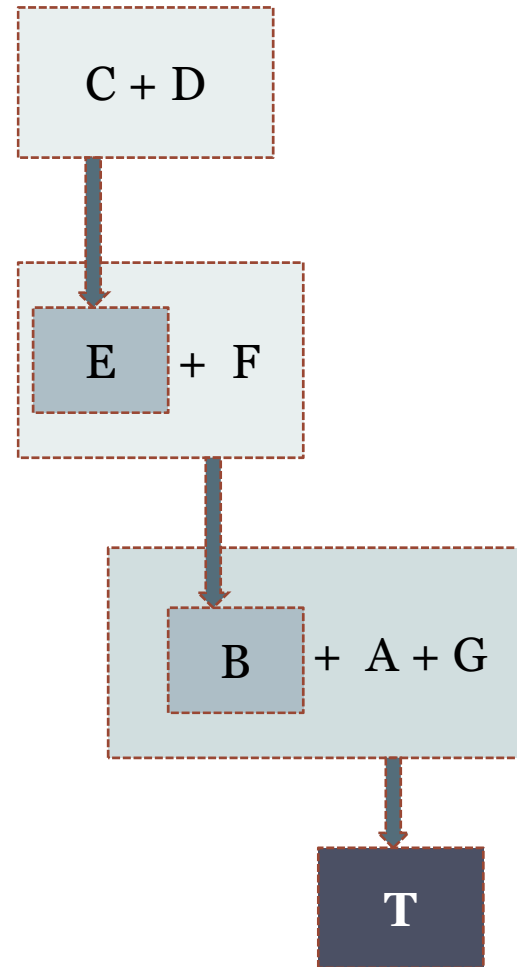


„Nasz gość musiał być bardzo zdenerwowany, skoro zapomniał swojej ulubionej fajki. Taka fajka kosztuje 7 szylingów. Tę (...) reperowano dwa razy (...). Za każdym razem zakładano srebrną obrączkę, co musiało kosztować więcej niż nowa fajka. Zatem ten gość musi bardzo cenić sobie swą fajkę, jeśli ją reperuje za drogie pieniądze, zamiast kupić nową.”

- A. Gość zapomniał fajki X
- B. Gość lubił fajkę X
- C. Do naprawy fajki dwukrot. użyto srebrnej obrączki
- D. Naprawa z użyciem srebrnej obrączki kosztuje więcej niż nowa fajka
- E. Naprawa fajki X kosztowała gościa więcej niż kosztuje nowa fajka
- F. Jeśli naprawa fajki X kosztowała gościa więcej niż nowa fajka, to gość musiał fajkę lubić (p. ukryta)
- G. Skoro gość zapomniał fajki X, którą lubił, to był bardzo zdenerwowany
- T. Gość był bardzo zdenerwowany**

- A. Gość zapomniał fajki X
- B. Gość lubił fajkę X
- C. Do naprawy fajki dwukrotnie użyto srebrnej obrączki
- D. Naprawa z użyciem srebrnej obrączki kosztuje więcej niż nowa fajka
- E. Naprawa fajki X kosztowała gościa więcej niż kosztuje nowa fajka
- F. Jeśli naprawa fajki X kosztowała gościa więcej niż nowa fajka, to gość musiał fajkę lubić (p. ukryta)
- G. Skoro gość zapomniał fajki X, którą lubił, to był bardzo zdenerwowany

