

Semiotyka logiczna (6)

Jerzy Pogonowski

Zakład Logiki Stosowanej UAM
www.logic.amu.edu.pl
pogon@amu.edu.pl

Chwyty uczciwe

Plan na dziś

Plan na dziś:

- o entymematach;
- o znaczeniach niedosłownych;
- o regułach konwersacyjnych;
- metoda konstrukcji;
- metoda krytycznego pytania;
- argument z autorytetu;
- argument z podobieństwa.

Możemy pożądać jakiegoś klarownego kryterium wyodrębniania spośród wszelkich argumentów niededukcyjnych tych, które uważamy za **akceptowalne**.

Na poprzednim wykładzie pokazaliśmy, że argumenty **indukcyjne** tworzą jedną z takich grup.

Argumenty te nie wyczerpują jednak wszystkich akceptowalnych niededukcyjnych sposobów argumentowania.

Pamiętamy, że w argumentacji liczy się **skuteczność**.

Czy jednak może być ona osiągnięta wszelkimi sposobami?

Podstawy podziału na **uczciwe** oraz **nieuczciwe** chwyt w argumentacji nie są jasne.

Do cech wyróżniających manipulacje wśród wszelkich perswazji zaliczyć można:

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

Entymematy

Wiele argumentacji niededukcyjnych skłonni jesteśmy uznać za poprawne, gdy można tak rozszerzyć zespół przesłanek, aby uzyskać z argumentacji wyjściowej argumentację dedukcyjną.

Jednak to, które z entymematów uważamy za uczciwe chwyt argumentacyjny, a które za nieuczciwe fortele erystyczne wymaga brania pod uwagę nie tylko:

- strukturalnych własności komunikatu,
- reguł konwersacyjnych,
- rozumienia znaczeń niedosłownych,

lecz również z góry ustalonych zasad o charakterze aksjologicznym (np. etycznym).

Entymematy

Przyjmijmy następującą charakterystykę **entymematu** jako argumentacji, którą można rozszerzyć do argumentu dedukcyjnego.

Argument o przesłankach P_1, \dots, P_n i wniosku K jest **dedukcyjny w świetle wiedzy** złożonej ze zdań prawdziwych W_1, \dots, W_m , jeśli:

- z przesłanek P_1, \dots, P_n nie wynika logicznie konkluzja K ;
- łącznie z przesłanek P_1, \dots, P_n oraz wiedzy W_1, \dots, W_m wynika logicznie konkluzja K .

Taki argument nazywamy też **argumentem dedukcyjnym w sensie szerokim**. Zdania W_1, \dots, W_m nazywa się często przesłankami **entymematycznymi** (domyślnymi, ukrytymi).

O znaczeniach niedosłownych

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.

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

O znaczeniach niedostównych

W 1980 roku Lakoff i Johnson zaproponowali rozumienie metafor jako *sposobu pojmowania świata* (*Metaphors we live by*).

„Metafory nie są jedynie czymś, co umożliwia nam spojrzenie *poza*.
W rzeczywistości widzieć coś poza metaforą można jedynie posługując się inną metaforą.

Wygląda na to, że zdolność pojmowania doświadczeń za pośrednictwem metafory jest kolejnym zmysłem, jak wzrok, dotyk czy słuch, a metafora dostarcza jedyne sposobu postrzegania i doświadczenia znacznej części świata rzeczywistego.

Metafora jest takim samym i równie cennym elementem naszego funkcjonowania co zmysł dotyku.”

O znaczeniach niedosłownych

Znaczenia niedosłowne opisywać można przy użyciu przekonań przypisywanych rozmówcom. Zobaczmy, jak dokonać można rozróżnień między znaczeniami dosłownymi i niedosłownymi, a także bardziej subtelnych rozróżnień:

- w ramach znaczeń dosłownych — między kłamstwem a „zwykłą” dosłownością i metonimią;
- w ramach znaczeń niedosłownych — między aluzją a metaforą, oksymoronem i ironią.

