

JĘZYKOZNAWSTWO OGÓLNE

Kognitywistyka UAM, rok II

WYKŁAD 11: PRAGMATYKA

JERZY POGONOWSKI

ZAKŁAD LOGIKI I KOGNITYWISTYKI UAM

1 Uwagi wstępne

Pragmatyka lingwistyczna zajmuje się związkami między użytkownikami języka a wyrażeniami językowymi. Traktujemy zatem w tym przypadku wypowiedzi jako pewne czynności komunikacyjne oraz bierzemy pod uwagę np. przekonania oraz intencje interlokutorów, a także rezultaty podjętych czynności komunikacyjnych. Istotną rolę odgrywa kontekst sytuacyjny wypowiedzi.

Akt mowy jest czynnością komunikacyjną, polegającą na wykorzystaniu wypowiedzi językowej dla osiągnięcia jakiegoś celu. Może to być po prostu zakomunikowanie pewnych treści, ale może to również być użycie wyrażenia językowego dla spowodowania, aby zaszedł pewien stan rzeczy.

Przy badaniu czynności komunikacyjnych często ważniejsze od warunków prawdziwości zdań są czynniki, które pozwalają ustalać warunki skuteczności (fortuności, trafności) aktów mowy.

W drugiej części tego wykładu zajmować będziemy się teorią argumentacji. Wiele definicji oraz przykładów zaczerpnęliśmy z następujących pozycji, dla których będziemy dalej używać podanych skrótów:

1. APM – dla książki: Tokarz, M. 2006. *Argumentacja. Perswazja. Manipulacja. Wykłady z teorii komunikacji*. Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne, Gdańsk.
2. CWA – dla książki: Tokarz, M. 2006. *Ćwiczenia z wnioskowania i argumentacji*. Śląskie Wydawnictwa Naukowe Wyższej Szkoły Zarządzania i Nauk Społecznych w Tychach, Tychy.
3. SWW – dla książki: Szymanek, K., Wieczorek, K.A., Wójcik, A. 2003. *Sztuka argumentacji. Ćwiczenia w badaniu argumentów*. Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.

4. KLP – dla książki: Hołówka, T. 2005. *Kultura logiczna w przykładach*. Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
5. SAST – dla książki: Szymanek, K. 2001. *Sztuka argumentacji. Słownik terminologiczny*. Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
6. JJJ – dla książki: Jadacki, J.J. 2004. *Elementy semiotyki logicznej i metodologii w zadaniach*. Wydawnictwo Naukowe Semper, Warszawa.
7. PRL – dla książki: Suchoń, W. 2005. *Prolegomena do retoryki logicznej*. Wydawnictwo Uniwersytetu Jagiellońskiego, Kraków.
8. ERY – dla książki: Schopenhauer, A. 2000. *Erystyka, czyli sztuka prowadzenia sporów*. Oficyna Wydawnicza Alma-Press, Warszawa.
9. SD – dla książki: Marciszewski, W. 1971. *Sztuka dyskusowania*. Wydawnictwo Iskry, Warszawa.
10. UPD – dla książki: Pszczołowski, T. 1974. *Umiejętność przekonywania i dyskusji*. Wiedza Powszechna, Warszawa.
11. PTP – dla książki: O’Keefe, D. 1990. *Persuasion: Theory and Research*. Sage Publications, London.

Obszerna bibliografia prac dotyczących argumentacji znajduje się np. w APM.

1.1 Znaczenia niedosłowne

Treść dosłowna zdania Z to ogół tych informacji, które ze zdania Z logicznie wynikają. Gdy faktyczna treść zdania Z jest różna od jego treści dosłownej, to mówimy, że zdania Z użyto w znaczeniu *niedosłownym*.

1. *Aluzja*: wypowiedzenie zdania Z przenosi informację Z , lecz nie przenosi negacji informacji Z ;
2. *Ironia*: wypowiedzenie zdania Z nie przenosi informacji Z , lecz przenosi negację informacji Z ;
3. *Metafora*: wypowiedzenie zdania Z nie przenosi ani informacji Z , ani negacji informacji Z ;
4. *Oksymoron*: wypowiedzenie zdania Z przenosi zarówno informację Z , jak i negację informacji Z .

Znaczenia niedosłowne opisywać można przy użyciu przekonania przypisywanych rozmówcom.

2 Akty mowy

Jeden z podstawowych podziałów aktów mowy to ich podział na:

1. *Akty mowy bezpośrednie*. W takich aktach intencja mówiącego jest odczytywana dosłownie (i niezależnie od kontekstu). Bezpośrednimi aktami mowy są zwykle stwierdzenia zachodzenia stanów rzeczy.
2. *Akty mowy pośrednie*. W takich aktach znaczenie wypowiedzi (z włączeniem intencji mówiącego oraz kontekstu) nie jest odczytywane dosłownie. Czasem np. zadajemy pytanie, które właściwie zastępuje prośbę lub polecenie: *Czy mógłbyś sprawdzić czy nie ma cię za drzwiami?*

Akty mowy mają następujące aspekty:

1. *Lokucje*. To po prostu tworzenie i artykułowanie wypowiedzi.
2. *Illokucje*. Ten aspekt bierze pod uwagę *intencje* mówiącego.
3. *Perlokucje*. Ten z kolei aspekt odnosi się do skutków, wywołanych wypowiedzią.

Ciekawą typologię aktów mowy zaproponował John Searle:

1. *Asercje*. To stwierdzenia, dotyczące zachodzenia (bądź niezachodzenia) stanów rzeczy, ale także wyrażające postawę mówiącego wobec nich (np. podziw, obawę).
2. *Akty dyrektywne*. Celem takich aktów jest wywarcie wpływu na zachowania odbiorcy (np.: prośby, pytania, rozkazy).
3. *Akty komisywne*. Ich celem jest podjęcie działania lub zobowiązanie do działania (np. obietnice).
4. *Akty ekspresywne*. Te akty polegają na wyrażeniu własnych stanów emocjonalnych (np.: gratulacje, wyrazy ubolewania).
5. *Akty deklaratywne*. Celem takich aktów jest stwarzanie nowych stanów rzeczy (np.: nadawanie imienia, wydziedziczenie).

Wypowiedzi performatywne to wypowiedzi, które zmieniają rzeczywistość (społeczną), stwarzają nowe fakty przez samo ich wygłoszenie. Aby wypowiedź performatywna była skuteczna, spełnione muszą być odpowiednie warunki.

Dla przykładu, *obietnica* nadawcy *N* wobec odbiorcy *O*, iż wykona czynność *C* jest komunikatem takim, że:

1. C jest czynnością *przyszłą*;
2. O *woli*, żeby N zrobił C , niż żeby N nie zrobił C ;
3. N *zamierza* zrobić C ;
4. przed złożeniem obietnicy *nie było oczywiste*, że N zrobi C ;
5. N jest świadom tego, że obietnica nakłada na niego *zobowiązanie* do zrobienia C .

Tak więc, obietnica będzie *nierzetelna*, gdy:

1. N nie zamierzał jej dotrzymać; lub
2. składając ją, był i tak skądinąd zobowiązany wykonać C ; lub
3. O nie życzy sobie, aby N zrobił C , itp.

Inny rodzaj illokucji mają np. *szczerze przeprosiny* (odbiorcy O przez nadawcę N za zdarzenie Z):

1. Z jest zdarzeniem *przeszłym*;
2. Z w odczuciu N jest *nieprzyjemne* dla O ;
3. N *wywołał* Z ;
4. N *żałuje*, że wywołał Z .

Podobnie dla innych illokucji: prośb, gróźb, pytań, poleceń, przysiąg, rozkazów, przekleństw, itd.

3 Presupozycje

Ważną rolę w komunikacji werbalnej spełnia *informacja domyślna* w wypowiedzi. Musimy z takich informacji korzystać – nie jest możliwe, aby nasze wypowiedzi już w samej swojej postaci werbalnej zawierały wszystkie treści, do których się odwołujemy.

Presupozycją danego zdania A jest każde niejawne założenie, którego prawdziwość zakładamy przy ustalaniu wartości logicznej samego zdania A .

Często presupozycje danego zdania są takie same, jak presupozycje zaprzeczenia tegoż zdania.

1. *Janek już nie ogląda się za dziewczynami.*
2. *Marysia żałuje, że zaczęła oszczędzać.*
3. *Marysia nie żałuje, że zaczęła oszczędzać.*
4. *Jego bezczelność była dla Zuzanny nieznośna.*
5. *Piotrowi udało się otworzyć puszkę piwa.*
6. *Piotrowi nie udało się otworzyć puszek piwa.*
7. *Nowak jest lepszym szachistą od Kowalskiego.*
8. *Przypomniał sobie, że ma na imię Wacław.*

Pytania sugestywne (pytania z ukrytym założeniem) to pytania, które zawierają nieuprawniona bądź kontrowersyjne założenia.

1. *Czy Beata przestała palić marihuaną?*
2. *Dokąd wędruje dusza po śmierci?*
3. *Gdzie w Polsce stoi pomnik dziecka molestowanego przez księdza?*

4 Implikatury

Implikatura konwersacyjna to termin wprowadzony przez Paula Grice'a na oznaczenie treści, które skłonni jesteśmy uznać za wynikające z danej wypowiedzi nie jedynie na mocy jej werbalnej struktury, lecz na mocy pewnych założeń dotyczących procesu komunikacji, wiedzy o świecie dzielonej z naszym interlokutorem, zwyczajów użycia wyrażenia, itp. Tak więc, implikatury danej wypowiedzi obejmować mogą również jej presupozycje, odwoływać się do znaczeń niedosłownych, itd.

W prowadzonym *uczciwie* dialogu powinna obowiązywać następująca *zasada kooperacji*:

Wnoś swój wkład do konwersacji, w której uczestniczysz tak, jak tego w danym jej stadium wymaga przyjęty cel czy kierunek wymiany słów.

Ta bardzo ogólna zasada rozkłada się na cztery bardziej konkretne *reguły konwersacyjne (maksymy Grice'owskie)*, których powinni starać się przestrzegać ludzie, gdy wypowiadają się *serio, uczciwie i dosłownie*:

1. *Reguła prawdziwości (reguła jakości)*: Wypowiadaj tylko takie sądy, w których prawdziwość sam wierzysz – i w których prawdziwość masz podstawy wierzyć. Krótko: *Mów prawdę.*
2. *Reguła informacyjności (reguła ilości)*: Nie przekazuj adresatowi ani więcej, ani mniej informacji, niż jest to niezbędne dla prawidłowej realizacji celów w danej fazie dialogu. Krótko: *Dostarczaj tyle informacji, ile trzeba.*
3. *Reguła rzeczowości (reguła istotności)*: Niech treść twoich wypowiedzi nie oddala się zbyt od podstawowego aktualnego kierunku konwersacji. Krótko: *Mów na temat.*
4. *Reguła organizacji (reguła sposobu)*: Nadawaj swoim wypowiedziom taką formę, aby odbiorca miał jak najmniejsze trudności z przypisaniem im właściwej interpretacji. Krótko: *Mów zrozumiale.*

Ktoś, kto bezwzględnie przestrzegałby tych reguł, byłby interlokutorem ze wszech miar *nieznośnym*:

1. zajmowałby stanowisko wyłącznie w sprawach, które są dostatecznie udokumentowane;
2. udzielałby informacji pedantycznie wymierzonych;
3. wypowiadałby się rzeczowo i tylko w sprawach istotnych, nie czyniąc dygresji;
4. mówiłby krótko, jasno i jednoznacznie.

