

KRZYSZTOF A. WIECZOREK

Uniwersytet Śląski w Katowicach

CZY MOŻE IMAĆ JEST OBIEKTYWNA OCENA ARGUMENTU?

1. Logika nieformalna i teoria argumentacji. Od około 30 lat w dziedzinie logiki rozwija się dynamicznie nowa gałąź - tak zwana logika nieformalna (*informal logic*). Nurt ten zapoczątkowany został w Stanach Zjednoczonych i Kanadzie przez wykładowców logiki, którzy chcąc stworzyć program nauczania tej dziedziny użyteczny w życiu codziennym (potocznych dyskusjach i rozumowaniach), stwierdzili, iż logika tradycyjna nie spełnia ich oczekiwań¹. Nauka ta jest obecnie uprawiana również w Europie i Australii pod m.in. takimi nazwami jak *Reasoning and Critical Thinking*, *Applied Logic*, czy też *Theory of Argumentation*².

Można się domyślać, iż powstanie w ramach logiki nurtu nieformalnego stanowiło reakcję na dokonany na początku XX wieku rozwój symbolicznej logiki formalnej, która uczyniła z logiki dyscyplinę matematyczną. Logicy nieformalni postawili sobie za zadanie przywrócić tej dziedzinie pierwotnego miana nauki o wszelkich rodzajach rozumowania - a nie tylko tych, które przeprowadzane są w matematyce³.

W odróżnieniu od logiki formalnej, która skupia się na abstrakcyjnych „czystych formach”, logika nieformalna koncentruje się na rozumowaniach i argumentach wyrażonych w języku naturalnym. Zajmujący się tą dziedziną badacze, zamiast preparować sztuczne przykłady, czerpią materiał do swoich dociekań z rzeczywistych sytuacji: artykułów prasowych, przemówień polityków, procesów sądowych, czy też po prostu zwykłych, codziennych dyskusji, prowadzonych przez ludzi w domu, w pracy, w kawiarniach i na ulicach. Dokonując swoich analiz logicy nieformalni nie próbują zazwyczaj przekładać potocznych wniosków na jakikolwiek sztuczny język, pozostawiając je w nienaruszonej formie, wraz z nieodłącznym od naturalnych języków nieścisłością, nieostrością i wieloznacznością.

Głównym obszarem zainteresowania logiki nieformalnej stała się teoria argumentacji. W jej ramach badane są wypowiedzi, za pomocą których ludzie starają się nawzajem do czegoś przekonać; analizie poddawana jest ich struktura oraz oceniana ich wartość.

¹ Blair [1992], s. 357, zob. też Eemeren, Grootendorst, Henkemans [1996], s. 166-167.

² Rossetti [1997], s. 238.

³ Por. Devlin [1999], s. 116.

1.1. Argument. Za argument uznaje się tak wypowiedź, w której pewne zdania (lub zdanie) wygłaszane są w celu uzasadnienia prawdziwości innego zdania. Zdania uzasadniające nazywamy wtedy przesłankami, natomiast zdanie, którego prawdziwość argument ma wykazać – konkluzją. Wypowiedzi argumentacyjne wygłaszane są w celu wywołania zmiany w poglądach osoby, do której argument jest skierowany. Fakt ten niesie ze sobą ukryte założenie, i zanim argument zostanie ogłoszony, to jego konkluzja nie jest akceptowana (uważana za prawdziwą) przez Odbiorcę⁴ argumentu lub te przynajmniej jest akceptowana w stopniu mniejszym niż jego przesłanki.

Pomimo, że w rzeczywistych wypowiedziach argumenty mogą przybierać bardzo różne formy, zawsze można je sprowadzić do standardowej postaci: [przesłanki] zatem [konkluzja] lub te [konkluzja] ponieważ [przesłanki]. Jako przykłady argumentów posłużymy się następującymi wypowiedziami:

Jaskółki nisko latają, a zatem białe ptaki deszczu.

Nie można mi powierzyć tak odpowiedzialnego zadania Stefanowi, ponieważ już dwa razy zawiódł nasze zaufanie.

Gdy byłem w Warszawie i poszedłem do kina, sala była wypełniona zaledwie w jednej trzeciej; w muzeum na Starym Mieście w godzinę spotkałem czterech zwiedzających. Widać zatem, że mieszkańcy stolicy nie są miłośnikami sztuki, a warte pieniądze dla nich pieniądzem i karierą.