**T. Gość był bardzo zdenerwowany**



# Typowy syllogizm starożytnych

*Sokrates jest człowiekiem*



*Wszyscy ludzie są śmiertelni*



---

Zatem:  
*Sokrates jest śmiertelny*

- przesłanka mniejsza

- przesłanka większa

- konkluzja



# Sylogizm: przykład „współczesny”

*Oskarżony Z. wiedział,  
że ofiara została uduszona  
struną od wiolonczeli*

*O tym, w jaki sposób  
zginęła ofiara,  
mógł wiedzieć tylko sprawca*

---

*Zatem:  
Z. to sprawca*

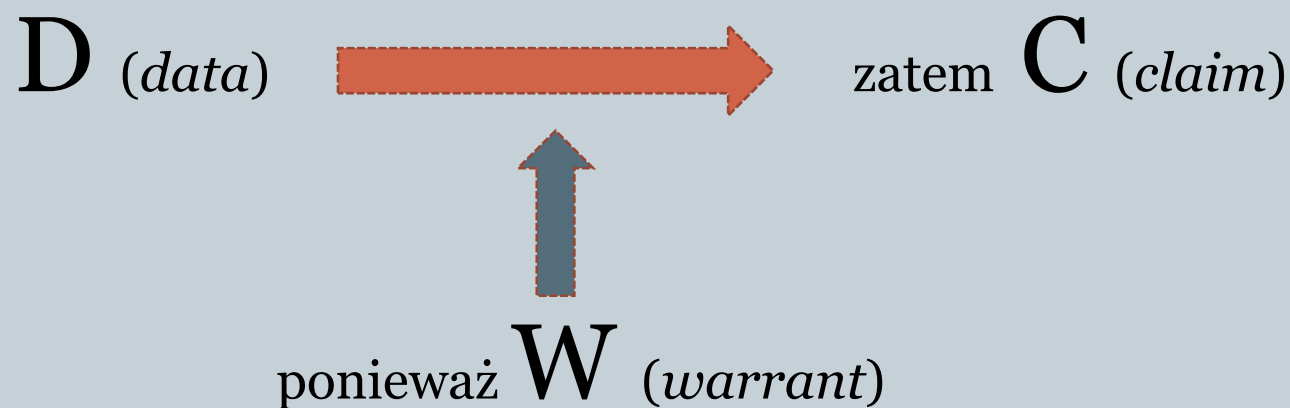
- przesłanka mniejsza

- przesłanka większa

- konkluzja



# Podstawowa struktura argumentacji wg Toulmina

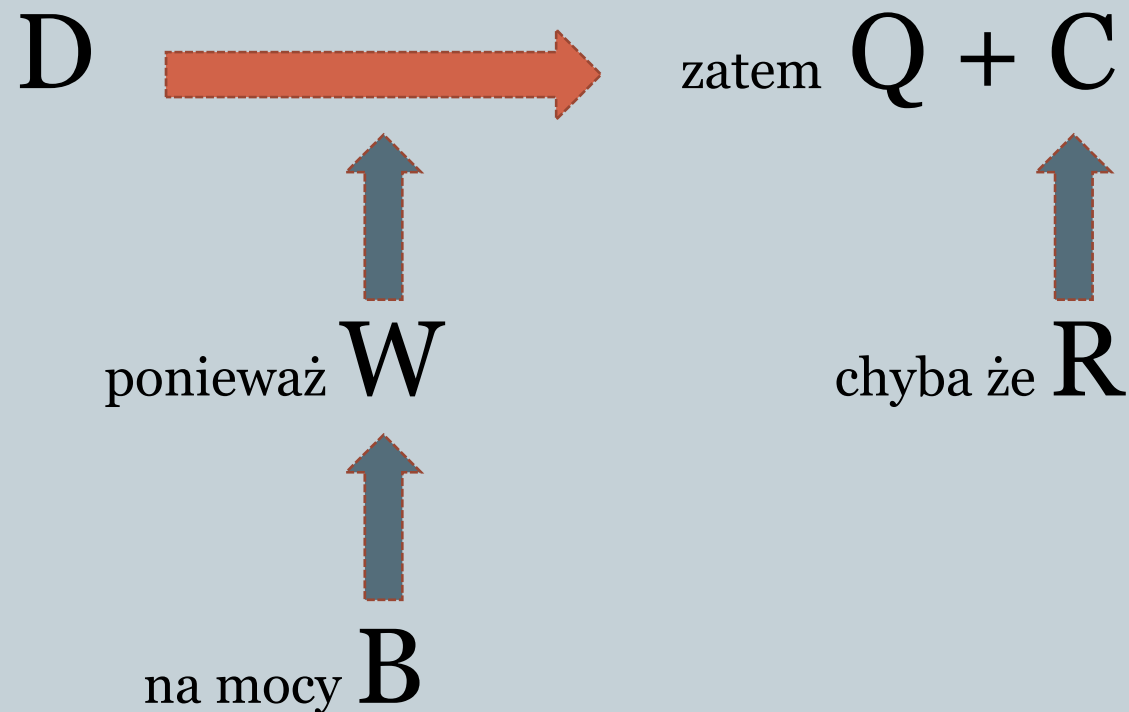


D – fakt/dane (przesłanka)

C – teza (konkluzja)

W – prawo ogólne, za pomocą którego uzasadniamy,  
że przejście od D do C jest racjonalne

# Ogólna forma argumentu wg Toulmina



Q – *modal qualifier* / wyrażenie modalne

R – *rebuttal* / wyjątek

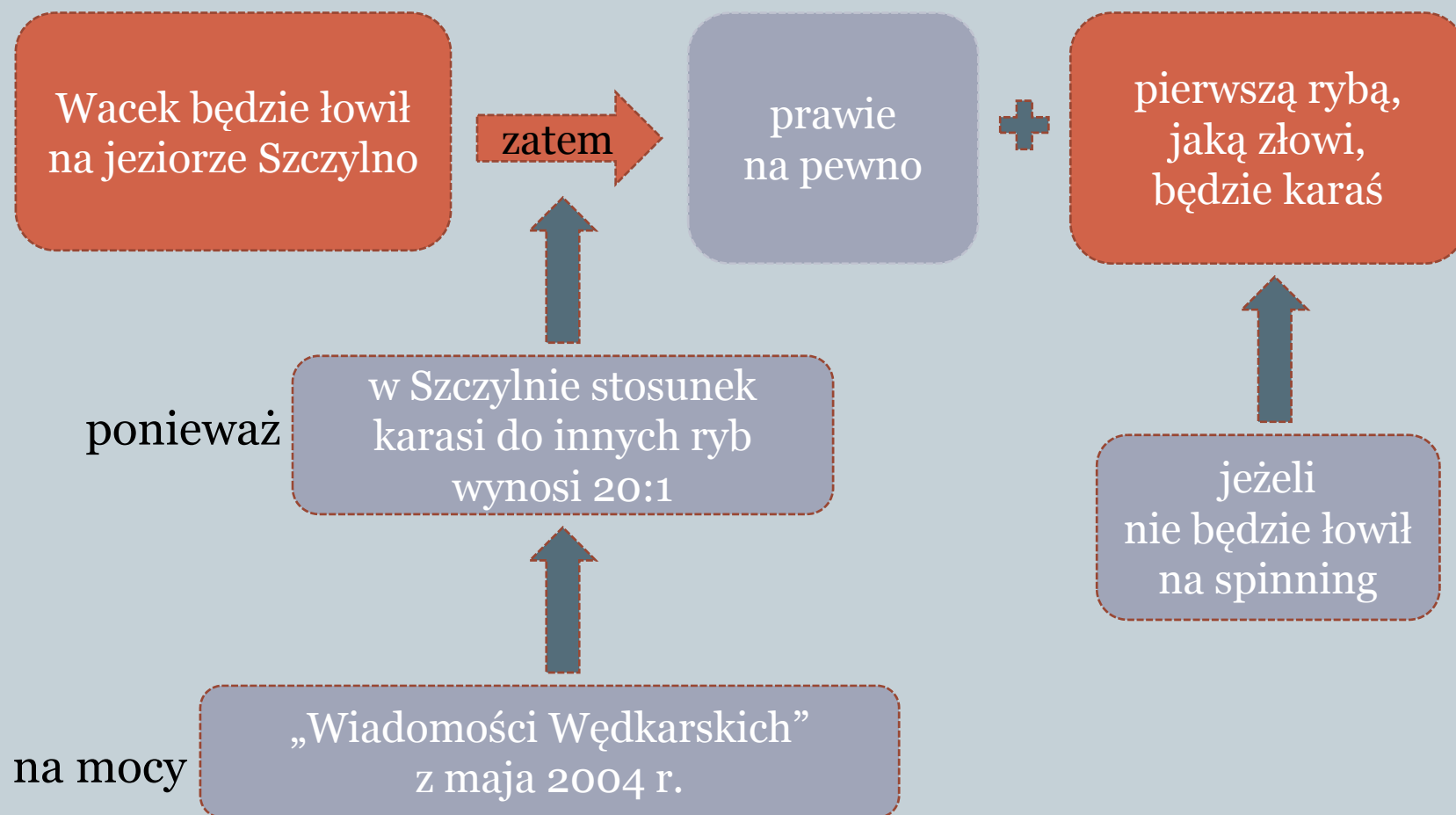
B – *backing* / baza teoretyczna

Przykład:  
Wacek  
idzie na ryby



„Według mnie pierwszą rybą, jaką dziś złapie Wacek, będzie karaś, bo Wacek wybiera się wędkować na jeziorze Szczyłno, w którym – według danych opublikowanych w „Wiadomościach Wędkarskich” z maja 2004 r. – stosunek karasi do innych ryb wynosi 20:1; no, chyba że Wacek będzie łowił na spinning, wtedy karasia nie złapie.”