Jest mało prawdopodobne, aby takie komunikaty były *interesujące*. Komunikujemy się jednak, aby przekazywać sobie treści ważne, interesujące, istotne, itd. (Oczywiście, czasami nasze komunikaty pełnią np. jedynie funkcję *fatyczną*, dla której mniej istotna jest ich treść.) Reguły konwersacyjne *nie* zostały sformułowane po to, aby ich przestrzegać, lecz aby możliwe było *wykrycie*, jakie treści chciał przekazać nadawca, który narusza te reguły. Jawne, nie wprowadzające odbiorcy w błąd odstępstwo od reguł Grice'owskich jest źródłem tzw. *implikatur*, czyli znaczeń niedosłownych, sugerowanych przez nadawcę, choć nie wypowiedzianych wprost. Gdy takie odstępstwo ma miejsce, zadaniem odbiorcy jest wykrycie intencji komunikacyjnej nadawcy, czyli domyślenie się zarówno tego, *jaką informację* chciał on przekazać, jak i tego, *z jakiej przyczyny* nie wyraził tej informacji *jawnie* i *wprost*. Proces wykrywania implikatur przez analizowanie odstępstw od reguł wchodzących w skład zasady kooperacji nazywamy *eksploatacją* reguł konwersacyjnych.

Ćwiczenie. Jakie reguły konwersacyjne zostały pogwałcone w poniższych dialogach (źródło: CWA)?

1. X: Kiedy urodził się Arystoteles? – Y: Przed wojną.
2. X: Kiedy urodził się Arystoteles? – Y: W IV w. p.n.e., ale nie znam dokładnie dnia i godziny.
3. X: Kiedy urodził się Arystoteles? – Y: W piątek.
4. X: Panie hrabio, czy w pańskim zamku straszy jakaś zmara? – Y: Nie, jestem jeszcze kawalerem.
5. X: A jak z jego inteligencją? – Y: Gdyby połknął muchę, to miałby w żołądku więcej mózgu niż ma w głowie.
6. X: Pożycz mi tysiąc złotych. – Y: Życzę ci tysiąca złotych.

Ćwiczenie. W jaki sposób rozmówca Y dokonuje eksploatacji reguł konwersacyjnych (źródło: CWA)?

1. X: Czy lubisz małe dzieci? – Y: Tak, na gorąco, w sosie chrzanowym.
2. X: Ten towar chyba nie pójdzie. – Y: Bez obaw, Nowak to Napoleon marketingu.
3. X: Ile masz rodzeństwa? – Y: O wiele za dużo.
4. X: Może mi pan powie coś miłego... – Y: Ma pani ładne buty.
5. X: Jak ci idzie? Dorobiłeś się? – Y: Wiesz, pieniądze szczęścia nie dają.
6. X: Jak ci idzie? Dorobiłeś się? – Y: Tyle co Bill Gates to nie mam.
7. X: Jak ci idzie? Dorobiłeś się? – Y: Słyszałem, że się żenisz; czy to prawda?

Ćwiczenie. Podaj implikatury wypowiedzi (źródło: CWA):

1. Tak, jasne, on ma studia – a ja jestem perską księżniczką.
2. Pyta pan po ile to? – widzę, że niektórzy ludzie to czytać nie umieją.
3. To nie jest prawdziwy samochód – został wyprodukowany we Francji.
4. On jak już pije, to pije.

5. To prawdziwy Sherlock Holmes – zbadał zwłoki pozbawione głowy i stwierdził zgon.
6. On nie pisze – on pisze recenzje.
7. Próbował wygrać.
8. Udało mu się wygrać.
9. On ma więcej szczęścia niż rozumu, z tym że szczęścia też nie ma zbyt wiele.
10. Dzieci są dziećmi.

5 Komunikacja niewerbalna

Spotkaliśmy się z poglądem, że podręcznik komunikacji społecznej jest tym lepszy, im mniej miejsca poświęca się w nim na omówienie komunikacji niewerbalnej. Mimo wszystko, nie należy lekceważyć samego zjawiska *komunikacji niewerbalnej*, czyli odbywającej się za pomocą innych środków niż komunikaty słowne.

Na *komunikację niewerbalną* składają się informacje przekazywane przez np.:

1. *gesty*;
2. *mimikę*;
3. *dotyk*;
4. *prezencję*;
5. *sposób mówienia*;
6. *sposób patrzenia*;
7. *dystans*;
8. *układ ciała*;
9. *układ otoczenia*.

Tradycyjnie wyróżnia się następujące rodzaje komunikatów niewerbalnych:

1. *Emblematy*. Mają precyzyjnie zdefiniowane znaczenie, zastępują wypowiedzi (np. wzruszenie ramion, potakiwanie).

2. *Ilustratory*. Uzupełniają treść wypowiedzi (np. sygnalizacja wielkości rękami).
3. *Regulatory*. Organizują całość sytuacji komunikacyjnej (np. intonacja kończąca frazę, wzrokowy sygnał chęci przejęcia inicjatywy w dialogu).
4. *Manipulatory*. Zapewniające większy komfort danej osobie (np. zmiana pozycji na krześle, przestawianie przedmiotów, drapanie, pocieranie).
5. *Wskaźniki uczuć*. Ekspresje emocji wyrażane twarzą, gestami, pozycją ciała.

Do ważnych zasad interpretacji sygnałów niewerbalnych należą, m.in.:

1. *świadome* odbieranie tych komunikatów;
2. istotne są jedynie *zmiany* zachowania, a nie poszczególne elementy zachowania;
3. ważne są informacje docierające do nas kilkoma *różnymi* kanałami;
4. zachowania nadawcy należy łączyć z *kontekstem*;
5. wskazówki behawioralne sygnalizują jedynie *natężenie emocji*, a nie mówią o jej *przyczynie*!

Chcielibyśmy w tym miejscu wyraźnie i dobitnie podkreślić, że wskazówki behawioralne związane z „mową ciała” nie powinny być przeceniane (jak to czasami czyni się w niektórych lichych podręcznikach). Nie ma żadnego zestawu niezawodnych reguł, które „pozwalają czytać w człowieku jak w otwartej księdze”, a odwołujących się do grymasów przez niego czynionych, podrygiwania członkami, itp. Podane niżej listy sygnałów odnoszą się jedynie do pewnych przypuszczeń o natężeniach emocji.

SYGNAŁY AGRESJI I DOMINACJI:

1. patrzenie rozmówcy w oczy;
2. rozluźniona postawa, pozycja ciała otwarta;
3. przyjmowanie innej pozycji niż pozostali;
4. niedostosowywanie się do rozmówców sposobem mówienia;
5. niestosowanie się do reguł towarzyskich;

6. głośne mówienie, przerywanie rozmówcy;
7. opuszczenie lub zmarszczenie brwi;
8. wskazywanie palcem w stronę rozmówcy;
9. dłonie skierowane grzbietami w górę (raczej rozkaz niż prośba);
10. zbliżanie się do rozmówcy na bliżej niż metr;
11. przyjmowanie pozycji z głową nad głową rozmówcy;
12. ustawianie się na czele grupy.

SYGNAŁY PODPORZĄDKOWANIA SIĘ:

1. nerwowe ruchy manipulacyjne;
2. szybkie dostosowywanie własnego zachowania do zachowań innych;
3. unikanie dłuższego kontaktu wzrokowego; kierowanie wzroku w dół;
4. skupianie uwagi na osobie aktualnie mówiącej i nieingerowanie w tok jej wypowiedzi;
5. brak gestykulacji;
6. uśmiechanie się częstsze niż uzasadniałby to kontekst sytuacyjny;
7. przyjmowanie pozycji z własną głową poniżej głowy mówiącego;
8. skulona pozycja ciała;
9. dłonie zwrócone wnętrzem w górę (prośba raczej niż rozkaz);
10. odsuwanie się od rozmówcy na odległość większą niż 120cm.

SYGNAŁY AKCEPTACJI:

1. potakujące ruchy głową;
2. kierowanie twarzy w stronę rozmówcy, częste nawiązywanie kontaktu wzrokowego;
3. rozszerzone źrenice;
4. przyjmowanie podobnej pozycji ciała jak rozmówca;

5. pochylanie się w kierunku rozmówcy;
6. dotykание rozmówcy;
7. uśmiech, ożywiona mimika;
8. rozluźniona postawa, otwarta pozycja ciała;
9. umiarkowana lub ożywiona gestykulacja, liczne gesty ilustracyjne;
10. zmniejszanie dystansu fizycznego;
11. dłonie otwarte, ukazane ich wnętrze.

SYGNAŁY DEZAPROBATY:

1. zaprzeczające ruchy głową;
2. unikanie kontaktu wzrokowego;
3. zwężenie źrenic;
4. odchylanie się od rozmówcy;
5. unikanie dotyku;
6. ograniczona mimika i gestykulacja ilustrująca;
7. liczne ruchy manipulacyjne;
8. długie okresy milczenia;
9. sztywność postawy, zamknięta pozycja ciała;
10. zwiększanie dystansu fizycznego;
11. dłonie zwinięte w pięść.

6 Wesoła dygresja: teoria argumentacji

Słuchacze zapewne słyszeli na zajęciach ze wstępu do logiki o różnych sposobach argumentacji. Współczesne teorie argumentacji mają swój rodowód w dawniejszych analizach retorycznych, ale obecny swój kształt uzyskały pod wpływem badań logików oraz ustaleń lingwistów. W dalszym ciągu wykorzystujemy notatki z naszego wykładu *Semiotyka logiczna*. Dołączamy niniejszą dygresję do wykładu poświęconego pragmatyce lingwistycznej w nieśmiałym przekonaniu, że ta problematyka może zainteresować niektórych słuchaczy.

6.1 Argumentacja

Za punkt wyjścia przyjmujemy propozycję definicji *argumentacji* podaną w CWA:

Przez argumentację (często nazywaną krótko argumentem) rozumiemy czynności werbalne i mentalne zmierzające do wykazania prawdziwości pewnej tezy (zwanej też wnioskiem albo konkluzją) za pomocą serii sądów (wypowiedzi), zwanych przesłankami, które zdaniem nadawcy do owej konkluzji w jakiś sposób prowadzą.

Argumentacja ma zwykle miejsce w obecności pewnego audytorium, czyli po prostu w obecności jakiegoś słuchacza lub słuchaczy. W takim wypadku rzeczywistym celem argumentacji jest wywarcie wpływu na stan świadomości słuchaczy przez sprawienie, aby uwierzyli oni w prawdziwość uzasadnianej tezy.

Ponieważ definicyjną cechą argumentacji jest istnienie uzasadniających przesłanek i uzasadnianej tezy, co do której audytorium ma pierwotnie wątpliwości, w zasadzie nie jest argumentacją na przykład tzw. wyjaśnianie, w którym odpowiada się na pytanie dlaczego miał miejsce pewien fakt, chyba że samo zajście tego faktu budzi wątpliwości słuchaczy. Musimy jednak podkreślić, że granice pomiędzy wyjaśnianiem a argumentowaniem często są dość płynne [...].

Mówiąc intuicyjnie i niezbyt ściśle, argumentacja jest praktycznie poprawna, gdy użyte w niej przesłanki

- 1. są akceptowalne oraz*
- 2. w dostatecznym stopniu uzasadniają tezę.*

1. Wedle Kartezjusza, jeśli myślę, to jestem. No i przecież myślę, chociaż być może tego nie widać. Nie ma zatem ucieczki: jestem, tu i teraz.
2. Woda sodowa mi szkodzi. Wczoraj wypłem pół litra wódki, popiłem wodą sodową, a dzisiaj – kac. Przedwczoraj tylko trzy szklanki koniaku, trochę wody sodowej, a wczoraj kac gigant. Trzy dni temu, zaraz, co to było – aha, urodziny szefa – no więc whisky i ciepła (brr) woda sodowa, a przedwczoraj – kac.
3. Tak samo trzeba powiedzieć i o tym, co nieśmiertelne. Jeśli to, co nieśmiertelne, jest i niezniszczalne, to niepodobna, żeby dusza, kiedy śmierć do niej przyjdzie, ginąć miała. Bo wedle tego, cośmy powiedzieli przedtem, ona śmierci nie ulegnie i nie będzie umarła; tak samo jak mówiliśmy, że trójka

nie będzie czymś parzystym, podobnie jak i nieparzystość sama, a ogień nie będzie chłodny, ani gorącość, która jest w nim. (Platon, *Fedon*, CWA, 136.)