2. Jaki argument jest dobry? Jednym z głównych problemów, z jakim zmierzyć się muszą osoby zajmujące się logiką nieformalną, jest kwestia oceny argumentu; określenia tego, jakie argumenty uważa się za „poprawne”, a które odrzucić jako „nieprawidłowe”. Problem ten nie doczekał się, jak dotąd, jednoznacznego i ogólnie zaakceptowanego rozwiązania.

Obecnie przedstawimy w skrócie cztery najpopularniejsze stanowiska w sprawie oceny argumentów wraz z pojawiającymi się przy nich w tym względzie uwagami krytycznymi.

2.1 Wynikanie logiczne. Pierwszą narzucającą się metodą oceny argumentu jest wykorzystanie kryterium zacierpni tego z logiki formalnej. Zgodnie z nim za dobry należy uznać taki argument, w którym pomiędzy przesłankami a konkluzją zachodzi stosunek wynikania logicznego. Zaletą takiego rozwiązania jest jego niewątpliwy obiektywizm i cisłość. Posiada ono jednak również poważne wady – otóż w praktyce nie spotyka się prawie wcale (o ile w ogóle kiedykolwiek) argumentów mających dedukcyjną formę. Niemal wszyscy teoretycy argumentacji zgadzają się co do tego, i celem argumentu nie jest dostarczenie absolutnego dowodu prawdziwości konkluzji. Chodzi w nim raczej o wskazanie powodów do przyjęcia zawartego

⁴ Osoba, do której argument jest skierowany, białym odzianym nazywamy w skrócie Odbiorcą, natomiast osobę wygłaszającą argument – Nadawcą.

w konkluzji twierdzenia⁵. Przedstawione w tym celu rozumowanie rzadko kiedy ma posta dedukcyjnego wnioskowania, w którym konkluzja wynika logicznie z przesłanek. A skoro tak, to omawiane kryterium nakazywałoby zdecydowan wi kszo rzeczywistych argumentów uzna za bł dne.

Zwolennicy wykorzystania do oceny argumentu kryteriów formalno-logicznych mog jednak upiera si , i pomimo tego, e argumenty faktycznie nie posiadaj zwykle dedukcyjnej formy, to jednak mog j z powodzeniem uzyska po uzupełnieniu ich o dodatkowe, niewypowiedziane wprost przesłanki. Zgodnie z tym stanowiskiem wi kszo argumentów ma po prostu posta entymematów i w zwi zku z tym przed przyst pieniem do ich oceny trzeba najpierw uzupełni je do pełnej formy.

Jednak e nawet gdy zaakceptujemy taki pogl d, w dalszym ci gu mało który argument b dzie mo na uzna za prawidłowy. Pomijaj c ju fakt, e nie zawsze da si jednoznacznie stwierdzi , jakie przesłanki zostały przez Nadawc argumentu pomini te⁶, łatwo bowiem zauwa y , i w wi kszo ci przypadków, aby argument mógł uzyska dedukcyjn form , nale ałoby go uzupełni o przesłanki b d jawnie fałszywe, b d te niemo liwe do zweryfikowania; gdyby my natomiast dodali do niego przesłanki prawdziwe, okazałby si niededukcyjny. Na przykład argument *Edward mieszkał przez pi lat w USA, wi c zna on na pewno j zyk angielski* nale ałoby odrzuci , poniewa , aby przybrał on form niezawodnego wnioskowania, nale ałoby go uzupełni o prawdopodobnie fałszyw przesłank *Ka dy, kto mieszkał przez pi lat w USA zna j zyk angielski*, natomiast dodanie do niego prawdziwego zdania *Niektóre z osób mieszkaj cych przez 5 lat w USA znaj j zyk angielski* nie uczyniłoby go dedukcyjnym. Podobna sytuacja zajdzie zapewne w przypadku wielu innych całkowicie przekonuj cych dla wi kszo ci osób argumentów.

Do grona poprawnych mogliby my zaliczy jedynie takie wypowiedzi, które pomimo tego e cz sto wyst puj w podr cznikach logiki, raczej nigdy nie pojawiaj si w realnych sytuacjach jako rzeczywiste argumenty, na przykład: *Sokrates jest człowiekiem, a zatem Sokrates jest miertelny*. Argument ten ma form dedukcyjn po uzupełnieniu go o prawdziw przesłank : *wszyscy ludzie s miertelni*. Jednak e istot rzeczywistego argumentu, jak powiedzieli my wy ej, jest to, i konkluzja jest dla odbiorcy mniej pewna ni przesłanki. W powy szym przypadku musieliby my zało y , i Odbiorca argumentu nie jest przekonany o miertelno ci Sokratesa, zgadza si natomiast z tym, i wszyscy ludzie s miertelni. Raczej trudno sobie wyobrazi , aby taka sytuacja mogła zaj w rzeczywisto ci.