Załączona niżej tabela pochodzi z pracy: Janusz Maciaszek *Znaczenie, prawda, przekonania. Problematyka znaczenia w filozofii języka*. [w druku]. *M* jest skrótem dla **mówiącego**, a *I* skrótem dla **interpretatora**.

O znaczeniach niedosłownych

| | 1 | 2 | 3 | 4 |
|--|---------------------------------|----------|--------|-----------------------------------|
| Wypowiedzenie zdania <i>W</i> | Dosłowność oraz metonimia | Kłamstwo | Aluzja | Metafora, oksymoron, ironia |
| <i>I</i> przypisuje <i>M</i> przekonanie wyrażone w <i>W</i> | TAK | NIE | TAK | NIE |
| <i>I</i> przypisuje <i>M</i> przekonanie, że on sam żywi przekonanie wyrażone w <i>W</i> | NIE | NIE | TAK | NIE |
| <i>I</i> przypisuje <i>M</i> intencję, aby <i>M</i> uwierzył w <i>W</i> . | TAK | TAK | - | NIE |

Reguły konwersacyjne

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**:

Reguły konwersacyjne

- **Reguła prawdziwości:** Wypowiadaj tylko takie sądy, w których prawdziwość sam wierzysz — i w których prawdziwość masz podstawy wierzyć. Krótko: **Mów prawdę.**
- **Reguła informacyjności:** 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.**
- **Reguła rzeczowości:** Niech treść twoich wypowiedzi nie oddala się zbyt daleko od podstawowego aktualnego kierunku konwersacji. Krótko: **Mów na temat.**
- **Reguła organizacji:** Nadawaj swoim wypowiedziom taką formę, aby odbiorca miał jak najmniejsze trudności z przypisaniem im właściwej interpretacji. Krótko: **Mów zrozumiale.**

Reguły konwersacyjne

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

- zajmowałby stanowisko wyłącznie w sprawach, które są dostatecznie udokumentowane;
- udzielałby informacji pedantycznie wymierzonych;
- wypowiadałby się rzeczowo i tylko w sprawach istotnych, nie czyniąc dygresji;
- 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

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

Reguły konwersacyjne

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

- X: Kiedy urodził się Arystoteles? — Y: Przed wojną.
- X: Kiedy urodził się Arystoteles? — Y: W IV w. p.n.e., ale nie znam dokładnie dnia i godziny.
- X: Kiedy urodził się Arystoteles? — Y: W piątek.
- X: Panie hrabio, czy w pańskim zamku straszy jakaś zmara? — Y: Nie, jestem jeszcze kawalerem.
- X: A jak z jego inteligencją? — Y: Gdyby połknął muchę, to miałby w żołądku więcej mózgu niż ma w głowie.
- X: Pożycz mi tysiąc złotych. — Y: Życzę ci tysiąca złotych.
- X: Czy Lidka była ostatnio w Paryżu? — Y: Nie, jakaś świnia tutaj ją tego nauczyła.

Reguły konwersacyjne

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

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

Reguły konwersacyjne

Ćwiczenie. Podaj implikatury wypowiedzi (źródło: CWA):

- Tak, jasne, on ma studia — a ja jestem perską księżniczką.
- Pyta pan po ile to? — widzę, że niektórzy ludzie to czytać nie umieją.
- To nie jest prawdziwy samochód — został wyprodukowany we Francji.
- On jak już pije, to pije.
- To prawdziwy Sherlock Holmes — zbadał zwłoki pozbawione głowy i stwierdził zgon.
- On nie pisze — on pisze recenzje.
- Próbował wygrać.
- Udało mu się wygrać.
- On ma więcej szczęścia niż rozumu, z tym że szczęścia też nie ma zbyt wiele.
- Dzieci są dziećmi.

Metoda konstrukcji

SWW nazywa uzupełnianie argumentacji entymematycznej do argumentacji akceptowalnej **metodą konstrukcji**.