6.1.1 Typy argumentów

Argument jest *prosty*, gdy jest w nim tylko jedna przesłanka. Argument o kilku przesłankach jest:

1. *równoległy*, gdy każda z tych przesłanek z osobna w jakimś stopniu sama uzasadnia tezę,
2. *szeregowy*, gdy wszystkie przesłanki razem wzięte uzasadniają w jakimś stopniu tezę, lecz żadna z nich wzięta osobno tezy nie uzasadnia,
3. *mieszany* gdy niektóre z jego przesłanek, razem wzięte, uzasadniają tezę szeregowo, pozostałe zaś, każda z osobna, uzasadniają ją równoległe.

Stosuje się różnego rodzaju notacje dla reprezentowania argumentów, np. takie:

Argument prosty:

$$\frac{P}{\downarrow} \\ T$$

Argument równoległy:

$$\begin{array}{ccc} \frac{P_1}{\searrow} & & \frac{P_2}{\swarrow} \\ & T & \end{array}$$

Argument szeregowy:

$$\frac{P_1 \& P_2}{\downarrow} \\ T$$

Argument mieszany:

$$\begin{array}{ccc} \frac{P_1 \& P_2}{\searrow} & & \frac{P_3}{\swarrow} \\ & T & \end{array}$$

1. *Argument prosty*. Panie profesorze, ja *muszę* zdać ten egzamin! Jeśli nie zdam, to przepadnie moje stypendium.

2. *Argument szeregowy*. Gdyby oskarżony był na miejscu zbrodni, to ukryta kamera powinna zarejestrować, jak wchodzi on do willi na Klonowej. Jednak kamera nie zarejestrowała, aby krytycznego dnia ktokolwiek wchodził do willi. Tak więc, wysoki sędzie, mój klient jest z pewnością niewinny.
3. *Argument równoległy*. Adam nie słucha *Radia Maryja*. Nie przyjmuje księdza po kolędzie. W kościele też go nigdy nie widziałam. To niechybnie jakiś Żyd i mason.
4. *Argument mieszany*. Kto pije, ten kradnie. A Jan pije tego. Poza tym, nigdzie nie pracuje. To z pewnością złodziej.

W takich argumentacjach, jak np. mowa prokuratora lub adwokata, dobrze przygotowana kłótnia małżeńska, wykład akademicki, itd. używamy wielce złożonych argumentów. Argumentacja *złożona* to taka, w której przynajmniej jedna przesłanka stanowi tezę dodatkowej, tzw. *wewnętrznej argumentacji*. Rekonstrukcja argumentacji złożonej polega na:

1. wskazaniu tezy oraz wszystkich przesłanek,
2. sporządzeniu diagramu odzwierciedlającego wiernie przejścia od *przesłanek głównych* do *tezy głównej* oraz od *przesłanek pomocniczych (wewnętrznych)* do *przesłanek głównych*.

Słuchacze zechcą znaleźć tezę, przesłanki główne oraz przesłanki pomocnicze:

1. Kasia coraz więcej czasu poświęcała nauce. Wiedziała więc coraz więcej. Zapominała zatem coraz więcej, bo przecież rozumne jest założenie, że ilość zapominanych wiadomości jest proporcjonalna do ilości posiadanej wiedzy. Tak więc, w rezultacie Kasia wiedziała wiedziała coraz mniej.
2. Jeśli załpisz w dniu egzaminu, to nie zdasz. Pójdiesz do wojska, jeśli nie zdasz. Jeśli nie będziesz się uczył, to nie zdasz. Jeżeli w przeddzień egzaminu będzie impreza, to niechybnie załpisz. Egzamin jest wiosną, a wiosna – wiadomo – najlepszy czas na zakochanie się. Zakochanym nauka nie w głowie, a ty jesteś wyjątkowo kochliwy. Jeśli zakochasz się na imprezie w przeddzień egzaminu, to nie zdasz. To byłby naprawdę cud, gdybyś zdał ten egzamin. Czeka cię kariera w armii. *Uwaga: podstępny przykład!*
3. Możemy spokojnie przyjąć, że nasza polityka zagraniczna nie jest planowana wedle wskazań tarota. Przecież tylko naukowo uzasadnione przepowiednie są godne zaufania, a nie słyszałam, żeby ktokolwiek pokazał, iż przepowiednie tarota były w ten sposób zweryfikowane. Papież nigdy nie polega na tarocie.

6.1.2 Entymematy

Argumentując, często nie wypowiadamy wszystkich przesłanek (niekiedy nie wypowiadamy nawet tezy!), pozostawiając je domyślności słuchacza. Zakładamy, że słuchacz dzieli z nami pewną wiedzę o świecie, skodyfikowaną bądź w naukach szczegółowych, bądź w regułach tzw. doświadczenia potocznego. Jednak rekonstruując formalną strukturę argumentacji powinno się brać pod uwagę zarówno przesłanki jawnie wyrażone, jak też te celowo pominięte przez nadawcę, zwane *przesłankami ukrytymi (niejawnymi)*. Argumentację z przesłankami ukrytymi nazywamy *entymematem*. Często znalezienie ukrytych przesłanek jest najtrudniejszym zadaniem w rekonstrukcji argumentacji. W rekonstrukcji argumentu nie uwzględniamy elementów pełniących funkcje ekspresywne, lecz nie mających wpływu na poprawność rozumowania, a więc na przykład: dygresji, ozdobników, powtórzeń, konwencjonalnych dodatków grzecznościowych itp.

Słuchacze zechcą uzupełnić następujące entymematy:

1. Skoro Roman jest najmłodszym synem Beaty, to wynika stąd, że Beata ma co najmniej trójkę dzieci.
2. Jan ma 80 lat i 22 letnią żonę. Zatem Jan jest bardzo bogaty.
3. Papież jest omylny, bo jest człowiekiem.
4. Po defenestracji z Pawła będzie mokra plama.
5. Nietoperze są ssakami, bo nie mają piór. :)
6. Wieloryb jest ssakiem, bo nie jest rybą.
7. Dzieci nie powinny pracować. Zatem nikt nie powinien pracować.
8. Jan śpi snem sprawiedliwego. A zatem Jan nie grzeszy.

6.1.3 Standaryzacja argumentu

Standaryzacja argumentu polega na: odtworzeniu wszystkich sądów wchodzących w skład danej argumentacji, a więc tezy i przesłanek, zarówno tych wypowiedzianych jawnie, jak i ukrytych. Należy pamiętać, że:

1. w standaryzacji należy uwzględnić wszystko, co naszym zdaniem jest istotne dla przeprowadzanej argumentacji (w szczególności, przesłanki niejawne!);
2. w standaryzacji należy opuścić wszystko, co naszym zdaniem nie jest istotne dla przeprowadzanej argumentacji (w szczególności np. te elementy ekspresywne, które nie mają wpływu na ocenę argumentacji).

Słuchacze zechcą dokonać standaryzacji argumentów:

1. *Wiadomo ci także, co mi uczynił Joab, syn Serui, co uczynił dwom wodzom zastępów izraelskich, Abnerowi, synowi Nera, i Amasie, synowi Jetera, których zamordował i za krew przelaną na wojnie dokonał pomsty w czasie pokoju, i krwią niewinną splamił swój pas, który nosił na swoich biodrach, i sandały, które miał na swoich nogach. Postąpisz, jak ci mądrość twoja poddyktuje, lecz nie dopuść, aby jego siwizna w pokoju zeszła do grobu. (I Kr, 2. 5-6.)*
2. *Jest też u ciebie Szymei, syn Gery, Beniaminita z Bachurim; on złorzeczył mi dotkliwie w dniu, gdy uchodziłem do Manachaim. Wprawdzie wyszedł mi na spotkanie nad Jordan i ja przysiągłem na Pana: Nie każę cię ściąć mieczem. Lecz teraz, ty nie daruj mu tego, skoroś mąż mądry i zapewne będziesz wiedział, co masz z nim zrobić, aby jego siwizna zbroczona krwią zstąpiła do grobu. (I Kr, 2. 8-9.)*

6.1.4 Diagram argumentu

Diagram argumentu odzwierciedla jego strukturę. Zaznaczamy w nim:

1. poszczególne przesłanki;
2. konkluzję;
3. sposób, w jaki grupy sądów uzasadniają inne (szeregowy, równoległy, mieszany);
4. (potem dodajemy) stopnie akceptowalności poszczególnych stwierdzeń;
5. (potem dodajemy) stopnie siły przejść inferencyjnych.

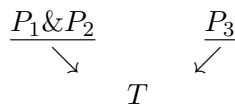
Graficzne reprezentacje argumentów mają najczęściej postać wykresów, które w matematyce nazywa się *drzewami*. Podobnie jak w analizach wnioskowań środkami rachunku zdań lub rachunku predykatów, w których – po znalezieniu zdań prostych, występujących w danym wnioskowaniu – budowano *schemat* tego wnioskowania, tak i w analizie argumentacji, po dokonaniu standaryzacji, buduje się *diagram* argumentacji. Tezę oznaczamy zwykle literą *T*. Przesłanki główne łączymy z tezą strzałkami (ze zwrotem od przesłanek do tezy). Wszystkie przesłanki wykryte w procesie standaryzacji argumentu zastępujemy np. symbolami P_1 , P_2 ,

..., P_n . Jeśli mamy do czynienia z argumentacją złożoną, to łączymy teraz strzałkami przesłanki pomocnicze z przesłankami głównymi. Stosujemy przy tym konwencję (przyjętą w podanych wcześniej rysunkach) dla zaznaczania tego, które przesłanki ujęte są szeregowo, a które równoległe.

Diagram argumentacji:

Możemy spokojnie przyjąć, że nasza polityka zagraniczna nie jest planowana wedle wskazań tarota. Przecież tylko naukowo uzasadnione przepowiednie są godne zaufania, a nie słyszałam, żeby ktokolwiek pokazał, iż przepowiednie tarota były w ten sposób zweryfikowane. Papież nigdy nie polega na tarocie.

wygląda następująco:



T : Nasza polityka zagraniczna nie jest planowana wedle wskazań tarota.

P_1 : Tylko naukowo uzasadnione przepowiednie są godne zaufania.

P_2 : Nikt nie pokazał, że przepowiednie tarota są naukowo uzasadnione.

P_3 : Papież nigdy nie polega na tarocie.

6.1.5 Ocena (praktycznej) poprawności argumentów

We wnioskowaniach badanych w klasycznym elementarzu logicznym ograniczano się do sytuacji wielce uproszczonych, wyidealizowanych. Mianowicie, brano pod uwagę jedynie:

1. *wartość logiczną* poszczególnych zdań;
2. zachodzenie (lub nie) *wynikania logicznego*.

W badaniach argumentacji bierzemy natomiast pod uwagę:

1. *stopień uzasadnienia* poszczególnych zdań;
2. *siłę przejść inferencyjnych* pomiędzy poszczególnymi zdaniem.

Podamy jedną z możliwości oceny (praktycznej) poprawności argumentów, proponowaną przez Marka Tokarza (APM, CWA).

Analizując poprawność argumentacji odbiorca dokonuje oceny stopnia akceptowalności wszystkich przesłanek podanych bez dowodu. Ocena odbywa się w skali pięciostopniowej, według następującego klucza (P i T oznaczają dowolne sądy, $Acc(P)$ zaś oznacza stopień akceptowalności sądu P):

1. jeśli nie jest możliwe, żeby sąd P był prawdziwy, to: $Acc(P) = 1$;
2. jeśli jest bardzo prawdopodobne, że sąd P jest fałszywy, to: $Acc(P) = 2$;
3. jeśli wartości logicznej sądu P nie można ustalić, to: $Acc(P) = 3$;
4. jeśli jest bardzo prawdopodobne, że sąd P jest prawdziwy, to: $Acc(P) = 4$;
5. jeśli jest pewne, że sąd P jest prawdziwy, to: $Acc(P) = 5$.