⁵ Mc Kerrow [1992], s. 297 i nast pne.

⁶ Zob. Hołówka [1998], s. 18; Hample [1992], s. 320-321.

Wydaje się, iż głównym powodem trudności z zastosowaniem metod wypracowanych przez logik formalną do analizy realnych argumentów jest fakt, że uzasadnienie, jakiego przesłanki dostarczają konkluzji nie ma charakteru dyskretnego - czyli albo uzasadnienie jest, albo go nie ma. Rację przyznać raczej należy jednemu z pionierów logiki nieformalnej S. N. Thomasowi, zdaniem którego stopień wspierania wniosku przez przesłanki przybiera wartość w sposób ciągły od zera (zupełny brak uzasadnienia) do maksimum (argument dedukcyjny). Można zatem mówić o braku wsparcia, wsparciu słabym, średnim, silnym, oraz o wynikaniu logicznym konkluzji z przesłanek⁷.

Idąc tym tropem można próbować uznać za dobry taki argument, w którym przesłanki wspierają wniosek w możliwie najwyższym stopniu. Pojawia się tu jednak natychmiast pytanie: jak określić wsparcie wniosku przez konkluzję - na by określić w przynajmniej w miarę obiektywny sposób? Konieczne staje się tu sięgniecie do metod innych niż te, które wypracowała logika formalna.

Inny problem stanowi może fakt, że w pewnych przypadkach nawet wtedy, gdy konkluzja wynika logicznie z przesłanek (a więc mamy do czynienia z najwyższym stopniem wsparcia), argument może okazać się dla większości krytyków nieprawidłowy. Będzie tak w przypadku argumentów mających postać błędnego koła⁸, na przykład: *Dusza jest nieśmiertelna ponieważ nie umiera, a to, co nie umiera, wynika z tego, że jest nieśmiertelna.*

2.2. Brak tradycyjnych błędów. Innym możliwym kryterium oceny argumentu jest jego analiza pod kątem obecności w nim tego, co tradycyjnie zaliczane jest do błędów w argumentacji, a więc chwytów *ad hominem*, *ad verecundiam*, *ad ignorantiam*, *ad baculum* itd⁹. Stwierdzenie w wypowiedzi któregoś z tego typu błędów nakazywałoby odrzucić argument jako nieprawidłowy. Metoda ta posiada jednak przynajmniej dwie poważne wady.

Po pierwsze, pozwoliłaby ona co najwyżej odrzucić niektóre argumenty jako błędne (te zawierające niedozwolone chwytły), nie dając jednak pozytywnych wskazówek do wyodrębnienia argumentów poprawnych. Nietrudno tymczasem o przykłady wypowiedzi pozbawionych jakichkolwiek usterek zwizanych z *tradycyjnymi błędami*, których jednak mimo to nikt raczej nie zaliczyłby do grona poprawnych argumentów. Będzie to wszelkie wypowiedzi, gdzie wsparcie konkluzji przez przesłanki jest po prostu zbyt w tle, aby argument można było uznać za dobry, na przykład *Oskarżony wielo-*

⁷ Thomas [1986] rozdz. 2.1.

⁸ Zob. Blair [1992], s. 371.

⁹ Zob. Hamble [1992], s. 322.

krotnie groził ofierze, e j zabije, a zatem to on jest winien tej zbrodni. Czy te Oczywi cie, e wygramy mecz; mamy przecie lepszego bramkarza!

Drug trudno , jak sprawi mo e wykorzystanie powy szego kryterium do badania poprawno ci argumentów, jest brak pełnej listy mo liwych do popełnienia bł dów, a tak e (mo e nawet przede wszystkim) fakt, i zdaniem licznych badaczy wiele z wymienionych chwytów wcale nie musi stanowi bł dów, jak si to tradycyjnie uwa a¹⁰.

Przykładowo, podwa enie wiarygodno ci wiadka w s dzie za pomoc personalnego ataku (*ad hominem*) uznawane jest cz sto jako uzasadnione. Podobnie ujawnienie jakiej negatywnej cechy charakteru polityka ubiegaj cego si o wysokie stanowisko mo e wystarczy do wycigni cia konkluzji, e człowiek ten nie powinien tego stanowiska otrzyma .

Równie łatwo o przypadki uzasadnionego odwoływania si w argumencie do autorytetu (*ad verecundiam*). W takich dziedzinach jak np. medycyna czy fizyka, uzasadnienie konkluzji za pomoc przesłanki mówi cej, e takie jest wła nie zdanie uznanego eksperta, nie wydaje si niczym niewła ciwym.