# „Wacek idzie na ryby” wg Toulmina



# Elementy ukryte i dodane w argumentacji



- Nie zawsze elementy wypowiedzi argumentacyjnych przybierają formę **zdań oznajmujących**; nie zawsze też odnajdujemy w nich **charakterystyczne sformułowania**, takie jak: *z tego wnosimy, że; zatem; skoro; ponieważ; albowiem*
- Trudności interpretacyjne mogą też wynikać z tego, że **wtrącone** zostają różne frazy (dygresje, ozdobniki, powtórzenia, itd.) nie należące do argumentacji

**Przykład:  
Cezar**



Caesar

*Cezar był tyranem*



*Wszyscy tyrani zasługują  
na śmierć*



*Cezar zasłużył na śmierć*

**Przykład:  
Cezar**



*Caesar*

„Czyż Cezar nie był tyranem  
i czyż nie zasłużył na śmierć,  
jak na śmierć zasługują wszyscy  
tyrani?”

**Przykład:  
Cezar**



*Caesar*

„Cezar zasłużył na śmierć,  
gdyż wszyscy tyrani zasłużyli na  
śmierć.”

„Cezar był tyranem,  
a więc zasłużył na śmierć.”

„Cezar był tyranem,  
a przecież tyrani zasługują na  
śmierć.”



**Przykład:  
Cezar**



*Caesar*

„Cezar był tyranem. Józek, odłóż na chwilę tę butelkę, bo chcę powiedzieć coś ważnego. Otóż wszyscy tyrani zasłużyli na śmierć. Zdzichu, odczep się od Zochy i spróbuj się na chwilę skupić. Czy wobec tego nie sądzicie, że Cezar zasłużył na śmierć? Dobra, Józek, teraz możesz polać. Coś mi się jednak zdaje, że nie całkiem to załapaliście, więc może powtórzę wszystko od początku...”

(M. Tokarz, Perswazja, Manipulacja, Gdańsk 2006)

# Ćwiczenie



## Zadanie 2.

- Proszę przygotować własny sylogizm zbudowany według np. według najprostszego modelu:

przesłanka mniejsza

przesłanka większa

konkluzja



# Ocena argumentu



- 1/ LOGIKA FORMALNA**
- 2/ LOGIKA NIEFORMALNA  
(TEORIA KRYTYCZNEGO MYŚLENIA)**
- 3/ OCENA ARGUMENTU WG KRYTERIUM  
FORMALNEGO, PRAKTYCZNEGO I  
EKONOMICZNEGO**

# Logika formalna



- Wymaga, aby wszystkie wnioskowania dawały się sprowadzić do idealnej formy („logicznego ideału argumentacji”), w tym sensie, że **każdy, kto wnioskowanie zrozumie, musi się zgodzić z jego konkluzją.**
- Twierdzenia **matematyczne**, niektóre twierdzenia teologiczne; gorzej z zastosowaniem w dziedzinie nauk społecznych i humanistycznych.

# Logika nieformalna



- „Logika formalna dostarcza nam idealnego wzorca, do którego do którego może warto i dążyć, lecz który z pewnością nie zostanie osiągnięty w argumentacjach prowadzonych na **potrzeby dnia codziennego**”

(M. Tokarz, Argumentacja..., s. 123)

- „Dzisiejsi studenci domagają się mariażu teorii i praktyki. To dlatego tak wielu z nich ocenia kursy logiki jako nieadekwatne do ich potrzeb”

 **Logika nieformalna /  
teoria krytycznego myślenia** (*critical thinking*)

# Ocena argumentu – kryterium formalne



Według **kryterium formalnego**

argumentacja jest poprawna, gdy:

1. wszystkie użyte w niej **przesłanki** są **prawdziwe**



2. dowodzona **teza wynika** z tych przesłanek

# Ocena argumentu – kryterium praktyczne



## Według **kryterium praktycznego**

argumentacja jest (praktycznie) poprawna, gdy:

1. wszystkie użyte w niej **przesłanki** są **akceptowalne**
2. dowodzona **teza znajduje** w tych przesłankach **dostateczne uzasadnienie**



**Przykład:  
Autobus  
linii 805**



„Autobusy linii 805 w soboty prawie zawsze się spóźniają, a dziś jest sobota. Zatem osiemsetpiątka na pewno się spóźni.”



Przykład:  
Autobus  
linii 805



Wniosek jest „**dostatecznie uzasadniony**” wg kryterium **praktycznego**, chociaż nie spełnia formalnych warunków poprawności, ponieważ z tego, że autobus spóźnia się prawie zawsze, **nie wynika w sposób logicznie konieczny**, że spóźni się na pewno tym razem.



**Przykład:  
Pusty wieszak  
Watsona**



Holmes do doktora Watsona:  
**„Widzę, że nie masz teraz  
gości. Twój pusty wieszak mi  
to zdradził.”**

*Przesłanka ukryta:* Gdyby Watson  
miał gościa, jakiś płaszcz wisiałby  
na wieszaku.”

*Przesłanka ukryta dalsza:* Przy  
panującej pogodzie ludzie chodzą  
w płaszczach, a odwiedzając kogoś,  
zostawiają je na wieszakach.

## Ocena argumentu – kryterium ekonomiczne



- Poprawna argumentacja jest ***nieekonomiczna***, jeżeli użyto w niej **takiej przesłanki, której usunięcie nie wywołałoby najmniejszej nawet zmiany w stopniu uzasadnienia konkluzji.**
- Poprawna argumentacja jest ***ekonomiczna***, gdy wszystkie użyte w niej przesłanki są niezbędne do uzasadnienia konkluzji z danym stopniem pewności.