Sąd uznajemy za *akceptowalny*, czyli możliwy do przyjęcia bez dalszej dyskusji, jeżeli według nas jego stopień akceptowalności wynosi 4 lub 5.

Słuchacze zechcą podać wartość $Acc(P)$ dla następujących stwierdzeń (oraz uzasadnić swoje oceny):

1. Ludzie otyli (rudzi, chudzi, łysi, włochaci, ...) wyglądają nieestetycznie.
2. Używanie wulgarnego języka jest oznaką zdenerwowania.
3. Najlepszym afrodyzjakiem jest Mercedes.
4. Wynik bitwy pod Grunwaldem był ukartowany.
5. Czosnek jest zdrowy.
6. Bóg jest wszechmogący i miłosierny.
7. Istnieje bozon Higgsa.
8. Każdy skutek ma przyczynę.
9. Każde zdarzenie ma przyczynę.

W ocenie *siły przejścia* od przesłanki P do wniosku T kierujemy się następującymi wytycznymi:

1. jeśli T nie ma związku logicznego z P , to: siła przejścia od P do T wynosi 1;
2. jeśli taka sytuacja, w której P jest prawdą a T fałszem, jest bardzo prawdopodobna, to: siła przejścia od P do T wynosi 2;
3. jeśli nie da się stwierdzić, czy P uzasadnia T mocno, czy słabo, to: siła przejścia od P do T wynosi 3;

4. jeśli taka sytuacja, w której P jest prawdą a T fałszem, jest mało prawdopodobna, to: siła przejścia od P do T wynosi 4;
5. jeśli przejście od P do T jest pewne, tj. jeśli T wynika dedukcyjnie z P , to: siła przejścia od P do T wynosi 5.

Stopień siły przejścia między P oraz T oznaczmy przez $Inf(P, T)$.

Słuchacze zechcą podać wartość $Inf(P, T)$ dla następujących par stwierdzeń (oraz uzasadnić swoje oceny):

1. P : Biblia mówi prawdę. T : Bóg istnieje.
2. P : Bóg istnieje. T : Biblia mówi prawdę.
3. P : Myślę. T : Istnieje.
4. P : Kobiety żyją dłużej niż mężczyźni (zwłaszcza wdowy). T : Kobiety powinny otrzymywać niższe emerytury.
5. P : Mówisz w sposób niechlujny. T : Myślisz w sposób niechlujny.
6. P : Słońce wschodziło dotąd każdego dnia. T : Jutro wszędzie Słońce.
7. P : Komputer X przeszedł zwycięsko test Turinga. T : Komputer X myśli.

W argumentacji *prostej* z przesłanką P mającą stopień akceptowalności $Acc(P)$, w której siła przejścia od P do tezy T oceniona została na $Inf(P, T)$, obliczony stopień akceptowalności sądu T , czyli $Acc(T)$ to *mniejsza* z tych dwóch wielkości: $Acc(P)$ i $Inf(P, T)$.

Aby obliczyć $Acc(T)$ w argumentacji równoległej o przesłankach P_1 i P_2 rozkładamy tę argumentację na dwa argumenty proste: od P_1 do T i od P_2 do T . Dla każdego z tych argumentów składowych obliczamy *pomocniczy stopień akceptowalności*: $Acc(P_1, T)$ i $Acc(P_2, T)$, według zasady obowiązującej dla argumentu prostego.

Ostatecznym stopniem akceptowalności $A(T)$ jest *większa* z obu wielkości: $Acc(P_1, T)$ i $Acc(P_2, T)$.

Identycznie postępujemy, gdy w argumentacji równoległej jest więcej przesłanek, na przykład cztery: P_1, P_2, P_3 i P_4 , z tym, że wtedy otrzymujemy cztery stopnie pomocnicze: $Acc(P_1, T)$, $Acc(P_2, T)$, $Acc(P_3, T)$ i $Acc(P_4, T)$, a ostatecznym stopniem akceptowalności $Acc(T)$ jest największy z nich.

W argumentacji *szeregowej* przesłanki traktujemy tak, jakby stanowiły ono jedno zdanie o ogólnym stopniu akceptowalności równym stopniowi akceptowalności *najstabszej* z przesłanek i obliczamy stopień akceptowalności tezy tak, jakbyśmy mieli do czynienia z argumentem prostym.

A więc stopień akceptowalności tezy w argumencie szeregowym mającym na przykład trzy przesłanki to *najmniejsza* z czterech wielkości: trzech stopni akceptowalności poszczególnych przesłanek oraz siły przejścia inferencyjnego od przesłanek do wniosku.

Mówimy, że teza jest akceptowalna w ramach danej argumentacji, albo krótko że argumentacja jest *akceptowalna*, jeżeli w wyniku obliczeń otrzymujemy ostatecznie $Acc(T) = 4$ lub $Acc(T) = 5$.

Argumentacja jest *nieakceptowana* gdy $Acc(T) < 4$.

Pojęcie akceptowalności nie jest *absolutne*: jest zrelatywizowane do przyjętej skali oceniania oraz do wybranej wartości progowej.

6.1.6 Uczciwe chwyt w argumentacji

Argument z autorytetu (*argumentum ex auctoritate*) to argument, w którym uzasadnia się jakiś pogląd tym, że podziela go jakaś osoba lub grupa osób. Ogólny schemat argumentu z autorytetu ma postać następującą:

$$\begin{array}{c} X \text{ twierdzi (uważa, sądzi), że } A. \\ X \text{ jest autorytetem w dziedzinie } D. \\ A \text{ należy do dziedziny } D. \\ \hline \text{Zatem: } A. \end{array}$$

Wnioskowanie wedle tego schematu jest oczywiście zawodne. Nie możemy jednak uznać tego typu argumentów za całkowicie bezużyteczne – w przeciwnym wypadku należałoby np. uznać za bezużyteczną wszelką dydaktykę. Pytamy zatem: kiedy argument a autorytetu możemy uważać za akceptowalny? SWW zaleca rozważenie następujących kwestii przy ocenie argumentów z autorytetu:

1. Czy osoba, na której opinię powołuje się argumentujący, jest ekspertem w dziedzinie, do której należy rozpatrywany pogląd?
2. Czy wypowiedź eksperta odpowiada jego przekonaniom? Czy nie ma podejrzeń, że jest on przekupiony lub szantażowany? Czy nie działa pod wpływem silnych emocji?
3. Czy wypowiedź eksperta została w argumentacji dobrze zrozumiana, poprawnie przytoczona, starannie zinterpretowana?
4. Jakie są opinie innych ekspertów?
5. Czy jest dostatecznie jasno sprecyzowane, czyje twierdzenia się przytacza?

Jeśli powyższe wymagania są naruszone, to mówimy o *argumentum ad verecundiam* (do nieśmiałości).

Ćwiczenie. Czy poprawnie użyto argumentacji *ex auctoritate* (źródło: SWW oraz Życie):

1. Najbardziej wymownym argumentem przeciw astrologii jest to, iż odrzucają ją astronomowie.
2. Teoria ewolucji jest fałszywa. Autor *Biblii* nie mógł się mylić.
3. Życie ludzkie należy chronić od naturalnego poczęcia do naturalnej śmierci. Tak mówi lider Partii Boga.
4. Popierajmy program Partii, oparty na przeświadczeniu o własnej słuszności!

6.1.7 Argument z podobieństwa

Argument z podobieństwa (argument z analogii, *per analogiam, a simili*) odwołuje się do podobieństwa pod jakimiś względami pewnych przedmiotów (osób, sytuacji, itd.). W takiej argumentacji posługujemy się więc schematem:

$$\begin{array}{l} X \text{ jest podobne do } Y. \\ \text{Twierdzenie } T \text{ jest prawdziwe o } X. \\ \hline \text{Zatem: twierdzenie } T \text{ jest prawdziwe o } Y. \end{array}$$

Argument z podobieństwa jest, rzecz jasna, zawodny. Jednak rozumowania przez analogię bywają cenne poznawczo. Zauważmy, że między argumentem z podobieństwa a „zwykłym” stwierdzeniem analogii nie ma wyraźnej granicy. SWW zaleca w standaryzacji argumentu z podobieństwa zidentyfikowanie następujących jego elementów:

1. przedmiotów (osób, rzeczy, sytuacji, itd.), których podobieństwo stwierdzają przesłanki;
2. pod jakimi względami — w myśl przesłanek — są owe przedmioty podobne;
3. twierdzeń, rozumowań *T* itd., które są odnoszone do przedmiotów wymienionych w punkcie (1);
4. przedmiotów, do których ma się stosować *T* w myśl przesłanek;
5. przedmiotów, do których ma się stosować *T* w myśl konkluzji.

Ćwiczenie. Oceń akceptowalność podanych argumentacji (źródło: SWW):

1. Skoro nazwaliśmy ben Ladena terrorystą z tego powodu, że kierowana przez niego organizacja uśmierciła wielu ludzi, to i prezydenta Busha powinniśmy nazwać terrorystą. Przecież wydając rozkaz ataku na Irak, doprowadził do śmierci wielu niewinnych ludzi.
2. Lekarz, który pomaga choremu przy eutanazji jest jak prawnik, który pomaga gangsterowi przy popełnieniu przestępstwa.
3. Skoro uznalibyśmy za zło eksperymentowanie na ludziach przez kosmitów stających od nas na wyższym poziomie rozwoju, to powinniśmy za złe uznać zabijanie i zjadanie zwierząt, które są na niższym od nas poziomie.

6.1.8 Nieuczciwe chwyt w argumentacji

Angielski termin *fallacy* obejmuje:

1. nieumyślne odstępstwa od zasad poprawnego rozumowania;
2. celowe, złośliwe posunięcia w dyskusji, ignorujące zasady logiczne oraz zasady *savoir vivre*.

Dla przypadku 1) niektórzy autorzy rezerwują termin *paralogizm* (lub *błąd rozumowania*), a dla przypadku 2) termin *sofizmat*. Używa się także terminu *chwyt erystyczny* (lub: *fortel erystyczny*), również z kwalifikacją: *uczciwy*, bądź też *nieuczciwy*.

Istotą wszelkich paralogizmów lub sofizmatów jest niespełnienie jednego z trzech podstawowych warunków poprawności argumentacji, tj.:

1. użycie fałszywej przesłanki;
2. brak wystarczającego uzasadnienia wniosku przez przesłanki;
3. użycie nierelwantnej przesłanki.

Proponuje się różne podziały sofizmatów, np.:

1. Arystoteles – sześć typu *in dictione* oraz siedem *extra dictionem*;
2. Copi i Cohen – błędy *relewancji* oraz błędy *wieloznaczności*;
3. Walton – *nieformalne* (np. *ad hominem*, *ad baculum*) i *formalne* (*błąd formalny*, *non sequitur*);

4. i wiele innych.

Podzielamy pogląd Marka Tokarza, który z kolei cytuje Hamblina: *istnieją normy prawdy, lecz błąd nie może być sklasyfikowany*. Za APM, omówimy paralogizmy i sofizmaty w dwóch grupach:

1. typowych (czasem nieświadomych) *błędów* argumentacji;
2. powszechnych (najczęściej świadomych, złośliwych) posunięć polemicznych.

PARALOGIZMY

Do często popełnianych *błędów* argumentacji należą:

1. wadliwa generalizacja (pochopne uogólnienie);
2. brak związku logicznego;
3. błędy związku przyczynowego;
4. równia pochyła;
5. *argumentum ad verecundiam*;
6. niejasność i wieloznaczność;
7. błędne koło.

Wadliwa generalizacja polega na objęciu konkluzją terenu obszerniejszego, niż pozwalają na to informacje zawarte w przesłankach.