Bywa, e uzasadnione jest nawet odwołanie si w argumencie do gro by (*ad baculum*). Czy mo na na przykład zarzuci bł d w argumentacji politykowi przekonuj cemu, i nie nale y rozmieszcza nowych rakiet w pobli u granicy, gdy spowodowa to mo e odwet przeciwnika i w efekcie wojn ?

W zasadzie w przypadku niemal ka dego „niedozwolonego” chwytu wskaza mo na przypadki, gdy jego zastosowanie oka e si uzasadnione¹¹.

2.3. Uniwersalny odbiorca. Innym spotykanym w literaturze przedmiotu kryterium oceny argumentu jest wywodzi ca si od Ch. Perelmana koncepcja analizy argumentu z punktu widzenia, tak zwanego „uniwersalnego odbiorcy” (*universal audience*)¹². Zgodnie z tym stanowiskiem, za dobry nale y uzna taki argument, który okazałby si przekonuj cy dla abstrakcyjnego modelowego odbiorcy, rozumianego jako grupa osób dobrze poinformowanych, ekspertów w dziedzinie, której tyczy si argument.

Kłopot z powy szym kryterium polega na tym, e mo e ono posłu y jedynie jako wzorcowy model, który mo e okaza si pomocny na przykład dla osoby konstruuj cej argument, nie za jako praktyczny sposób oceny poszczególnych faktycznych argumentów¹³. Trudno jest sobie wyobrazi , jak zastosowanie takiego kryterium wygl dałoby w praktyce.

Pami ta trzeba tak e, e wiele (o ile nie wi ksz) spotykanych na co dzie argumentów dotyczy dziedzin, w których trudno jest nawet teoretycznie wskaza , kto miałby by oceniaj cym je obiektywnym ekspertem. Kto

¹⁰ Zob. Ulrich [1992]; Walton [1989], rozdz. 4, 6, 7.

¹¹ Zob. Ulrich [1992] s. 343.

¹² Perelman, Olbrechts-Tycea [1969] rozdz. 7.

¹³ Por. Hample [1992], s. 316-317.

mógłby przykładowo pełni tak rol w przypadku argumentu *Gdyby liczył si z moim zdaniem, szukałby mojej rady. Poniewa nie spytałe mnie o zdanie, widz, e nie liczysz si z moją opini?* W równie wielu cz sto spotykanych argumentach zgoda ró nych grup ekspertów co do ich oceny nie wydaje si mo liwa do osi gni cia. Jako przykład niech posłu y tu problem kary mierci i argument: *Kara mierci nie powinna by stosowana w kraju cywilizowanym, bo jest to kara niehumanitarna, a w dodatku jej stosowanie nie powoduje zmniejszenia si ilo ci zagro onych ni przest pstw.*

Co jednak najwa niejsze, nie wydaje si, aby pozytywna ocena wystawiona argumentowi przez grono ekspertów była faktycznie obiektywnie dobrym kryterium pozwalaj cym uzna argument za dobry. Czy mo na bowiem zaliczy do grona dobrych argumentów taki, który byłby przekonujmy tylko i wył cznie dla ekspertów? Albo za zły taki, w którym jedynie nadzwyczajnie zorientowany w danym temacie ekspert dopatrzy si jakiej skazy?

Pami ta równie nale y, e w analizie argumentu nie chodzi jedynie o ocen wiarygodno ci przesłanek i konkluzji (a jedynie do tego grono ekspertów wydaje si wła ciwym s dzi), lecz o co bardziej zło onego - o przekonuj ce wsparcie konkluzji przez przesłanki. Powstaje pytanie, czy do tego ostatniego zadania da si wytypowa jakiegokolwiek grono obiektywnych i kompetentnych s dziów.

2.4. Relewancja, akceptowalno, wystarczaj ce wsparcie. Jedno z najpopularniejszych stanowisk w sprawie oceny argumentu wywodzi si z pracy Johnson'a i Blair'a¹⁴. Autorzy ci twierdz, i dobry argument spełnia powinien trzy kryteria: (1) jego przesłanki powinny by akceptowalne, natomiast konkluzja w stosunku do nich (2) relewantna oraz (3) wystarczaj co przez nie wspierana (*acceptability, relevance, sufficiency*). Je li zatem argument nie spełnia przynajmniej jednego z tych warunków, nale y go odrzuci jako bł dny. Podej cie takie uzna mo na za prób pół czenia złagodzonego kryterium logiki formalnej (prawdziwo przesłanek oraz wynikanie logiczne konkluzji) ze stanowiskiem upatruj cym prawomocno ci argumentu w braku w nim „tradycyjnych bł dów” (zarzuty stawiane zawieraj cym je argumentom to przede wszystkim brak relewancji).