# Obliczanie stopnia akceptowalności tezy



- Zadaniem argumentacji jest uczynienie uzasadnianej tezy **bardziej wiarygodną**
- Oceniając trafność argumentacji należy oszacować stopień akceptowalności wszystkich użytych przesłanek i siłę wszystkich zastosowanych inferencji
- **Żadna argumentacja nie może być silniejsza od swojego najslabszego ogniwa**
  - Jeden „słaby” (w ocenie odbiorcy) argument deprecjonuje wszystkie mocne!

# Porządkowanie argumentacji



- Tezy, argumenty i żądania mogą być uporządkowane w różny sposób. Modelowo można wyróżnić dwie biegunowo różne taktyki:
- Tzw. *foot-in-the-door* („**stopa w drzwi**”)
- Tzw. *door-in-the-face* („**drzwiami w twarz**”)

# Porządkowanie argumentacji



- 1) porządek „**wstępujący**”
- 2) porządek „**zstępujący**”
- 3) porządek **liniowy**
- 4) „szyk **nestoriański**”

# Porządek „wstępujący”



## Zalety

- Wykorzystanie zasady **konsekwencji i zaangażowania**
- Możliwość **stopniowego zwiększania napięcia emocjonalnego** odbiorcy
- Użycie argumentu najmocniejszego na końcu daje **efekt zapamiętania**
- Odbiorca nie ma **czasu** na przemyślenie kontrargumentów

## Wady

- **Słabnąca koncentracja w czasie** – w momencie przedstawiania argumentu najsilniejszego interlokutor nie będzie już skoncentrowany, może go nie zrozumieć albo nawet przegapić!

# Porządek „zstępujący”



## Zalety

- **Możliwość wykorzystania skupienia i koncentracji odbiorcy na początku wystąpienia**, które są w tym momencie – jak wynika z badań – największe
- **Rośnie szansa na „dotarcie” do odbiorcy**
- **Dobra strategia, gdy czas wypowiedzi jest ograniczony lub nieznany**

## Wady

- **Podarowanie przeciwnikowi czasu** na zebranie myśli i przygotowanie polemiki



# Porządek liniowy



## Zalety

- **Wykluczenie słabych ogniów łańcucha**
- Ścisłe realizowanie **zasady ekonomii komunikatu** (skracać, gdzie możliwe; mów tyle, ile trzeba)

## Wady

- **Pułapka zbyt ścisłej selekcji:** argument pominięty mógłby być najsilniejszym, gdyby został użyty

# Szyk nestoriański



**Zalety**

- ?

**Wady**

- ?

# Ćwiczenie



## Zadanie 3.

- Uporządkuj wcześniej przygotowane argumenty według jednego z zaproponowanych systemów

# „Błędy” w argumentacji



# Sofizmaty



- **Sofizmat** (paralogizm, ang. *fallacy*) :
- „uchodzi za dowód, ale dowodem nie jest”  
(Arystoteles, O dowodach sofistycznych, 1990, s. 476)
  - Ludzie nieznający sofizmatów mogą zostać łatwo wyprowadzeni w pole przez tych, którzy stosują chwyt sofistyczne, tak samo jak „ci, którzy nie są wprawni w rachowaniu kamyczkami, mogą być oszukani przez biegłych”
- argument, który wygląda na poprawny,  
ale poprawny nie jest

# Sofizmaty: próby typologii



- Arystoteles dzielił sofizmaty na 13 rodzajów
- Żadna z prób sklasyfikowania błędów w argumentacji nie przyniosła w pełni satysfakcjonujących rezultatów
- Większość „typowych” sofizmatów może w pewnych okolicznościach stanowić argument poprawny
- Nie jesteśmy w stanie szczegółowe z góry określić, na czym polega dobra, a na czym zła, argumentacja

# Błąd generalizacji (pochopnego uogólnienia)



- Nieuzasadnione rozciągnięcie konkluzji poza obszar wynikający z przesłanek
- Niekiedy karykaturalnym przykładem są „**indukcje przyrodnicze z jednego przypadku**”
- Wadliwa generalizacja może wynikać z oparcia się na **zbyt małej lub niereprezentatywnego** próbce
- Mamy tendencje do wyprowadzania pochopnych wniosków z tych przypadków, które akurat pamiętamy, a także z przesądów i stereotypów



## Przykład: błąd pochopnego uogólnienia

- „Kazik znów mnie zdradził – sama widzisz, że wszyscy **faceci** to świnie.”





# Brak związku logicznego



- Brak związku logicznego to błąd formalny, który w tradycji logicznej nazywa się ***non sequitur*** (**nie wynika**)

Przykład: błąd  
*non sequitur*



- „Społeczeństwo spartańskie, które tak dbało o czystość fizyczną swojego narodu, że posuwało się do eliminacji ludzi nieużytecznych w społeczeństwie, było jedynym w starożytnej Grecji, które nie pozostawiło po sobie żadnego świadectwa kulturowego.”

(Rzeczpospolita, 30 XI 2000 r.)

Przykład: błąd  
*non sequitur*



- *Fałszywa przesłanka*: nie jest prawdą, że Spartiaci nie pozostawili po sobie żadnego dorobku kulturowego
- *Brak związku logicznego* między „eliminacją ludzi nieużytecznych” a istnieniem „świadcstw kulturowych”.
  - Hołdujące bez porównania okrutniejszym rytuałom ludy Ameryki Płd. pozostawiły po sobie świadectwa kulturowego, które do dziś są podziwiane

## Błąd równi pochyłej



- Błąd równi pochyłej dotyczy takich rozumowań, w których dowodzi się, że **uczynienie pierwszego kroku K1** (lub dopuszczenie do stanu rzeczy K1) zaowocuje koniecznością wykonania drugiego kroku K2 (pojawienia się stanu K2), to z kolei zmusi nas do kroku K3 i następnych, **prowadzących w końcu do skutków, które są bez wątpienia nieakceptowalne**, nieetyczne, itd.
- Istotnie takiego łańcucha ma dowodzić, że ewentualne podjęcie decyzji K1 byłoby błędem.