Przykłady. Indukcje z jednego przypadku (*Kasia mnie oszukała, więc nie należy wierzyć kobietom*). Uleganie *przesądom* i *stereotypom*. Wnioskowania z próbek niereprezentatywnych dla populacji (*psychologiczna dostępność* – wniosujemy na podstawie zdarzeń, które pamiętamy).

Błąd *pochoopnego uogólnienia* popełniamy wtedy, gdy z przesłanek P_1, \dots, P_n wyprowadzamy konkluzję K , a przy tym K nie wynika logicznie z P_1, \dots, P_n , lecz z P_1, \dots, P_n wynika pewne inne zdanie K' , „logicznie słabsze” od K , oraz wypowiedzenie K' pozostaje w zgodzie z regułami konwersacyjnymi.

Przykład. *Wyrażenie zgody na legalną eutanazję oznaczałoby, że człowiek rości sobie wszelkie prawa, które go dotyczą, a leżą w rękach Boga.*

Mylenie warunku *wystarczającego* i warunku *koniecznego*. Błędne (!) są bowiem schematy:

$((p \rightarrow q) \wedge q) \rightarrow p$	lub, równoważnie:	$(p \rightarrow q) \rightarrow (q \rightarrow p)$
$((p \rightarrow q) \wedge \neg p) \rightarrow \neg q$	lub, równoważnie:	$(p \rightarrow q) \rightarrow (\neg p \rightarrow \neg q)$
$((p \rightarrow \neg q) \wedge \neg p) \rightarrow q$	lub, równoważnie:	$(p \rightarrow \neg q) \rightarrow (\neg p \rightarrow q)$
$((\neg p \rightarrow q) \wedge p) \rightarrow \neg q$	lub, równoważnie:	$(\neg p \rightarrow q) \rightarrow (p \rightarrow \neg q)$
$((\neg p \rightarrow \neg q) \wedge p) \rightarrow q$	lub, równoważnie:	$(\neg p \rightarrow \neg q) \rightarrow (p \rightarrow q)$

Przykład. Kto śpi, ten nie grzeszy, a więc kto nie śpi, ten grzeszy.

Błędy przy negowaniu koniunkcji i alternatywy. Błędne (!) są bowiem schematy:

$(\neg p \vee \neg q) \rightarrow \neg(p \vee q)$
$\neg(p \wedge q) \rightarrow (\neg q \wedge \neg q)$

Przykład. Jeśli Michael nie jest jednocześnie kobietą i mężczyzną, to nie jest ani kobietą, ani mężczyzną.

Błędy kwantyfikacji. Oto niektóre z praw logiki (z klasycznego kwadratu logicznego):

$$\neg \exists x A(x) \leftrightarrow \forall x \neg A(x)$$

$$\neg \forall x A(x) \leftrightarrow \exists x \neg A(x)$$

$$\exists x A(x) \leftrightarrow \neg \forall x \neg A(x)$$

$$\forall x A(x) \leftrightarrow \neg \exists x \neg A(x).$$

Prawem logiki kwantyfikatorów jest także:

$$\exists x \forall y A(x, y) \rightarrow \forall y \exists x A(x, y).$$

A oto niektóre z często popełnianych błędów kwantyfikacji:

$$\neg \forall x A(x) \leftrightarrow \forall x \neg A(x)$$

$$\neg \forall x \neg A(x) \leftrightarrow \forall x A(x)$$

$$\exists x \neg A(x) \leftrightarrow \neg \exists x A(x)$$

$$\exists x A(x) \leftrightarrow \neg \forall x A(x)$$

$$\exists x A(x) \leftrightarrow \exists x \neg A(x)$$

$$\forall x \exists y A(x, y) \rightarrow \exists y \forall x A(x, y).$$

Błędy kwantyfikacji są także często spotykane przy stosowaniu niepoprawnych trybów sylogistycznych.

Choć jest bardzo wiele systemów logiki modalnej, to pewne ustalenia dotyczące semantyki modalności są przyjmowane w większości z nich. Oto niektóre:

jest pewne, że p	\equiv	nie jest możliwe, że $\neg p$
jest możliwe, że p	\equiv	nie jest pewne, że $\neg p$
p jest wykluczone	\equiv	p nie jest możliwe
p jest wykluczone	\equiv	jest pewne, że $\neg p$
$\neg p$ jest wykluczone	\equiv	p jest pewne
jest pewne, że $(p \wedge q)$	\equiv	jest pewne, że p i jest pewne, że q
jest możliwe, że $(p \vee q)$	\equiv	jest możliwe, że p lub jest możliwe, że q

Podobne prawa obowiązują dla *logiki deontycznej*, w której rozważa się modalności: *jest nakazane, jest dozwolone, jest zabronione*.

Do często popełnianych błędów modalności należą np.:

nie jest pewne, że p	\rightarrow	jest pewne, że $\neg p$
nie jest wykluczone, że p	\rightarrow	jest pewne, że p
jest pewne, że $(p \vee q)$	\rightarrow	jest pewne, że p lub jest pewne, że q
jest możliwe, że p oraz jest możliwe, że q	\rightarrow	jest możliwe, że $(p \wedge q)$

Proszę zastanowić się, jakie błędy otrzymamy, gdy w powyższych schematach zastąpimy:

jest pewne	przez	jest nakazane
jest wykluczone	przez	jest zabronione
jest możliwe	przez	jest dozwolone

W poprawnych rozumowaniach odwołujących się do związku przyczynowo-skutkowego przewidujemy skutek, gdy obecna jest przyczyna, a więc np.:

1. Jeśli A zawsze wywołuje skutek B i A zaszło, to zajdzie B .
2. Jeśli A zawsze wywołuje skutek B i B nie zaszło, to nie zaszło A .
3. Jeśli A zazwyczaj powoduje B i A zaszło, to prawdopodobnie zajdzie B .

Częstym błędem jest *wnioskowanie o przyczynie na podstawie skutku*, np.: *Skoro zdała egzamin z logiki, to pomogła jej Przenajświętsza Paniienka*.

Szczególnym przypadkiem błędu kausalnego jest *myślenie życzeniowe*, np.: *Bóg istnieje, bo gdyby nie istniał, to życie nie miałoby sensu*.

Równia pochyła (efekt domina) dotyczy takich rozumowań, w których dowodzi się, że przyjęcie pierwszego kroku zmusza do uczynienia drugiego, to z kolei do trzeciego, itd., co w końcu zaowocuje konsekwencjami tragicznymi, niepożądanymi, nieetycznymi, itp. Przykład:

Juwenilizm jest zdrową, przyszłościową postawą. Wspomagany realistycznymi, pragmatycznymi ustaleniami dotyczącymi profilu wiekowego społeczeństwa i twardymi, obiektywnymi prawami teorii ekonomicznych pozwoli zastąpić ckliwą gerontofilię dobrze uzasadnioną, beznamiętną gerontofobią. Wkrótce doprowadzi to do powszechnej akceptacji dopuszczalności eutanazji. Wspomagając się naukowymi ustaleniami eugeniki, będziemy wtedy mogli racjonalnie uzasadnić konieczność rozszerzenia tej formy inżynierii społecznej na wyselekcjonowane, wskazane przez kompetentnych fachowców grupy społeczne, mniejszości etniczne, itd. W efekcie, okaże się, iż eksterminacja poszczególnych narodów to całkiem rozsądny pomysł. *Zatem:* Król Maciuś I z jego pajdokracją odpowiedzialny jest za ludobójstwo.

Należy pamiętać, że w przypadku ciągu (niezależnych) zdarzeń o ustalonych prawdopodobieństwach, prawdopodobieństwo, iż zajdą one wszystkie po kolei jest *iloczynem* danych prawdopodobieństw. Jeśli np. z prawdopodobieństwem, powiedzmy, równym w każdym przypadku $\frac{1}{4}$ zajdą następujące zdarzenia:

1. udowodnisz, że żyłaś bezgrzesznie;
2. dokonasz cudu;
3. masz znajomości w Kurii;
4. zdążysz się ochrzcić;

a zostanie świętą wymaga zajścia wszystkich powyższych zdarzeń, to szanse na to, że zostaniesz świętą masz równe: $\frac{1}{4} \cdot \frac{1}{4} \cdot \frac{1}{4} \cdot \frac{1}{4} = \frac{1}{256}$. Cóż, całkiem nieźle.

Wyżej podaliśmy warunki poprawności *argumentum ex auctoritate*. Gdy któryś z tych warunków nie jest spełniony mówimy, że błędnie skorzystano z argumentu z autorytetu, tj. zastosowano *argumentum ad verecundiam* (argument odwołujący się do onieśmienia). Odnośne błędy to:

1. przywołujemy opinię kogoś, kto nie jest specjalistą w *rozważanej dziedzinie*;
2. brak zgody wśród specjalistów w *rozważanej dziedzinie*;
3. nie wskazaliśmy *wyraźnie*, o jaki autorytet chodzi;
4. opinia wskazanego eksperta może być nieobiektywna (przekupstwo, emocje, i in.).

Większość terminów języka naturalnego to terminy *nieostre* – nie dysponujemy precyzyjnym kryterium rozstrzygającym bez wątpliwości, do jakich odniesień dany termin się stosuje. Jeśli fakt nieostrości pełni istotną rolę w ocenie argumentu, to nie ma pewności, czy ocena ta jest rzetelna. Źródłem *wieloznaczności* może być homonimia lub różne usterki składniowe. Z błędem *wieloznaczności* w argumentacji mamy do czynienia wtedy, gdy wieloznaczność nie zostaje zauważona, a ma wpływ na ocenę argumentu.

Przykład. Nikt świadomie sobie nie szkodzi, jeśli więc wie, co dobre, a co złe, to wybierze dobro. Mędrzec wie, co dobre, a co złe, potrafi więc je odróżnić i wybrać zawsze dobro. Mędrzec jest zatem zawsze człkiem dobrym.

Z *błędym kołem w dowodzeniu* (*circulus in probando, petitio principii*) mamy do czynienia wtedy, gdy dowodzona teza jest jednocześnie zakładana jako przesłanka. Przykłady:

1. *Stwórca istnieje, bo gdyby nie istniał, to kto stworzyłby świat?* W wersji dla mieszkańców akwarium: *Stwórca istnieje, bo inaczej kto zmienia wodę w akwarium?*
2. *To, co powiedziałem, jest prawdą, bo ja nigdy nie kłamię.*

Błędne koło w definiowaniu (*circulus in definiendo*) występuje wtedy, gdy do definicji jakiegoś terminu używany jest on sam. *Przykład.* *Matematyka jest tym, czym matematycy zajmują się nocami, zamiast poświęcać uwagę żonom.*

NIEUCZCIWE CHWYTY W ARGUMENTACJI

Teoretycznie rzecz biorąc, omawianie nieuczciwych chwytów w argumentacji – aby mogło mieć znaczenie praktyczne – powinno być sporządzone wedle następującego wzoru:

1. schemat argumentu;
2. przykłady jego wykorzystania;
3. metody obrony.

Jak wiadomo: *W teorii, nie ma różnicy między teorią a praktyką. W praktyce jest.* Niektóre podręczniki lub monografie stosują powyższe zalecenia – np.:

1. Johnson, R.H., Blair, J.A. 1977. *Logical self defence*. McGraw-Hill Ryerson.
2. Czarniawska, M.M. 1995. *Współczesny sofista czyli nowe chwytorystyczne*. Sokrates, Warszawa.

W argumentacji *ad hominem* podważamy zasadność argumentu poprzez podanie w wątpliwość wiarygodności osoby, która argument sformułowała: np. przez wskazywanie (negatywnych) cech postępowania, światopoglądu, przynależności etnicznej, itd.

Sposób ten bywa też nazywany *zatrutowaniem źródła* (*poisoning the well*).

Konkluzję argumentu *ad hominem* odczytujemy najczęściej: *pogląd głoszony przez daną osobę jest nieuzasadniony (fałszywy, błędny, nietrafny); osoba ta nie powinna postępować w określony sposób*.