Głównym problemem z tak okre lonego kryterium oceny argumentu mo e by nieostro u tytych w nim terminów. Jak bowiem ci le okre li, co akceptowalno, relewancja i ugruntowanie logicznie maj dokładnie oznacza ?¹⁵.

¹⁴ Johnson, Blair [1983], s. 34, zob. te Blair [1992], s. 371. Podobne stanowisko przyjmuje równie T. Govier, formułuj c trzy warunki poprawnego argumentu: *acceptability, relevance, adequacy of grounds*. (Govier [1985], s. 61). Zob. te Eemeren, Grootendorst, Henkemans [1996], s. 178-179.

¹⁵ Por. Freeman [2000], s. 119.

Czy akceptowalno przesłanek zakłada ma ich uznanie przez Nadawc argumentu, jego Odbiorc , czy te mo e jakiego niezale nego eksperta? A gdyby nawet zostało to ustalone, to jak zmierzy sił owej akceptowalno - ci? Czy musi by to silne przekonanie wewn trzne, czy mo e potrzebne jest tu poparcie obiektywnych dowodów, albo te mo e wystarczy dopuszczaj ca mo liwo bł du wiara w prawdziwo przesłanek? Czy na przykład mo na zaakceptowa jako przesłank stwierdzenie *Marihuana jest mniej szkodliwa ni legalny alkohol lub tyto* , aby wyci gn z tego nast pnie konkluzj , e *Marihuana powinna by legalna*, lub zdanie *Liberalne prawo karne zagra a zdrowiu moralnemu naszego społecze stwa*, aby wykaza , e *Naley zaostrzy polityk karn* ? Wydaje si , e w wielu tego typu przypadkach jednoznaczne ustalenie, czy u yte przez osob argumentuj c przesłanki s prawdziwe nie jest mo liwe - b d to z uwagi na luki w naszej wiedzy poł czone z brakiem zgody w danej sprawie nawet w ród uznanych ekspertów, b d te z powodu u ytych w wypowiedzi niejasnych i nieostrych terminów.

Podobne problemy rodzi mo e kryterium relewancji. Co lub kto stanowi ma ostateczn wyroczni , i konkluzja i przesłanki s relewantne? W jaki sposób i na jakiej podstawie w ogóle t relewancj okre la ? Czy mo na na przykład uzna za spełniaj cy kryterium relewancji argument (przez wielu oceniony zapewne jako „dobry”) mówi cy, i *skoro Henryk ma 80 lat, a jego narzeczona 19, to Henryk jest najpewniej osob zamo n* . A je li uznamy, i istnieje istotny zwi zek mi dzy ró nic wieku narzeczonych, a statusem maj tkowym kandydata na m a, to dlaczego odrzucimy - zapewne jako nierelwantny — argument: *Skoro Henryk jest bogaty, a jego narzeczona ma 19 lat, to Henryk jest zapewne w podeszłym wieku?*

I wreszcie sprawa wystarczaj cego wsparcia dla konkluzji. Oczywiście jest, e nie chodzi w tym wypadku o ciste wynikanie logiczne konkluzji z przesłanek. Naley tu raczej przyj wspomniane wy ej stanowisko S. N. Thomasa¹⁶, i w logice nieformalnej mo na mówi o ró nych stopniach wsparcia konkluzji przez przesłanki. Problem stanowi tu jednak kryterium ustalenia z jakim stopniem mamy do czynienia w konkretnym przypadku, a tak e okre lenia jaki stopie uzna mo na za wystarczaj cy, aby argument zaliczy do grona „dobrych”. Oczywiście jest, e w przypadku wielu rzeczywistych argumentów nie sposób na te pytania udzieli obiektywnej i nie budzej kontrowersji odpowiedzi. Johnson i Blair zdaj sobie zreszt spraw z tego problemu i zgadzaj si z tym, e ich stanowisko zakłada pewien stopie relatywizmu¹⁷.

¹⁶ Zob. par. 2.1 wy ej.

¹⁷ Zob. Blair [1992], s. 370.

Wydaje się, że choć kryterium oceny argumentu pod względem akceptowalności, relewancji i wystarczającego wsparcia przesłanek dla konkluzji jest krokiem w dobrym kierunku, to jednak nie daje ono jasnej i obiektywnej odpowiedzi, które argumenty są „dobre”, a które „złe”.