Chodzi zatem o takie dołączenie dodatkowych elementów (konkluzji pośrednich) w diagramie argumentacji, aby otrzymany diagram reprezentował argumentację akceptowalną.

Oczywiście owe konkluzje pośrednie nie mogą być całkiem dowolne — powinny być treściowo związane z rozważaną argumentacją.

Ćwiczenie. Uzupełnić wnioskowania entymematyczne (źródło: SWW):

- Jerzy ma osiemdziesiąt lat, a jego żona dwadzieścia. Zatem Jerzy jest człowiekiem zamożnym.
- Śmierć jest złem, bo tak postanowili bogowie, w przeciwnym przypadku sami by umierali.

Metoda krytycznego pytania

Krytycznym pytaniem w odniesieniu do argumentu nazywamy pytanie postaci:

W jakiej możliwej do pomyślenia (prawdopodobnej sytuacji) byłoby tak, aby konkluzja argumentu była fałszywa lub wielce wątpliwa, przy jednoczesnej prawdziwości przesłanek?

Są dwie możliwe sytuacje:

- jest **niemożliwe**, aby konkluzja argumentu była fałszywa, a jego przesłanki prawdziwe; wtedy rozważany argument jest **dedukcyjny**;
- wskazujemy na (jedną lub więcej) mniej lub bardziej prawdopodobną sytuację, w której konkluzja argumentu byłaby **wątpliwa** pomimo prawdziwości przesłanek; wtedy należy sformułować **zarzuty** wobec argumentu.

Metoda krytycznego pytania

Ćwiczenie. Sformułuj pytania krytyczne i — jeśli to potrzebne — zarzuty wobec następujących argumentów (źródło: SWW):

- Magellan opłynął Ziemię, a zatem musi ona być kulista.
- Policjant powiedział nieprawdę, a więc skłamał.
- Nie ma potrzeby importu żywności, ponieważ polscy chłopci potrafią wyprodukować wystarczającą jej ilość, aby wyżywić Polaków.
- Basia jest najlepszą studentką w naszej grupie, a nasza grupa jest najlepsza na roku, a więc Basia jest najlepsza na roku.
- Emerytury zwiększyły się o 15 zł, a więc emerytów stać teraz na więcej.

Argument z autorytetu

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:

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

Wnioskowanie wedle tego schematu jest oczywiście zawodne. Nie możemy jednak uznać tego typu argumentów za całkowicie beзуyteczne — w przeciwnym wypadku należałoby np. uznać za beзуyteczną wszelką dydaktykę.

Argument z autorytetu

Pytamy zatem: kiedy argument a autorytetu możemy uważać za akceptowalny? SWW zaleca rozważenie następujących kwestii przy ocenie argumentów z autorytetu:

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

Argument z autorytetu

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

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

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

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:

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

Argument z podobieństwa jest, rzecz jasna, zawodny. Jednak rozumowania przez analogię bywają cenne poznawczo. Zauważmy, że między **argumentem** z podobieństwa a „zwykłym” stwierdzaniem analogii nie ma wyraźnej granicy.

Argument z podobieństwa

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.

Argument z podobieństwa

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

- 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.
- Lekarz, który pomaga choremu przy eutanazji jest jak prawnik, który pomaga gangsterowi przy popełnieniu przestępstwa.
- 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.

Koniec

O technikach manipulacyjnych wykorzystywanych w perswazji (groźba, szantaż, kłamstwo, itd.) powiemy nieco później.

Przy omawianiu procesu perswazji trzeba dodatkowo wziąć pod uwagę różne aspekty natury [psychologicznej](#).

Odnosić się trzeba także do pewnych ustaleń [psychologii społecznej](#).

W następnym wykładzie postaramy się przedstawić analizy tych (wybranych) chwytów argumentacyjnych, które powszechnie uważane są za [nieuczciwe](#).