Przykład. Argument nazywany *tu quoque* (ty także) polega na wskazaniu na rozbieżności między postępowaniem a poglądami głoszonymi przez oponenta. Np.: *Namawiasz do abstynencji, a sam chlejesz od rana*.

Przytyki osobiste to jeden z najbardziej rażących nieuczciwych chwytów argumentacyjnych.

W *argumentum ad personam* w ogóle nie odnosimy się do treści atakowanego argumentu.

Można wpływać na negatywny wizerunek oponenta nie tylko stawiając mu bezpośrednie zarzuty, ale także łącząc go jakkolwiek z czymś, co jest przez audytorium oceniane negatywnie; np. przez zapytanie eksperta: *Czy to prawda, że pańskie prace są nisko oceniane przez innych naukowców?*

Przykład. *Twoje racje są równie odrażające, jak twój wygląd*.

Jeśli wykażemy np., że ekspert został przekupiony, to zastosujemy (uczciwie!) *argumentum ad personam*; nie będzie to jednak jednocześnie dowodem na nietrafność jego opinii.

Użycie w argumentacji *fałszywej przesłanki* to tzw. błąd *materialny*.

Jeśli co najmniej jedna przesłanka jest fałszywa, to wniosek może być równie dobrze prawdziwy, jak i fałszywy, nawet jeśli mamy do czynienia z wnioskowaniem dedukcyjnym.

Jednym z typowych błędów tego typu jest *fałszywa alternatywa* – przesłanka w postaci alternatywy o obu członach fałszywych, tak jednak skonstruowana, aby stwarzała pozory, że rozważane opcje są jedynymi możliwymi.

Przykład. Alternatywy stwierdzające, że coś jest albo dobre albo złe (nie uwzględniające neutralności etycznej).

W argumentacji *ex concessio* możemy posługiwać się (z pozorną aprobatą) fałszywą przesłanką wysuniętą przez oponenta, aby ją później atakować.

Mówimy o *mutatio controversiae*, gdy jedna ze stron sporu zmienia jego przedmiot.

Często spotykane odmiany tego chwytu:

1. *fałszywy trop* (dywersja, *red hering*) – staramy się zmienić temat sporu, np. poprzez wskazanie, że o wiele ważniejszy jest jakiś inny temat, lub np.

stwierdzając, że niedawno oponent głosił także coś innego, itp.

2. *tendancyjna interpretacja (straw man)* – wypaczenie myśli oponenta i przedstawienie jego argumentu w taki sposób, aby łatwo się było z nim rozprawić. *Przykład.* Nieuzasadnione uogólnienia: ze zdania *Niektórzy komuniści kradną* tworzymy zdanie *Komuniści kradną*, które jest rozumiane jako *Wszyscy komuniści kradną*.

Gdy wykorzystujemy przesłanki przeciwnika, aby z nich uzasadnić tezę przeciwną niż głoszona przez niego, mówimy o zastosowaniu *retorsio argumenti*.

Wyprowadzanie oponenta z równowagi to bardzo skuteczny sposób na utrudnienie mu poprawnej argumentacji. Uczynić to można na wiele sposobów: prowokując do złości przez niesprawiedliwe oceny, używając obelg, insynuacji, zachowując się bezczelnie, itp. Szczególnie łatwo doprowadzić oponenta do irytacji spierając się na tematy błahe, nie dotyczące istoty sporu. Dobrą taktyką obliczoną na rozzłoszczenie przeciwnika jest również nudzenie, wielokrotne powtarzanie się, wtrącanie licznych dygresji.

Uwaga. Wiadomo, że im mniej neutralny jest język przekazu, tym słabszy jest jego efekt perswazyjny. Jednak przy stosowaniu tego sposobu nie chodzi nam o przekonanie oponenta, lecz o wyprowadzenie go z równowagi.

Brak obiektywizmu wykazuje taki dyskutant, który dzieli informacje nie tyle na prawdziwe i fałszywe, co wyłącznie na *dobre* oraz *złe*, poglądy zaś wyłącznie na *słuszne* i *niesłuszne*. Oczywiście, każdy jest przywiązany do swoich poglądów i bez silnej potrzeby ich nie zmienia. Jednak: *Amicus Plato, sed magis amica veritas*.

Wśród przyczyn nieobiektywnych ocen wymienić można:

1. prowincjonalizm;
2. posługiwanie się stereotypami, uprzedzeniami, nawykami;
3. używanie definicji perswazyjnych.

Ciężar dowodu (onus probandi) spoczywa na tym z dyskutantów, który broni jakiejś tezy *T*. W sytuacji, gdy nie mamy już argumentów na obronę *T* możemy próbować przerzucić ciężar dowodu na oponenta, żądając, aby *udowodnił, iż nieprawda, że T*. Wykorzystywany przy tym chwyt nazywa się *argumentum ad ignorantiam*.

Przykład. *Ponieważ nie potrafisz udowodnić, że Bóg nie istnieje, więc Bóg istnieje.*

Uwaga. Z kursu logiki pamiętamy różnicę między językiem przedmiotowym i metajęzykiem. O twierdzeniach danej (niesprzecznej) teorii mówimy w jej metajęzyku. Jest ważna różnica między stwierdzeniami:

1. $\neg\alpha$ jest twierdzeniem teorii T ;
2. w teorii T nie można udowodnić α .

Nieuczciwych chwytów w argumentacji jest nieprzebrane mnóstwo. Oto kilka dalszych, często wspominanych w podręcznikach:

1. *Argumentum ad populum* (pod publiczkę) – odwołanie się do zdania ogółu;
2. *Argumentum ad auditores* (do widowni) – odwołanie się do poglądów audytorium;
3. *Argumentum ad vanitatem* (do próżności) – schlebienie oponentowi;
4. *Argumentum ad misericordiam* (do litości) – wymuszanie przekonań przez współczucie;
5. *Argumentum ad baculum* (do kija) – „uzasadnianie” przez groźbę;
6. *Argumentum ad crumenam* (do sakiewki) – oferowanie korzyści za przekonania.

Więcej informacji znajdują zainteresowani słuchacze w podanych pozycjach bibliograficznych. Zobacz także: APM, SWW, SAST, bibliografia w książce Marka Tokarza *Elementy pragmatyki logicznej* oraz liczne pozycje z serii *Biblioteki Myśli Semiotycznej* (pod redakcją Jerzego Pelca), a także pozycje serii *Dialogikon* poświęcone pragmatyce.

6.2 Perswazja

Analizując *akty perswazji* należy brać pod uwagę to, że:

1. akt perswazyjny zaczyna się od nadania jakiegoś komunikatu;
2. akt ten odbywa się zawsze w jakiejś sytuacji;
3. jest on w stanie – przynajmniej potencjalnie – ową sytuację zmienić;
4. perswazja jest podejmowana w tym właśnie celu, aby zmienić zastaną sytuację w zaplanowanym z góry, dogodnym dla nadawcy kierunku;
5. realna zmiana, wywołana emisją komunikatu, może nie pokrywać się ze zmianą planowaną, to jest akt perswazyjny może być nieskuteczny.

Definicja Daniela O'Keefe'a:

Perswazja to uwieńczona powodzeniem celowa działalność zmierzająca do wpłynięcia na stan umysłu innej osoby środkami komunikacyjnymi w takich okolicznościach, w których osoba podlegająca perswazji dysponuje pewnym zakresem wolności. (Jest sprawą dyskusyjną, jaki stopień „powodzenia” jest niezbędny.)

Będziemy analizować perswazję biorąc pod uwagę:

1. kontekst wypowiedzi;
2. skutek wypowiedzi;
3. cel wypowiedzi.

Podstawowym pytaniem przy analizie perswazji jest pytanie o warunki jej *skuteczności*. Jednym ze sposobów wyrażenia tezy, iż wszystkie wypowiedzi posiadają aspekt perlokucyjny jest stwierdzenie: *Każdy komunikat ma jakiś rezultat*. Nadto, każda wypowiedź osadzona jest w jakimś *kontekście*, który możemy uważać za pewną *sytuację*. Przyjmijmy zatem, że:

1. każdej parze złożonej z wypowiedzi oraz jej kontekstu możemy przyporządkować *rezultat* tej wypowiedzi w owym kontekście;
2. rezultat wypowiedzi (w jej kontekście) jest pewną *sytuacją*.

Sytuacje są dość skomplikowanymi tworam. Wystarczy jednak przyjąć, że w ich skład wchodzi:

1. czas i miejsce zdarzenia komunikacyjnego;
2. kanał wykorzystany w przekazie;
3. osoby: nadawcy oraz odbiorcy komunikatu.

Między sytuacjami zachodzą różne zależności. Dla celów analizy perswazji ważne są dwie z nich:

1. *zawieranie się* jednej sytuacji w drugiej;
2. *preferowanie* jednej sytuacji względem drugiej.

Celem perswazji jest *zmiana* dotychczasowego stanu rzeczy. Najogólniej rzecz ujmując, zmiana ta ma polegać na uzyskaniu sytuacji *bardziej preferowanej* (od wyjściowej) przez nadawcę. *Prostym aktem perswazyjnym* jest każda para postaci (α, s) , gdzie:

1. α jest wypowiedzią;
2. s jest sytuacją, której wytworzenie jest celem użycia α w danej konwersacji.

Niech $R(\alpha, p)$ oznacza *rezultat* wypowiedzi α w sytuacji p (a więc pewną sytuację). Prosty akt perswazyjny (α, s) nazwiemy *skutecznym* w sytuacji początkowej p gdy s jest częścią sytuacji $R(\alpha, p)$. Zakładamy przy tym, że sytuacja s jest przez nadawcę bardziej preferowana niż sytuacja p . Proste akty perswazyjne mogą być częściami perswazji o bardziej złożonej strukturze.

6.2.1 Dwa tory perswazji

Badania doświadczalne nad perswazją, rozpoczęte pół wieku temu (szkoła Yale) można uważać za początek *naukowej* refleksji dotyczącej procesów perswazyjnych. Badane zmienne niezależne, mające związek z danym aktem perswazyjnym, dzielą się na cztery grupy czynników, charakteryzujących:

1. nadawcę komunikatu;
2. odbiorcę komunikatu;
3. sam komunikat;
4. kontekst przekazu.

Wnioski z tych badań mają charakter *statystyczny*. Nadto, żadna z ustalonych w ich wyniku reguł nie jest uniwersalna – jej działanie zależy od licznych okoliczności dodatkowych, niemożliwych do uwzględnienia w warunkach laboratoryjnych. Wreszcie, w początkowym okresie badań uzyskiwano wiele wyników przeczących sobie wzajemnie. Niektóre uzyskane ustalenia są następujące:

NADAWCA

1. Wyniki zabiegów perswazyjnych są lepsze, gdy nadawca jest postrzegany jako wiarygodny (kompetentny i prawdomówny). Odbiorcy podchodzą bardziej analitycznie do perswazji prowadzonych przez osoby o niskiej wiarygodności.
2. Dla skuteczności perswazji, odbiorca musi być przekonany o kompetencji nadawcy przed nadaniem komunikatu.
3. Treść komunikatu niekorzystna dla nadawcy wzmaga wiarygodność nadawcy i siłę jego oddziaływania.

4. Lepsze efekty osiągają nadawcy atrakcyjni fizycznie (ale są wyjątki!).
5. Nadawca podobny do odbiorcy (lub sprawiający takie wrażenie) jest bardziej przekonujący.
6. Okazywanie gniewu, nerwowość i brak płynności przekazu zmniejszają wiarygodność nadawcy.