3. Przyczyny trudno ci ze znalezieniem obiektywnego kryterium oceny argumentu. W poprzednim paragrafie opisane zostały nieudane próby znalezienia adekwatnego kryterium oceny argumentu. Obecnie postaramy się znaleźć przyczyny tych niepowodzeń, a następnie spróbujemy odpowiedzieć na pytanie: czy wypracowanie takiego kryterium jest w ogóle możliwe?

Wydaje się, że głównym powodem problemów ze znalezieniem właściwego sposobu oceny argumentów jest nie uwzględnienie ich szczególnej specyfiki i traktowanie ich, mniej lub bardziej wiadomo, w sposób analogiczny do tego, w jaki logicy formalni badają wnioski. Wynikiem takiego traktowania jest poszukiwanie kryterium oceny argumentów wykorzystującego pewien zestaw czystych reguł, kryterium równie obiektywne i niezawodne, niezależne od kontekstu wystąpienia argumentu, podobnego do tego, jakie wypracowała logika w stosunku do danych i sformalizowana wnioskowa.

Tymczasem trzeba zdać sobie sprawę, że podobieństwo badanych przez tradycyjnych logików wnioskowa oraz przyciągających uwagę logików nieformalnych argumentów jest bardzo powierzchowne. Ogranicza się ono przede wszystkim do zewnętrznej formy wnioskowa i argumentów: jedne i drugie zbudowane są z przesłanek i konkluzji. Podobieństwo to jednak nie powinno przesłaniać faktu, że argumenty oraz wnioski posiadają zupełnie odmienne specyfiki sprawiające, że sposoby ich oceny muszą się różnić.

Badane przez logików formalnych wnioski stanowią autonomiczną, zamkniętą całość. Sylogizm *Ka dy s dzia jest człowiekiem; ka dy człowiek jest omylny; a zatem ka dy s dzia jest omylny* zawsze i wszędzie tym samym sylogizmem trybu *Barbara*. Jego charakterystyka pozostanie taka sama, niezależnie od tego kiedy, gdzie, przez kogo (i czy w ogóle kiedykolwiek) został on wygłoszony lub napisany. Nie zmieni się ona, gdy sylogizm ten zostanie wykorzystany do przekonania kogoś co do prawdziwości wyrażonego w jego konkluzji, jak i wtedy, gdy zostanie on użyty jako przykład w podręczniku do nauki logiki.

W związku z powyższymi cechami możliwe, a nawet wskazane, jest badanie tego typu wnioskowa niezależnie od kontekstu w jakim się one pojawiły w rzeczywistości. Ich poprawność jest absolutnie niezależna od sytuacji.

Zupełnie inne specyfiki charakteryzują się argumenty. Argument zawsze jest wygłoszony przez kogoś, do kogoś, w danym czasie, miejscu i, co bardzo ważne, w określonym celu. Wyrwany ze swego kontekstu przestaje

„by sob ”. Argument wydaje si by czym w rodzaju narz dzia, którego „jako ” mo e zosta oceniona przede wszystkim (je li nie jedynie) w momencie jego pracy.

Wnioskowania i argumenty, pomimo posiadania podobnej formy, s zupełnie innymi „grami j zykowymi”, co sprawia, e odmienne musz by standardy ich oceny. Podobnie jak ró ne mog by oceny jakiego zagrania (czy jest ono poprawne, czy nie) w dwóch ró nych „prawdziwych” grach, pomimo e obie gry odbywaj si za pomoc piłki i na boisku z dwiema bramkami, tak i inaczej nale y podej do oceny wnioskowa i argumentów. O ile charakterystyka pierwszych z nich umo liwia wypracowanie obiektywnych, pewnych i niemal mechanicznych metod ich oceny, to specyfika argumentów sprawia, e takie sposoby nie wydaj si mo liwe.

Zobaczymy teraz dokładniej jakie cechy argumentów, stanowi ce ich nieodl czn charakterystyk , nale y koniecznie wci pod uwag przy ich ocenie. B d to kolejno: a) cel wypowiedzi argumentacyjnej, b) konieczno oceny prawdziwo ci przesłanek argumentu oraz c) konieczno uwzgl dnienia wcze niejszej wiedzy Nadawcy i Odbiorcy argumentu. Omówiony najpierw cel argumentu b dzie tu stanowił kwesti kluczow - dwa dalsze podpunkty s jedynie jego konsekwencj .

3.1. Cel wypowiedzi argumentacyjnej. Przystupuj c do oceny czegokolwiek zasadne wydaje si wzi cie pod uwag głównego celu, jakiemu słu y oceniany obiekt¹⁸. O ile nie jest konieczne, aby skuteczno w wypełnianiu tego celu była jedynym kryterium oceny, to jednak równie nie mo na jej tu zupełnie ignorowa . Tymczasem pomijanie specyficznego celu, jakiemu słu argumenty, stanowi mo e główny zarzut daj cy si postawi kryteriom ich oceny, omawianym wy ej w paragrafie 2.

