

OCENA ARGUMENTACJI

„Poczta w Baldwin’s Ranch jest zbędna, ponieważ mieszkają tam głównie analfabeci, ponadto w tej miejscowości na poczcie z pewnością ginęłyby pieniądze z przekazów, a zresztą mieszkańcy Baldwin’s Ranch bardziej potrzebują więzienia niż poczty.”

„Zenon Patyk, pseudonim „Jagnięcina”, wiedział, że ofiara została uduszona struną od wiolonczeli, o czym mógł wiedzieć tylko sprawca. Wnosimy stąd, że to Zenon Patyk był sprawcą”

TROCHĘ TEORII

Argumentacja szeregową:

„żadna z przesłanek wzięta w izolacji, nie dowodzi tezy niezależnie od przesłanek pozostałych, które dopiero wszystkie razem mogą być ewentualnie traktowane jako uzasadnienie dla konkluzji”

Argumentacja równoległa:

„Każda przesłanka z osobna, niezależnie od pozostałych, w jakimś stopniu wspiera konkluzję”

Co się dzieje jak podważymy jedną przesłankę?

OCENIAMY

STOPIEŃ AKCEPTOWALNOŚCI SĄDU P:

- 1 – nie jest możliwe, aby P był prawdziwy
- 2 – jest bardzo prawdopodobne, że P jest fałszywy
- 3 – wartość logiczna P jest nierozstrzygalna
- 4 – jest bardzo prawdopodobne, że P jest prawdziwy
- 5 – jest pewne, że P jest prawdziwy

SIŁĘ PRZEJŚCIA OD PRZESŁANKI P DO WNIOSKU T:

- 1 – nie ma związku logicznego między P a T
- 2 – sytuacja, że P jest prawdą a T fałszem jest bardzo prawdopodobna
- 3 – nie da się stwierdzić, czy P uzasadnia T słabo czy mocno
- 4 – sytuacja, że P jest prawdą a T fałszem jest bardzo mało prawdopodobna
- 5 – T wynika dedukcyjnie z P

ILE WYCHODZI?

Innymi słowy: Którą z przypisanych wartości należy ostatecznie wybrać, jako ocenę siły całego argumentu?

Wybieramy najniższą z przypisanych wartości.

Wyjątek: argumentacja równoległa – wybieramy najwyższą wartość.

PORA ĆWICZEŃ

Sherlock Holmes 1:

„Widzę, że nie masz teraz gości. Twój pusty wieszak mi to zdradził”

Sherlock Holmes 2:

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

Sherlock Holmes 3:

„[Holmes]: Nasz gość musiał być bardzo zdenerwowany, skoro zapomniał swojej ulubionej fajki. [Watson]: Skąd wiesz, że ją lubi? [Holmes]: Ta fajka kosztuje 7 szylingów i 6 pensów. Tę jak widzisz reperowano dwa razy: raz cybuszek a raz przy główce. Za każdym razem zakładano srebrną obręczkę, co musiało kosztować drożej niż nowa fajka. A zatem gość musi bardzo cenić sobie swą fajkę, jeśli reperuje ją za drogie pieniądze zamiast kupić nową”

WNIOSKOWANIA KONWERSACYJNE

Teoria Grice'a

Uczeń: Teheran leży w Turcji, co nie, panie psorze?

*Nauczyciel: Jasne, a Warszawa leży w Armenii,
prawda?*

Pytania:

- 1) Co nauczyciel chce przez to powiedzieć?
- 2) Skąd to wiemy?
- 3) Na jaką zasadę w komunikacji to wskazuje?
- 4) Proszę podać inny przykład eksploatacji tej zasady.

REGUŁA PRAWDZIWOŚCI (*Grice: maksyma jakości*):
Wypowiadaj tylko takie sądy, w których prawdziwość sam wierzysz – i w
których prawdziwość masz podstawy wierzyć.
Krótko: mów prawdę.

Rodzic: Jak ci poszedł ten egzamin?

Student: Gorzej, niż się spodziewałem.

Rodzic: Ale jaką ocenę dostałeś?

Student: Strasznie się czepiał. Najpierw coś wspominał o nieobecnościach, potem próbował mnie pytać z części eksperymentalnej. Jak mu powiedziałem, że tego nie było w programie, to się wściekł i zaczął mnie maglować z historii psychologii.

Pytania:

- 1) Jakiego wyniku egzaminu możemy się spodziewać?
- 2) Skąd to wiemy?
- 3) Na jaką zasadę w komunikacji to wskazuje?
- 4) Proszę podać inny przykład eksploatacji tej zasady.

REGUŁA INFORMACYJNOŚCI (*Grice: maksyma ilości*):
Nie przekazuj adresatowi ani więcej, ani mniej informacji, niż jest to niezbędne
dla prawidłowej realizacji celów w danej fazie dialogu.
Krótko: Dostarczaj dokładnie tyle informacji, ile trzeba.

X: Jakie jest twoje zdanie na temat Świętego Kościoła Katolickiego?

Y: Człowieku, Ruskie wygrali z Holandią.