ODBIORCA

1. Ludzie o niskiej samoocenie łatwiej ulegają sugestiom innych.
2. Odbiorcy o rozproszonej uwadze łatwiej ulegają perswazji.
3. Odbiorcy w dobrym humorze, lub mający mało czasu na analizę komunikatu łatwiej ulegają perswazji.
4. Trudno przekonywać osoby agresywne lub chwilowo wprowadzone w zły nastrój.
5. Kobiety łatwiej ulegają perswazji niż mężczyźni (ale tylko wtedy, gdy nadawcą jest mężczyzna).
6. Starsi są bardziej odporni na perswazję niż młodsi.
7. Trudniej przekonywać kogoś, kto został uprzedzony o zamiarze perswazji.
8. Łatwiej zmienić prywatny pogląd, niż wyrażony publicznie.
9. Poglądy wcześniej nie bronione łatwiej zaatakować niż te, wobec których odbiorca zna już kontrargumenty.

KOMUNIKAT

1. Bardziej skuteczne są komunikaty niesprawiające wrażenia perswazyjnych.
2. Im mniej neutralny język przekazu, tym słabszy jego efekt. Zbyt nachalny przekaz może wywołać „efekt bumerangowy”: zmianę postawy na przeciwną do zamierzonej.
3. Gdy przedstawiamy ciąg argumentów, to najmocniejszy argument powinien znajdować się na początku lub na końcu przekazu, a nie pomiędzy argumentami słabszymi.
4. Komunikat wymagający od odbiorcy domyślności jest mniej skuteczny niż taki, którego przesłanie wyrażone jest jasno.

5. Perswazja jednostronna (bez kontrargumentów) jest bardziej skuteczna od dwustronnej (z kontrargumentami), gdy audytorium nie jest wrogo nastawione do przedmiotu perswazji; odwrotnie w przypadku audytorium niechętnego do tego przedmiotu, a także w stosunku do audytorium o wyższym poziomie wykształcenia.
6. Komunikat wypowiedziany w szybszym tempie ma większą moc perswazyjną. Elementy humorystyczne mogą osłabić efekt przekazu.

KONTEKST KOMUNIKATU

1. Informacja zakazana ma większą moc niż prawnie dozwolona. Ustny komunikat zwiększa rolę czynników *peryferyjnych*.
2. Przekaz pisemny ma przewagę nad ustnym w przypadku dłuższych i bardziej skomplikowanych argumentacji.
3. Powtarzanie komunikatu czyni go skuteczniejszym.
4. Skutek wypowiedzi perswazyjnej jest tym większy, im moment jej wygłoszenia jest bliższy momentowi decyzji odbiorcy.
5. Gdy temat jest kontrowersyjny i interesujący, to największą siłę oddziaływania ma wypowiedź pierwszego dyskutanta. Gdy temat jest niekontrowersyjny i nudny — wypowiedź ostatniego.
6. Lepszy efekt daje umieszczenie spraw niekontrowersyjnych przed kontrowersyjnymi.
7. Wpływ na reakcję adresata mają zauważane przez niego reakcje innych.

Na *trwałość* efektu perswazyjnego wpływ mają:

1. liczba użytych argumentów;
2. stopień zaangażowania odbiorcy w odniesieniu do przedmiotu perswazji;
3. *tryb (tor) odbioru komunikatu*.

Teorie zmiany postaw dostarczają ogólnych praw wyjaśniających korelacje w badaniach eksperymentalnych nad perswazją. Jedną z takich teorii jest *teoria równowagi* (Fritz Heider, 1946). Sytuacja *nierównowagi* to sytuacja prowadząca do zmiany postawy odbiorcy.

Postawa <i>O</i> względem <i>P</i>	Postawa <i>O</i> względem <i>N</i>	Postawa <i>N</i> względem <i>P</i>	Komentarz	Czy u <i>O</i> następuje zmiana postawy?
+	+	+	równowaga	nie
+	+	-	brak równowagi	tak
+	-	+	brak równowagi	tak
+	-	-	równowaga	nie
-	+	+	brak równowagi	tak
-	+	-	równowaga	nie
-	-	+	równowaga	nie
-	-	-	brak równowagi	tak

Stan nierównowagi (zmiana przekonań odbiorcy) występuje przy nieparzystej liczbie znaków -.

Model ELM (Elaboration Likelihood Model) dostarcza syntezy teoretycznej w badaniach perswazji. Ma następujące zalety:

1. dotyczy *wyłącznie* perswazji, a nie całej problematyki zmiany postaw;
2. daje się stosować w przypadku *każdej* sytuacji perswazyjnej;
3. wyjaśnia *wszelkie* aspekty sytuacji perswazyjnej (np. rodzaj efektu perswazyjnego, jego natężenie i trwałość);
4. tłumaczy w sposób zadowalający rozbieżności w wynikach wcześniejszych eksperymentów.

Wedle ELM, przekaz perswazyjny dociera do odbiorcy dwoma torami:

1. *centralnym*;
2. *peryferyjnym*.

Charakterystyka dwóch torów perswazji:

1. W torze centralnym obecna jest prowadzona z namysłem, uważna ocena merytorycznych składników przekazu.
2. Na tor peryferyjny składają się reakcje (najczęściej bezrefleksyjne) na bodźce poznawcze, emocjonalne i behawioralne związane z przekazem.

Włączenie toru centralnego związane jest z dwoma czynnikami:

1. *motywacją* odbiorcy do pewnego wysiłku percepcyjnego wymaganego przy analizie przekazu;
2. *zdolnością* odbiorcy do przetworzenia komunikatu.

Ustalono m.in., że:

1. Rodzaj i dokładność rozpracowania komunikatu, w jakie odbiorca chce i potrafi się zaangażować w celu dokonania jego oceny, zmieniają się w zależności od osoby odbiorcy i zależnie od okoliczności towarzyszących przekazowi.
2. Różne zmienne mogą wpływać na stopień i kierunek rozpracowania dzięki temu, że (1) służą w komunikacie perswazyjnym jako argumenty albo (2) służą jako wskazówki peryferyjne i/lub (3) decydują o sposobie podejścia odbiorcy do argumentów i przedmiotu perswazji.
3. Gdy motywacja i/lub zdolność do rzeczowego rozpracowania argumentów maleje, większego znaczenia dla wyniku perswazji nabierają czynniki peryferyjne i odwrotnie – gdy rośnie stopień rozpracowania, maleje rola wskazówek peryferyjnych.
4. Zmiany postawy wywołane torem centralnym, czyli spowodowane w głównej mierze rzeczową analizą argumentów, w porównaniu do zmian wywołanych torem peryferyjnym są bardziej długotrwałe, umożliwiają bardziej niezawodne prognozowanie zachowania odbiorcy i są bardziej odporne na kontrperswazję.

6.2.2 Perswazja a mechanizmy wpływu społecznego

Do najczęściej wyliczanych mechanizmów wpływu społecznego należą:

1. *wzajemność* – zrób to, żeby mi się odwdzięczyć;
2. *konsekwencja* – zrób to, żeby nie uznano cię za człowieka niekonsekwentnego;
3. *konformizm* – zrób to, bo wszyscy tak robią;
4. *sympatia* – zrób to, bo mnie lubisz;
5. *autorytet* – zrób to, bo radzi ci to ktoś, kto się na tym zna;
6. *niedostępność* – zrób to, bo taka okazja już się nie powtórzy.

Ich działanie opisane zostało w licznych podręcznikach psychologii społecznej. Jest ono w pewnym sensie *przeciwieństwem* wnioskowania: każe uznawać wnioski *przed* zapoznaniem się ze wspierającymi go przesłankami. Mechanizm *wzajemności* każe nam odwzajemniać przysługi. Jest to jeden z najważniejszych, ewolucyjnie wykształconych, mechanizmów organizujących społeczności ludzkie.

Gdy zamierzamy przekonać o czymś odbiorcę, spowodujemy najpierw, aby przyjął coś od nas. Podarunek może mieć postać:

1. *uprzejmości*;
2. *komplementu*;
3. *poparcia*.

Reguła DITF (*door-in-the-face*): gdy chcemy coś uzyskać, prosimy najpierw odbiorcę o znacznie więcej, zmuszając go w ten sposób do odmowy. Będzie wtedy bardziej skłonny spełnić naszą *następną* prośbę.

Mechanizm *konsekwencji* polega na tym, że raz podjęta decyzja stwarza wewnętrzny stan zobowiązania co do decyzji następnych, na ogół zgodnych z pierwszą. Jeśli chcemy skłonić odbiorcę do przyjęcia pewnego poglądu, to spowodujemy najpierw, aby w jakiejś innej, mniej ważnej sprawie wyraził stanowisko z tym poglądem zgodne. Reguła *scripta manent*: jeśli chcemy, aby odbiorca przyjął pewne stanowisko, albo chcemy to stanowisko u niego utrwalić, sprowokujemy go najpierw (np. obietnicą nagrody lub groźbą kary), aby to stanowisko zapisał. Także *publiczne wypowiedzenie* jakiegoś poglądu uruchamia mechanizm konsekwencji.

Reguła FITD (*foot-in-the-door*): jeśli chcemy uzyskać przysługę wielką, prosimy najpierw o niewielką przysługę tego samego rodzaju. Skłonienie odbiorcy, aby to on nam wyświadczył przysługę uruchamia mechanizm konsekwencji. Nie ma sprzeczności między DITF a FITD:

1. Pierwszy sposób polega na wymuszeniu *odmowy* i spowodowaniu przez to sytuacji zobowiązania.
2. Drugi sposób polega na wymuszeniu *zgody* i wykorzystaniu później mechanizmu konsekwencji.

W podejmowaniu decyzji kierujemy się w znacznej mierze nie własną oceną, ale tym jak (nam się wydaje, że) daną sytuację oceniają inni ludzie. To stwierdzenie zostało *potwierdzone eksperymentalnie!*

1. Gdy chcemy odbiorcę skłonić do przyjęcia pewnej postawy lub pewnego wzorca zachowania, wywołajmy w nim wrażenie, że wzorzec ten jest powszechnie akceptowany.

2. Smutna statystyka: po nagłośnionych w środkach masowego przekazu informacjach o samobójstwach sławnych osób ogólna liczba samobójstw wzrasta ponad dziesięciokrotnie.
3. Porada praktyczna. Gdy chcesz skłonić ludzi do pomocy (np. przy wypadku), to nie zwracaj się do całej grupy, lecz wybierz konkretną osobę.

Łatwiej ulegamy perswazji tych, których lubimy:

1. Reguła *sympatii*: zanim przystąpimy do rzeczy, spowodujmy najpierw, aby odbiorca nas polubił.
2. Reguła sympatii składa się z szeregu bardziej konkretnych zaleceń:
 - (a) *dbałość o wygląd zewnętrzny*;
 - (b) *podkreślanie podobieństw do odbiorcy*;
 - (c) *demonstracja pozytywnego stosunku do odbiorcy*.
 - (d) *Spraw, aby odbiorca poczuł się ważny!*

Objawy „zauroczenia” nadawcą:

1. szybkie nawiązanie kontaktu,
2. myślenie o nim superlatywami;
3. czynienie dla niego wyjątków;
4. lekceważenie obiektywnych o nim informacji.

Jesteśmy Zwierzętami stadnymi. Instynktownie podporządkowujemy się nakazom ludzi uprawnionych do wydawania poleceń. Mechanizm ten został wykształcony w procesach ewolucyjnych, jako sprzyjający przetrwaniu.

1. Reguła *podporządkowania*: niech w naszym imieniu mówi ktoś, wokół kogo roztacza się aura władzy, autorytetu i nieomyślności.
2. *Efekt aureoli* polega na automatycznym przenoszeniu atrybutów autorytetu z jednej grupy spraw na inne.

Im trudniej dostępne jest pewne dobro, tym wyżej ocenia się jego wartość.

1. Reguła *nieprzekraczalnego terminu*. Podajemy do publicznej wiadomości dowolnie ustaloną datę, od której poczynając, towar będzie droższy.

2. Reguła *ograniczonej podaży*. Wywołujemy wrażenie, że towaru jest mało i nie starczy go dla wszystkich zainteresowanych.
3. Reguła *nieograniczonego popytu*. Stwarzamy pozory wielkiego zainteresowania towarem i wywołujemy atmosferę konkurencji.