Oczywiste jest, e celem argumentu jest ka dorazowo przekonanie jego Odbiorcy o słusznoci s du zawartego w konkluzji. Tak naprawd dla Nadawcy argumentu nie jest najwa niejsze, aby wygłoszona przez niego konkluzja była faktycznie prawdziwa, ani aby wynikała ona z logiczn konsekwencj z przesłanek (które równie nie musz by prawdziwe); dla Nadawcy istotne jest to, aby konkluzj za słuszn (prawdziw) uznał odbiorca.

Nietrudno wyobrazi sobie sytuacj , gdy Nadawca argumentu wie, i wykorzystane przez niego przesłanki s fałszywe, lub te z jakich wzgl dów nie wystarczaj one do wsparcia konkluzji, a jednak wygłasza taki argument, gdy uwa a, e w danej sytuacji jest to najlepsza droga do przekonania odbiorcy. Czy argument taki nale ałoby na pewno odrzuci jako „bł dny”, uznaj c natomiast za „poprawny” taki, w którym przesłanki s niew tpliwie prawdziwe, a konkluzja wynika z nich logicznie, który jed-

¹⁸ Por. Hitchcock [2000], s. 134-135.

nak e okazałby si absolutnie nieskuteczny w przekonaniu odbiorcy? Cho trudno tu o jednoznaczni i nie budzc kontrowersji odpowied , to jednak wydaje si , e za „lepszy” (przynajmniej w pewnym sensie) nale ałoby uzna ten argument, który okazał si skuteczny. Odpowied taka mo e sta si jeszcze bardziej oczywista, gdyby my spróbowali oceni tego typu argumenty w sytuacjach, gdzie przekonanie odbiorcy wi kszo ludzi uzna za obiektywnie „słuszne” - na przykład, gdy rodzic próbuje przekona dziecko do mycia z bów przed pójciem spa , lub policyjny negocjator nakłania terrorystów do uwolnienia zakładników.

Bior c pod uwag główny cel argumentu, jakim jest przekonanie Odbiorcy nie mo na jednak popada w przesad i uzna , i dobry argument równa si argument skuteczny. W takim przypadku mogłoby si okaza , i najlepsze s argumenty odwołuj ce si do siły lub gro by jej uycia - s one bowiem skuteczne w wi kszo ci rzeczywistych przypadków; niemal bezwarciowe pozostaj natomiast argumenty naukowe, które s zrozumiałe, a co za tym idzie równie przekonuj ce, jedynie dla garstki specjalistów.

Postłuy si w tym miejscu mo na nast puj c analogi . Celem argumentu jest przekonanie Odbiorcy, podobnie jak celem podania choremu pewnego leku jest uzdrowienie go. Oceniaj c „jako ” tak argumentu, jak i leku, nale y wzi pod uwag skuteczno w spełnianiu tego celu. Trudno uzna za dobry lek, który nie sprawia, e chory zdrowieje (cho by tłumy naukowców twierdziły, e dana substancja „musi” zadziała), jak i trudno pozytywnie oceni nieskuteczny argument (cho by był on formalnie bez zarzutu). Z drugiej jednak strony nie mo na w obu tych przypadkach stawia znaku równo ci mi dzy skuteczno ci a bezwarunkowo pozytywn ocen . Tak lek, jak i argument mógł okaza si skuteczny tylko pozornie. Chory mógł wyzdrowie z powodów innych ni podana substancja, a Odbiorca argumentu mógł si przekona do racji Nadawcy z powodów innych ni tylko przytoczone przesłanki. Rado ze skuteczno ci danego rodka nie mo e te przesłania jego mo liwych „skutków ubocznych”.

Podsumowuj c: mimo, e nie mo na patrze na argument tylko przez pryzmat celu, jakim jest przekonanie Odbiorcy przez Nadawc , to równie ogromnym bł dem wydaje si pomijanie tego czynnika przy ocenie argumentu.

3.2. Konieczno oceny prawdziwo ci przesłanek. Kolejny problem, z jakim nale y si zmierzy przy próbie stworzenia kryterium oceny argumentu, to kwestia oceny prawdziwo ci przesłanek. Pomimo, e sprawa ta wydaje si oczywista i była poruszana w zwi zku ze stanowiskami omawianymi w paragrafie 2, to jednak mo na odnie wra enie, e kwestia prawdziwo ci przesłanek przy ocenie argumentu nie jest dostatecznie doceniana przez wi kszo badaczy.