Pytania:

- 1) Jakich poglądów na temat Kościoła Katolickiego możemy się spodziewać?
- 2) Skąd to wiemy?
- 3) Na jaką zasadę w komunikacji to wskazuje?
- 4) Proszę podać inny przykład eksploatacji tej zasady.

REGUŁA RZECZOWOŚCI (*Grice: Maksyma stosunku*):
Niech treść twoich wypowiedzi nie oddala się zbyt
dużo od podstawowego
aktualnego kierunku wypowiedzi.
Krótko: Mów na temat.

Kolega 1: I co powiedział Heniek na ostatni wyczyn Ali?

Kolega 2: Użył pod jej adresem pewnego pięcioliterowego słowa na K.

Pytania:

- 1) Co jest nie tak?
- 2) Skąd to wiemy?
- 3) Na jaką zasadę w komunikacji to wskazuje?
- 4) Proszę podać inny przykład eksploatacji tej zasady.

REGUŁA ORGANIZACJI (*Grice: Maksyma sposobu*):
Nadawaj swoim wypowiedzi taką formę, aby odbiorca miał jak najmniejsze
trudności z przypisaniem im właściwej interpretacji.
Krótko: Mów zrozumiale.

Dlaczego to tak działa?

Zakładamy **ZASADĘ KOOPERACJI** – założenie, że nadawca komunikatu racjonalnie współpracuje z odbiorcą w procesie przekazywania informacji.

Jeżeli wypowiedź jawnie się z tym nie zgadza – szukamy takiej jej interpretacji , która nie łamie zasady kooperacji.

TERMINOLOGIA

Taki wniosek nazywamy IMPLIKATURĄ
KONWERSACYJNĄ:

„Ta część informacji niesionej przez komunikat językowy, która nie będąc zawarta w samej dosłownej treści komunikatu, jest wnioskowana przez odbiorcę na podstawie dodatkowych założeń [zasady kooperacji]”
(Szymanek 2001)

TROCĘ ĆWICZEŃ

Pytania:

- 1) Jaka maksyma jest wykorzystywana?
- 2) W jaki sposób?
- 3) Jakie są implikatury?

- ✓ Jurek wpadł pod tramwaj i zupełnie zniszczył swój ślubny garnitur.
- ✓ Niektórzy politycy koalicji zaakceptowali plan premiera.
- ✓ Orkiestra zagrała coś, co z całą pewnością było marszem Mendelssohna
- ✓ A: Czy smakowała Pani zupa? B: Mój mąż przyrządza mniej słone potrawy.
- ✓ A: Muszę natychmiast zatelefonować do rodziców. B: Tuż za rogiem mieszka mój kolega.
(Szymanek 2001)
- ✓ Ślubuję Ci miłość, wierność i uczciwość małżeńską.

I JESZCZE JEDNO 😊

Jaka jest wspólna informacja dla wszystkich poniższych zdań:

- 1) Król Francji jest łyśy.
- 2) Król Francji nie jest łyśy.
- 3) Król Francji jest zdrowy.
- 4) Król Francji spał dziś dobrze.
- 5) Król Francji nie jest zdrowy.

Oczywiście: Francja ma króla.

TERMINOLOGIA

PRESUPOZYCJA

„presupozycją zdania Z jest taki sąd S, który musi być prawdziwy, aby zdanie Z miało wartość logiczną”

(Szymanek 2001)

Cecha charakterystyczna: „niewrażliwość” na negację – presupozycja zdania nie zmienia się po zanegowaniu zdania.

PORA ĆWICZEŃ

- ✓ Sukces naszego szamponu przeciwłupieżowego jest wynikiem długoletnich badań.
- ✓ Opozycja oskarża premiera o zamiar zwolnienia ministra.
- ✓ Premier przyznał się do przeznaczenia miliona złotych na pomoc schronisku dla zwierząt.
- ✓ Prosimy, aby Duch Święty nadal towarzyszył naszemu biskupowi.

PORA ĆWICZEŃ

- ✓ Z powodu nieprawidłowości w działaniu resortu premier podjął decyzję o odwołaniu ministra.
- ✓ Czy minister nadal bierze łapówki?
- ✓ Mam nadzieję, że nasza partia utrzyma dotychczasowe poparcie społeczne na równie wysokim poziomie.
- ✓ Prosimy, aby katecheci pozostali dla tej młodzieży wzorem katolickiego życia.

Bibliografia:

Ocena argumentacji: wszystkie przykłady i definicje na postawie: M. Tokarz: *Argumentacja, perswazja, manipulacja*. GWP 2006.

Wnioskowania konwersacyjne:

M. Tokarz: *Argumentacja, perswazja, manipulacja*. GWP 2006.

K. Szymanek: K. Szymanek: *Sztuka argumentacji. Słownik terminologiczny*. WN PWN, Warszawa 2001.

Presupozycje:

K. Szymanek: *Sztuka argumentacji. Słownik terminologiczny*. WN PWN, Warszawa 2001.

Przykłady zaczerpnięte m.in. z: Krzemińska, Agnieszka. *Pragmalingwistyczne środki perswazji języka polityki*. Poznań: Niepublikowana praca doktorska, 200