Jeśli jakiś przedmiot jest dla nas *całkowicie* niedostępny (z góry wiemy, że nigdy go mieć nie będziemy), to – zgodnie z teorią dysonansu poznawczego – zaczynamy go oceniać poniżej obiektywnej wartości.

Krótko wymienimy jeszcze kilka innych technik perswazyjnych:

1. *Kontrast*: jeżeli chcemy pomniejszyć wagę jakiejś sprawy, wykorzystajmy jako tło sprawę o dużym znaczeniu (i odwrotnie).
2. *Racjonalizacja*: niech odbiorca ma wrażenie, że przedstawiany przez nas pogląd jest zgodny z jego wizerunkiem siebie samego jako osoby dobrej, mądrej, inteligentnej (itp.) oraz że pogląd przeciwny przeczy takiemu wizerunkowi.
3. *Kompromis*: nie wypowiadajmy opinii drastycznie odbiegających od opinii osoby, na której postawę chcemy wpłynąć.
4. *Wiarygodność*: dbajmy o swój wizerunek jako ludzi kompetentnych, uczciwych i bezstronnych.
5. *Relaks*: wprowadźmy odbiorcę w dobry nastrój.
6. *Powtarzanie*: jeśli komunikat jest nieskuteczny, powtarzajmy go.

6.2.3 Presja i szantaż

Akt perswazyjny może mieć charakter:

1. *jawny* – rzeczywisty cel perswazji jest otwarcie wskazywany odbiorcy przez nadawcę (cel perswazji należy do treści dosłownej komunikatu, bądź stanowi jedną z jego implikatur);
2. *niejawny* – akt, który jawny nie jest.

Jawny akt perswazyjny może być:

1. *pośredni* – taki, w którym pewne znaczenie jest przekazywane za pomocą wyrażenia mającego – dosłownie biorąc – inne znaczenie;

2. *bezpośredni* – taki, który nie jest pośredni.

Z *presją* mamy do czynienia w sytuacjach komunikacyjnych o następującej strukturze:

prośba → *odmowa* → *powtórzenie tej samej prośby*.

W większości sytuacji komunikacyjnych odbiorca ma prawo odmówić wykonania czynności, do której nakłania go nadawca.

Presja przyjmuje też postać eskalacji siły illokucyjnej:

sugestia → *odmowa* → *wyraźna prośba* → *odmowa* → *żądanie* → ...

Uwaga. Stosowanie presji nie wymaga od nadawcy żadnej wiedzy psychologicznej. Spotykamy się także z presją ze strony odbiorcy.

Zwykle rozróżnia się dwa rodzaje *szantażu*:

1. *szantaż pospolity* – nakłanianie odbiorcy do określonych działań poprzez straszenie groźbą ujawnienia jakichś kompromitujących go faktów; *szantaż pospolity* jest przestępstwem ściganym prawem;
2. *szantaż komunikacyjny* – stosowanie groźby w celu nakłonienia odbiorcy do pewnych działań; *szantaż komunikacyjny* *nie jest* przestępstwem ściganym prawem.

W dalszym ciągu zajmować się będziemy jedynie *szantażem komunikacyjnym*. *Szantaż komunikacyjny* jest szczególnym rodzajem presji, o maksymalnym nasileniu.

Szantaż komunikacyjny ma prowadzić do podjęcia (zaniechania) przez odbiorcę pewnych działań, nie ma natomiast na celu zmiany postawy (przekonań) odbiorcy. Istotę *szantażu* stanowi zagrożenie odbiorcy karą ze strony nadawcy. Struktura komunikacyjna *szantażu* to, w przybliżeniu, implikacja o postaci: jeśli odbiorca nie zastosuje się do żądań nadawcy, to odbiorcę spotka określona kara. *Szantaż* jest skuteczny w zależności od tego, jak odbiorca ocenia następujące aspekty zapowiedzianej w nim sytuacji:

1. stopień dolegliwości zapowiedzianej kary;
2. prawdopodobieństwo jej faktycznej realizacji;
3. odporność nadawcy na ewentualne przeciwdziałania dostępne odbiorcy.

Jeśli choćby jeden z powyższych aspektów ma niską ocenę u odbiorcy, to szantaż na ogół nie odnosi zamierzonego skutku. Dwa typowe motywy, mające skłonić odbiorcę, aby uległ szantażowi to:

1. *strach przed karą* – niespełnienie żądań nadawcy skutkuje karą z jego strony;
2. *poczucie winy* – odmowa spełnienia żądań nadawcy sprawi mu przykrość.

Strukturą sytuacji komunikacyjnej szantażu jest:

żądanie → opór → presja → groźba → uległość.

Szantaż uznawany jest za nieuczciwy chwyt w argumentacji. Czy istnieją *uczciwe* metody obrony przed szantażem? Oto kilka z nich:

1. *zdarta płyta* – powtarzamy odmowę;
2. *gra na zwłokę* – odwlekamy odpowiedź;
3. *przedefiniowanie sytuacji* – ukazujemy żądania nadawcy jako np. wyraz jego egoizmu;
4. *przyjęcie szantażu* – pokazujemy, że nie boimy się ani winy, ani kary.

Ważne jest pamiętanie, iż niektóre techniki obronne (np. przyjęcie szantażu) są z natury *agresywne*, a więc mogą wywołać z kolei także agresję ze strony nadawcy.

6.3 Manipulacja

Manipulacja (językowa) jest typem perswazji, w której do zmiany przekonań odbiorcy dochodzi bez jego świadomego udziału. Do cech wyróżniających manipulacje wśród wszelkich perswazji zaliczyć można:

1. świadome używanie błędnych schematów argumentacji;
2. intencję oszukania interlokutora;
3. stosowanie bodźców obliczonych na reakcje nie całkiem świadome.

Tutaj ograniczymy się tylko do analizy jednego ze środków manipulacji, a mianowicie *kłamstwa*. Przy próbie definiowania pojęcia *kłamstwo* należy brać pod uwagę wiele czynników, np.:

1. zgodność wypowiedzi ze stanem faktycznym; a więc *semantyczne* pojęcia *prawdy* i *falszu*;
2. zgodność wypowiedzi z przekonaniem nadawcy; a więc *pragmatyczne* pojęcie *szczerości*;
3. *intencje* nadawcy (zamiar wprowadzenia odbiorcy w błąd).

Poza naszymi zainteresowaniami w tym punkcie pozostają wszelkie *etyczne* aspekty kłamstwa. Kłamstwo nie polega po prostu na mówieniu fałszu. Kłamstwo nie jest też po prostu nieszczerością – możemy mylić się w swoich przekonaniach. Kłamstwo można uważać za pewną relację: między tym, co się mówi, a stanem rzeczy, który się fałszywie przedstawia. Wprowadźmy następujące funkcje zdaniowe:

1. U – niech Up będzie interpretowane jako „nadawca wypowiedział p ”;
2. B – niech Bp będzie interpretowane jako „nadawca wierzy, że p ”;
3. \triangleright – niech $p \triangleright q$ będzie interpretowane jako „wypowiedzenie p wprowadza do systemu przekonań odbiorcy (sąd, że) q ”.

Powiemy, że zdanie p jest *kłamstwem w sprawie (wyrażonej zdaniem) q* , jeśli:

1. Up
2. $B(p \triangleright q)$
3. $B\neg q$.

Zdanie p jest *kłamstwem*, gdy jest kłamstwem w jakiejś sprawie. Podana tu (za Markiem Tokarzem, APM) definicja uwzględnia semantyczne, pragmatyczne oraz intencjonalne wyznaczniki kłamstwa. W detekcji kłamstwa wykorzystywane były różne techniki i urządzenia:

1. wariograf,
2. pletyzmograf,
3. hydrosfygmograf,
4. poligraf,
5. testy skojarzeniowe,

6. hipnoza,

7. narkoanaliza.

Wykorzystywano przy tym zależności między (emocjami wywołanymi) kłamaniem, a wskazówkami natury fizjologicznej (częstotliwość pulsu, ciśnienie krwi, przewodnictwo elektryczne skóry, itd.). Procedurą dualną do detekcji kłamstwa jest wykrywanie *prawdomówności*, stosowane w ekspertyzach sądowych. Chodzi przy tym nie o wiarygodność *osoby*, lecz o wiarygodność jej *zeznań*. Uwzględnia się przy tym dwa podstawowe składniki tej wiarygodności:

1. *zdolność* świadka do prawdziwego przedstawienia zdarzeń;
2. *wolę*, aby zdarzenia prawdziwie przedstawiać.

Procedura składa się z dwóch faz:

1. CBCA (*Criteria-based Content Analysis*);
2. SVA (*Statement Validity Assessment*).

Jest duża szansa, że wypowiedź jest *szczerą*, gdy spełnia następujące warunki (za APM):

1. jest spójna logicznie, tj. nie zawiera sprzeczności wewnętrznych ani elementów sprzecznych z prawami ogólnymi i wcześniejszymi wypowiedziami nadawcy;
2. zawiera bogactwo konkretnych i nie związanych ze sprawą detali, szczególnie detali niezwykłych i nieoczekiwanych;
3. zawiera opisy własnych stanów psychicznych nadawcy;
4. zawiera spontaniczne autopoprawki i wątpliwości, a nadawca samorzutnie powołuje się na luki w swojej pamięci i wiedzy;
5. wypowiedź koncentruje się na sprawach istotnych i zawiera stosunkowo mało dygresji i ozdobników.

7 Uwaga redakcyjna

Niniejsza notatka stanowi jedynie hasłowy przewodnik po treściach omówionych na wykładzie. Treści poruszane na dzisiejszym wykładzie omawiane są w książce Grzegorzczkova 2007, w rozdziale 5, a także w rozdziale II części pierwszej książki Grzegorzczkova 1990. Wesoła dygresja dotycząca teorii argumentacji korzysta z naszych notatek do wykładu *Semiotyka logiczna*. Polecamy również ewentualnie zainteresowanym słuchaczom książkę Tokarz 2006.

Odnosiniki bibliograficzne

- Grzegorzczkova, R. 1990. *Wprowadzenie do semantyki językoznawczej*. Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Grzegorzczkova, R. 2007. *Wstęp do językoznawstwa*. Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Hołówka, T. 2005. *Kultura logiczna w przykładach*. Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Jadacki, J.J. 2004. *Elementy semiotyki logicznej i metodologii w zadaniach*. Wydawnictwo Naukowe Semper, Warszawa.
- Marciszewski, W. 1971. *Sztuka dyskutowania*. Wydawnictwo Iskry, Warszawa.
- O'Keefe, D. 1990. *Persuasion: Theory and Research*. Sage Publications, London.
- Pszczółowski, T. 1974. *Umiejętność przekonywania i dyskusji*. Wiedza Powszechna, Warszawa.
- Schopenhauer, A. 2000. *Erystyka, czyli sztuka prowadzenia sporów*. Oficyna Wydawnicza Alma-Press, Warszawa.
- Suchoń, W. 2005. *Prolegomena do retoryki logicznej*. Wydawnictwo Uniwersytetu Jagiellońskiego, Kraków.
- Szymanek, K. 2001. *Sztuka argumentacji. Słownik terminologiczny*. Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Szymanek, K., Wieczorek, K.A., Wójcik, A. 2003. *Sztuka argumentacji. Ćwiczenia w badaniu argumentów*. Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Tokarz, M. 1993. *Elementy pragmatyki logicznej*. Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.

Tokarz, M. 2006. *Ćwiczenia z wnioskowania i argumentacji*. Śląskie Wydawnictwa Naukowe Wyższej Szkoły Zarządzania i Nauk Społecznych w Tychach, Tychy.

Tokarz, M. 2006. *Argumentacja. Perswazja. Manipulacja. Wykłady z teorii komunikacji*. Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne, Gdańsk.