## Przykład: błąd równi pochyłej



- „**Gdybyśmy dopuścili eutanazję w jakiejkolwiek postaci**, nawet gdyby początkowo była to sprawa „dobrowolnej decyzji” osób starych i „nieuleczalnie chorych”, stawałaby się ona coraz łatwiejsza. Niebawem zaczęto by ją stosować dla zaoszczędzenia drogich leków i stopniowo stałaby się sposobem eliminacji inwalidów i umysłowo chorych. Ostatecznie stworzylibyśmy narzędzie, które byłoby używane tak, **jak w systemie nazistowskim** – dla eliminacji osób uznanych za wrogów państwa, np. dysydentów politycznych.”

## Przykład: błąd równi pochyłej



- „**Plaga przestępczości nie bierze się znikąd.** Mówiąc w największym skrócie, [bierze się ona] z rozpanoszenia ideologii **liberalizmu**, słusznie określanego nowym totalitaryzmem. Jeśli w myśl liberalizmu jedna religia jest tak samo dobra jak druga, to również równoprawne są wszelkie systemy wartości, a co za tym idzie wszystkie poglądy i zachowania. I tak dochodzimy do **zatarcia granicy między dobrem a złem**”

(Nasz Dziennik, 10 XI 2000)

# Argument z autorytetu



- Argumentujący zamiast podać własne uzasadnienie dla (wątpliwej) przesłanki, **wskazuje jakąś osobę, grupę osób, publikację**, itp., zgodnie z opinią której przesłanka ta jest prawdziwa
- Takie postępowanie jest **racjonalne** wtedy gdy:
  1. Źródło zostaje wyraźnie wskazane
  2. Nie dotyczy go konflikt interesów, itp.
  3. Jest autorytetem w tej właśnie dziedzinie
  4. Wśród autorytetów w danej dziedzinie panuje zgodność

**Przykład:  
Argument z  
autorytetu**



- „W latach trzydziestych parokrotny minister sprawiedliwości profesor Wacław Makowski sformułował głośną wówczas zasadę: „najlepszą polityką kryminalną jest dobra polityka społeczna” (...) Jak tu nie wierzyć komuś, kogo zaufaniem obdarzał i premier Władysław Sikorski, i Józef Piłsudski”

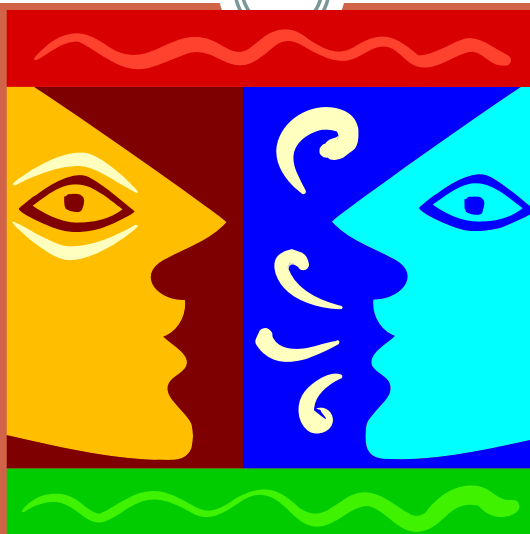
(Rzeczpospolita, 18 VI 2001)



# Niejasność i wieloznaczność




- Źródłem **wieloznaczności** może być homonimia albo usterka – świadoma lub nieświadoma.
  - np. „Zatrzymany ciężko pobił bufetową, z którą miał dwoje dzieci przy pomocy trzonka od siekiery”
- Wyrażenie jest **niejasne lub nieostre**, gdy brak precyzyjnego kryterium, aby rozstrzygnąć wątpliwości, do jakich wypadków dane wyrażenie się stosuje
  - np. „Po zastosowaniu tego środka puszystość włosów wzrośnie o 73%”;  
„Wszechświat jest w swej najgłębszej istocie oceanem chaosu.”



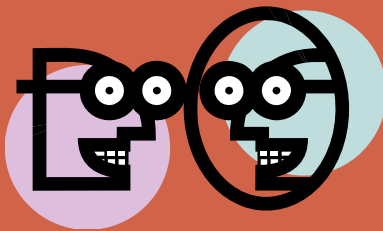
„Zbędna precyzja to cecha pedanta (...)  
W rzeczywistości przesadna dokładność  
może stanowić przeszkodę w prawidłowej  
argumentacji. Niezbędny stopień precyzji  
zależy od kontekstu.”



„Niedokładność sformułowań jest nieunikniona, ponieważ ta skromna liczba słów, jakimi dysponujemy, musi nam wystarczyć do opisu nieskończenie wielu zmieniających się z ogromną prędkością, niemożliwych do przewidzenia sytuacji.”



**Przykład: Błąd  
„wielo-  
znaczności**



- „Żaden człowiek nie będzie sam sobie świadomie szkodził. Jeśli więc wie, co jest dla niego dobre, zawsze wybierze dobro. Mędrzec wie, co jest dobre, a co złe, mając więc do wyboru dobro i zło, potrafi jedno od drugiego odróżnić i dlatego zawsze wybierze dobro. Mędrzec jest więc zawsze człowiekiem dobrym.”

# Błędne koło



- W znaczeniu tradycyjnym **błędne koło w definicji** polega na powtórzeniu terminu definiowanego w tym członie definicji, która ten termin ma wyjaśniać.
- W rozumowaniu błędne koło pojawia się wtedy, gdy **konkluzja** lub wypowiedź logicznie równoważna konkluzji zostaje użyta **jako jedna z przesłanek**

**Przykład:  
Błędne koło**



- „Stwórca musi istnieć, bo gdyby nie istniał, kto stworzyłby świat.”
- „Przyznanie każdemu człowiekowi nieograniczonej wolności słowa jest w ostatecznym rozrachunku zawsze korzystne dla państwa; albowiem interesowi społecznemu w najwyższym stopniu służy to, aby prawa poszczególnych jednostek do swobodnego wyrażania uczuć nie były niczym ograniczane.”

# Styl wypowiedzi



# Zasady dotyczące stylu wypowiedzi



- Sformułowane w czasach starożytnych:
  - mów **latine**, tzn. zgodnie z regułami poprawności językowej
  - mów **explanante**, tzn. tak, aby odbiorcy cię zrozumieli
  - mów **apate**, tzn. stosownie, taktownie
  - Mów **ornate**, tzn. ozdobnie



# Figury słowne (stylistyczne)



- Powstają przez świadomy i celowy układ wyrazów, których funkcja stylistyczna uwydatnia cele perswazji; przykłady:
- **Anafora** – powtarzanie tego samego słowa lub zwrotu na początku zdań w celu uwydatnienia myśli
- **Asyndeton** – figura bezspójnikowa, polegająca na uszeregowaniu wyrazów bez spójników
- **Anadiploza** – rozpoczynanie zdania lub członu zdania wyrazem znajdującym się na końcu poprzedniego zdania lub członku
- **Recytencja** – nagłe przerwanie zdania

# Ćwiczenie



## Zadanie 4.

- Przygotuj krótką wypowiedź perswazyjną z wykorzystaniem anafory, asyndetonu lub anadiplozy

# Sztuka dyskusowania

---



# Dyskusja. Spór słowny



# Dialektyka i Erystyka



- Rzadko się zdarza, abyśmy argumentowali w samotności, bez interakcji otoczenia
- W codziennych sytuacjach argumentujemy w zasadzie tylko wtedy, gdy **ktoś inny ma – lub mógłby mieć – w danej sprawie zdanie odmienne** od naszego.

Proponent



Oponent

- **Dialektyka** to „sztuka dyskusowania”
- **Erystyka** to „sztuka prowadzenia sporów”

## „Piętro polemiczne” argumentacji

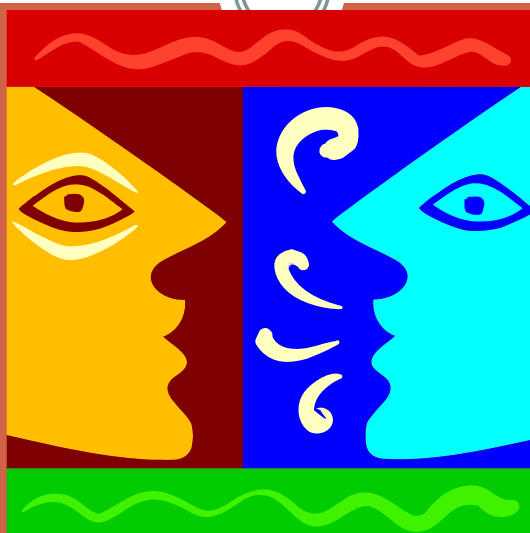


- Niektórzy autorzy domagają się, aby **każda poprawna argumentacja** zawierała „**piętro polemiczne**”, czyli nie tylko przekonywała do tezy, lecz także ustosunkowywała się do **potencjalnych kontrargumentów**

## Warunki dyskusji:



- **Konstruktywna dyskusja** nie zawsze jest możliwa. Aby mogła zaistnieć, konieczne jest spełnienie następujących warunków:
  1. Strony muszą mieć jakiś **wspólny interes**
  2. Ich **opinie muszą się różnić**
  3. Każda ze stron musi wierzyć, że druga będzie postępować **racjonalnie**
  4. Obie muszą być **zdolne do zmiany przekonań**




**„Dyskutować można o wszystkim,  
a jedynie nie ze wszystkimi warto  
dyskutować.”**



# Argumenty poprawne oraz skuteczne



- W dyskusji punkt ciężkości na ogół nie spoczywa na prawdzie, lecz na tym, czyja argumentacja jest bardziej przekonująca

Argument poprawny  Argument skuteczny  
(zgodny z prawdą, zasadami logiki) (taki, który przekonał drugą stronę  
lub audytorium)

„Dobry argument to taki, który zdobywa uznanie słuchaczy”

# Dyskusje symetryczne i niesymetryczne



- Dyskusja ma charakter **symetryczny**, gdy obie strony starają się coś udowodnić i obie mają obowiązek przedstawienia argumentów na rzecz swojej tezy.
- Dyskusja jest **asymetryczna**, gdy obowiązek przedstawiania własnej argumentacji (*onus probandi*) spoczywa tylko na jednej osobie, druga zaś niczego ze swej strony nie twierdzi, lecz ma prawo do zadawania pytań oraz wyrażania zastrzeżeń i wątpliwości co do argumentacji przeciwnika

# Typowe taktyki obronne



- **„Atak” na samą tezę**
- **„Atak” na argumenty**
- Zasada ekonomii: podejmuje się polemikę tylko z głównymi тезami i argumentami, pomijając drugorzędne

# Typowe taktyki obronne



- Aktywne **zachowania oponenta** w dyskusji można na ogół zaliczyć do jednej z następujących kategorii:
  1. Żądanie dowodu dla wątpliwej **przesłanki**;
  2. Żądanie wykazania, w jaki sposób **teza** wynika z przyjętych przez proponenta przesłanek
  3. Przedstawienie własnego argumentu przeciw tezie proponenta  $T$  ( $\sim T$ )
  4. Przedstawienie własnego argumentu wykazującego nieakceptowalność którejś z przesłanek  $P$  ( $\sim P$ )
  5. Przedstawienie własnego argumentu wykazującego niedostateczną siłę któregoś z **przejsć inferencyjnych** w argumentacji proponenta

# Cztery fazy dyskusji wg Waltona



- Typowa dyskusja ma – wg *Waltona* – cztery fazy:
  - a) wstępną**, w której ustalony zostaje rodzaj dialogu (kłótnia, rzeczowa dyskusja, negocjacje, itd.)
  - b) konfrontacyjną**, w której strony przedstawiają swoje tezy
  - c) argumentacyjną**, w której strony próbują zrealizować swoje cele erystyczne
  - d) końcową**, w której strony godzą się na zakończenie sporu lub zakończenie dyskusji



**„Prawidłowo prowadzona dyskusja  
jest syntezą sztuki myślenia  
z umiejętnością współzycia.”**

# Argumenty erystyczne



- ***Argumentum ad auditorem***
  - argument odwołujący się do słuchacza, odwołuje się np. do jego uczuć, zwykle w formie pytania retorycznego, w celu demagogicznego przekonania go do jakiejś tezy

# Argumenty erystyczne



- ***Argumentum ad baculum***  
– argument odwołujący się do „kija”, chwyt polegający na groźbie użycia siły fizycznej, środków przymusu, taktyka „bo jak nie...”



# Argumenty erystyczne



- ***Argumentum ad crumenam***  
– (łac. crumen – sakiewka)
- „Przekupstwo jest przestępstwem. Jest niemoralne. Jest nieetyczne. Jest nie *fair*. Jest praktykowane.”
  - G. Kennedy, *Negocjacje*, Warszawa 1999, s. 56.

# Argumenty erystyczne



- ***Argumentum ad hominem***  
– argument dostosowany do człowieka, z którym toczy się spór
- ***Argumentum ad misericordiam***  
– argument odwołujący się do litości
- ***Argumentum ad ignorantiam***  
– argument odwołujący się do niewiedzy audytorium

# Argumenty erystyczne



- ***Argumentum ad populum***  
– argument odwołujący się do tłumu
- ***Argumentum ad vanitatem***  
– argument odwołujący się do próżności słuchaczy
- ***Argumentum ad verecundiam***  
– argument odwołujący się do autorytetu



**Przykład:  
Jedzenie ludzi**

- „Nie możesz zaprzeczyć, że ludzie zawsze jedli i będą jeść ludzi. A więc tylko ktoś pozbawiony zdrowego rozsądku może głosić, że jedzenie ludzi jest złe.”
- „Wszyscy w naszym plemienu uważają, że wolno jeść ludzi. Czy sądzisz, że tyle osób i od tylu wieków jest w błędzie?”

# Nieuczciwe chwyt w dyskusji



# Nieuczciwe chwyt w dyskusji



- „Dowody sofistyczne”



„świadomie i cynicznie stosowane techniki dyskusyjne, których celem jest ogłupienie i zmylenie przeciwnika w sporze”

# Przytyki („wycieczki”) osobiste



- Taktyka ***ad personam (ad hominem)*** polega na podważaniu zasadności argumentu przez **poddanie w wątpliwość wiarygodności osoby**, która ten argument sformułowała.
  - Może polegać np. na zasugerowaniu, że osoba ta jest niemoralna lub nieinteligentna albo że działa z niskich pobudek
  - Chwył *ad personam* co do zasady w ogóle nie ustosunkowuje się do treści wypowiedzi przeciwnika
  - **Porzuca się przedmiot sporu i zamiast tego atakuje się przeciwnika**

# Fałszywa przesłanka



- Świadome przemyślenie **jako prawdziwego** takiego stwierdzenia, o którym strona wie, lub choćby podejrzewa, że jest **fałszywe**.
- Wyjątek stanowi argumentacja typu *concessio*, polegająca na dopuszczeniu przez mówcę argumentów strony przeciwnej, przytaczaniu ich z pozorną aprobatą, aby potem skutecznie je zbijać; posługiwanie się w dyskusji takimi sądami fałszywymi, które przeciwnik sformułował pierwszy



# Argumentacja pozorowana



## Przykłady:

- przekształcenie tezy lub przesłanki i wypaczenie sensu wypowiedzi przeciwnika
- wypowiedzi zbijające z tropu i onieśmielające
- używanie nadmiernie fachowego lub pseudo-fachowego słownictwa („*ferszlus trzeba roztrajbować, bo droselklapa tandetnie blindowana i ryksztosuje*”)

## Fałszywy trop („dywersja”, *red herring*)



- Schopenhauer: „Jeżeli spostrzegamy, że zaczynamy przegrywać, to (...) **rozpoczynamy mówić o czym innym, jak gdyby to należało do rzeczy i było argumentem przeciwnym**”
- W polemice ustnej szczególnie skuteczna jest wówczas następująca wolta: „**A niedawno również Pan twierdził, że...**”
  - Wprowadza się w ten sposób temat oboczny, irrelevantny, ale na tyle wciągający, aby zdezorientowany przeciwnik zaczął o nim dyskutować.

Przykład:  
Fałszywy trop

- Klasyczny wybieg tego rodzaju polega na **zarzuceniu dyskutantowi, że zajmuje się sprawą X, podczas gdy ważniejsza jest pewna sprawa Y** (o której mamy więcej do powiedzenia):
- *„Zarzucacie nam złą organizację służby zdrowia. Tymczasem gdyby ludzie mniej pili i palili, to byliby zdrowsi.”*



# Celowe irytowanie przeciwnika



- Schopenhauer: „**Doprowadzić przeciwnika do złości**; albowiem w złości nie jest on w stanie prawidłowo rozumować i dopilnowywać swoich korzyści. Sprowokować do złości można przez jawnie niesprawiedliwe traktowanie lub szykany i w ogóle **przez bezczelne zachowanie się.**”

# Przerzucenie ciężaru dowodu

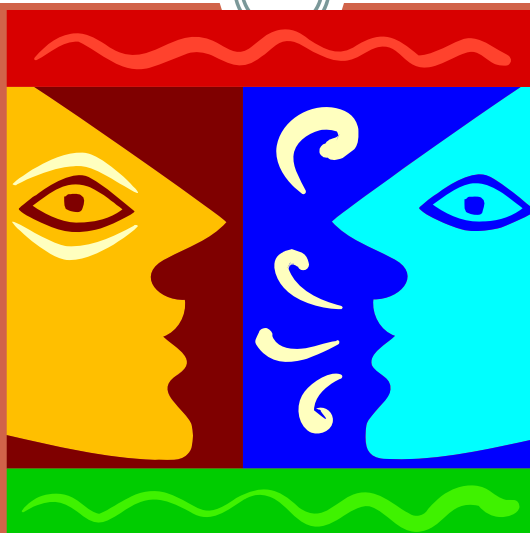


- Zamiast rzeczowo odpowiedzieć na pytanie: *Dlaczego T?*, **proponent odbija piłeczkę**, pytając oponenta: *A dlaczego miałoby być nie-T?*

Przykład:  
Przerzucenie  
ciężaru dowodu



- *Proponent: UFO istnieje*
- *Oponent: Skąd wiesz?*
- *Proponent: To udowodnij, że nie istnieje*



„Mówię Ci, szkoda gadać...”

Przykład:  
Senator James



Bohater jednego z opowiadań *Marka Twaina*, senator James, otrzymał od swoich wyborców z Baldwin's Ranch w Nevadzie podanie, aby poparł ich starania o założenie tam poczty.

Senator poprosił swojego sekretarza, aby ten delikatnie **przekonał** autorów prośby, **że w tej miejscowości poczta nie jest instytucją niezbędną.**





**Przykład:  
Senator James**

Dowodzona  
teza

I. przesłanka

II. przesłanka






III. przesłanka

Sekretarz senatora James  
wysłał do zainteresowanych list,  
w którym argumentuje, że  
**poczta zda się psu na budę,**

gdyż w Baldwin's Ranch  
mało kto umie czytać,  
na poczcie w tej miejscowości  
na pewno ginęłyby pieniądze  
z przekazów,  
a mieszkańcom bardziej niż  
poczta potrzebne jest więzienie.

## Przykład: Senator James



- Struktura wypowiedzi argumentacyjnej 
- Sam fakt, że można wskazać aż trzy niezależne przesłanki, wzmacnia wymowę argumentacji 
- Prawdziwość/akceptowalność przesłanek 
- Konkluzja wynika logicznie z przesłanek 
- Dostosowanie formy i treści przekazu do adresata 

**Przykład:  
Senator James**



**„Konkluzja”:**  
Mieszkańcy Baldwin’s Ranch  
solennie obiecali  
senatorowi Jamesowi,  
że go powieszą,  
gdy tylko pojawi się w okolicy

Przykład:  
Baronci



Bohater jednego z opowiadań  
*Boccacia* – Michele Scalza –  
**dowodzi, że niejacy Baronci  
są „najszlachetniejszym  
rodem nie tylko we Florencji,  
ale na całym świecie”**

(G. Boccaccio, Dekameron, przekład E. Boye)

„Wiadomo wam, że **im ród jaki jest starszy, tym także jest szlachetniejszy**. Jeżeli więc wam dokażę, że Baronci należą do najstarszej szlachty, dowiodę zarazem, że i do najlepszej się liczą. Wiedźcie tedy, że **Pan Bóg stworzył Baroncich w owym czasie, kiedy ledwo zaczynał się uczyć lepienia z gliny**; wszyscy zaś inni ludzie powstałi z jego ręki wtedy, kiedy już w tym kunszcie celować począł. Dla przekonania się, że prawdę mówię, **popatrzcie uważnie na Baroncich, a potem na innych śmiertelników**. Podczas, gdy twarze i postaci innych są foremnie ukształtowane, przyznać musicie, że z Baroncich jeden ma nieskończenie długą i wąską twarz, a drugi znowu bez miary szeroką. U tego nos się nie kończy, u innego nie ma go prawie, tamten znów ma podbródek naprzód podany i zadarty w górę, a szczęki jego i uszy oślim się równają. Ba, są nawet tacy pomiędzy nimi, którzy mają jedno oko małe, a drugie wielkie, albo jedno wyżej od drugiego umieszczone. Słowem **oblicza ich podobne są do malowideł, które dzieci kreślą, gdy rysować się uczą**. Jawnie stąd widać, jak to już powiedziałem, że ród ich jest najdawniejszym ze wszystkich rodów, a więc i najszlachetniejszym.”

## Przykład: Baronci



### Analiza:

- Co jest **tezą** argumentacji?
- Jakie są jej **przesłanki**?
- Czy przesłanki te są **prawdziwe**?
- Czy **wynika** z nich teza?

„Wiadomo wam, że **im ród jaki jest starszy, tym także jest szlachetniejszy**. Jeżeli więc wam dokażę, że Baronci należą do najstarszej szlachty, dowiodę zarazem, że i do najlepszej się liczą. Wiedźcie tedy, że **Pan Bóg stworzył Baroncich w owym czasie, kiedy ledwo zaczynał się uczyć lepienia z gliny**; wszyscy zaś inni ludzie powstałi z jego ręki wtedy, kiedy już w tym kunszcie celować począł. Dla przekonania się, że prawdę mówię, **popatrzcie uważnie na Baroncich, a potem na innych śmiertelników**. Podczas, gdy twarze i postaci innych są foremnie ukształtowane, przyznać musicie, że z Baroncich jeden ma nieskończenie długą i wąską twarz, a drugi znowu bez miary szeroką. U tego nos się nie kończy, u innego nie ma go prawie, tamten znów ma podbródek naprzód podany i zadarty w górę, a szczęki jego i uszy oślim się równają. Ba, są nawet tacy pomiędzy nimi, którzy mają jedno oko małe, a drugie wielkie, albo jedno wyżej od drugiego umieszczone. Słowem **oblicza ich podobne są do malowideł, które dzieci kreślą, gdy rysować się uczą**. Jawnie stąd widać, jak to już powiedziałem, że ród ich jest najdawniejszym ze wszystkich rodów, a więc i najszlachetniejszym.”

Przedstawiciele rodu Baroncich są  
wyjątkowo nieforemnie ulepieni



Gdy Bóg tworzył  
Baroncich, nie miał jeszcze  
wprawy w lepieniu z gliny

+

Bóg nie miał wprawy w  
lepieniu z gliny tylko przy  
tworzeniu pierwszych ludzi



Bóg stworzył Baroncich wcześniej  
niż pozostałych ludzi



Im ród jest starszy,  
tym jest szlachetniejszy

+

Baronci to ród najstarszy



**Baronci to ród  
najszlachetniejszy**



## Wybrana literatura:



- *J. Jabłońska-Bonca*, Prawnik a sztuka negocjacji i retoryki, Warszawa: Wydaw. Prawnicze LexisNexis, 2003.
- *M. Korolko*, Retoryka i erystyka dla prawników, Warszawa: Wydawnictwa Prawnicze PWN, 2001.
- *A. Schopenhauer*, Erystyka czyli Sztuka prowadzenia sporów, Warszawa: Alma-Press, 1993 (i inne wydania).
- *J. Stelmach*, Kodeks argumentacyjny dla prawników Kraków: Kantor Wydawniczy Zakamycze, 2003.
- *M. Tokarz*, Argumentacja, perswazja, manipulacja: [wykłady z teorii komunikacji], Gdańsk: Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne, 2006.