Niedostrzeżenie problemu, jaki stwarza konieczność oceny prawdziwości przesłanek, może być wynikiem przyzwyczajenia z logiki formalnej, gdzie sprawa ta jest na ogół pomijana. Badając poprawność wniosku, logik skupia się na stosunku wynikania pomiędzy przesłankami a wnioskiem, zastrzegając, że problem prawdziwości przesłanek przekracza jego kompetencje. Stwierdza on na przykład, że w danym przypadku wniosek wynika logicznie z przesłanek, a więc wnioskowanie jest w pełni poprawne **o ile tylko** przesłanki są prawdziwe. To, czy są one takie faktycznie, pozostawia natomiast do zbadania komu innemu.

Postawa taka jest jednak nie do zaakceptowania w przypadku oceny argumentu. Ktoś, kto chce poznać wartość danego argumentu, nie może ograniczyć się jedynie do oceny jego formy i stwierdzić, że jest on dobry, **o ile** prawdziwe są jego przesłania. Wynika to wprost z omawianego w poprzednim paragrafie celu wypowiedzi argumentacyjnej. Argument służy przekonaniu kogoś: trudno wyobrazić sobie osiągnięcie tego celu w przypadku, gdy Odbiorca argumentu wątpi w prawdziwość przesłanek przytoczonych przez Nadawcę. Oceniając, czy należy uznać racje Nadawcy, Odbiorca musi wziąć pod uwagę nie tylko to, na ile przesłanki wspierają konkluzję, ale te, czy są one prawdziwe (a przynajmniej wiarygodne). Kwestia prawdziwości przesłanek jest dla argumentu nie mniej ważna, niż ich wsparcie dla konkluzji.

Konieczność wziąć pod uwagę prawdziwość przesłanek argumentu przy jego ocenie rodzi poważne konsekwencje. W jaki bowiem sposób prawdziwość bowiem określić?¹⁹ Przypadki, kiedy kwestia wartości logicznej przesłanek nie budzi żadnych wątpliwości, nie stanowi na pewno wyjątku. W przeważającej ilości rzeczywiście (nie wymyślonych przez autorów podręczników z logiki) argumentów nie będziemy mieli pewności, czy są one na pewno prawdziwe. Co więcej, w wielu przypadkach określenie prawdziwości przesłanek nie jest możliwe w sposób obiektywny i pewny z uwagi na występowanie w nich nieostrych terminów lub też dlatego, że są one zdaniem normatywnymi.

Czy z powyższych problemów można uniknąć zastąpienia warunkiem prawdziwości przesłanek, kryterium ich akceptowalności (lub wiarygodności). Rozwiązanie takie proponuje na przykład R. Pinto (powołując się m.in. na Ch. Hamblina i T. Govier)²⁰ Zgodnie z takim podejściem, jednym z warunków poprawności argumentu jest nie obiektywna prawdziwość przesłanek, ale ich akceptowalność przez konkretnego odbiorcę. Spełnienie tak sformułowanego warunku możliwe jest nawet w tych przypadkach, gdzie

¹⁹ Problemy te wspomniane były już wcześniej. Por. paragrafy 2.3 i 2.4.

²⁰ Pinto [1994], s. 117-120.

mówienie o prawdzie jest bezprzedmiotowe. Unikaj c w ten sposób jednych kłopotów, popadamy jednak natychmiast w inne. Akceptowalno , czy te wiarygodno przesłanek b dzie bowiem zawsze relatywna wzgl dem cza-su i osób.

Wydaje si zatem, e je li tylko uznamy problem prawdy lub akceptowal-no ci przesłanek za integraln cz oceny argumentu - a wydaje si to konieczne - to ocena ta nie b dzie mogła by w wi kszo ci wypadków ani w pełni obiektywna, ani jednoznaczna i ostateczna.

3.3. Konieczno uwzgl dnienia wiedzy Nadawcy i Odbiorcy argu-mentu. Kolejn konsekwencj natury argumentu, a w szczególno ci tego, e słu y on ka dorazowo do przekonania Odbiorcy jest fakt, e nie wyst puje on nigdy w swoistej „pró ni poznawczej”²¹ (tzn. w oddzieleniu od przekona czy te wcze niejszej wiedzy uczestników dyskusji), w jakiej zwykle badaj wnioskowania logicy formalni. Pró nia taka przejawia si w ten sposób, e oceniam c wnioskowanie, logik bierze pod uwag jedynie to, co *explicite* zostało w nim wyra one. Nie musi on w takich wypadkach posiada adnej wiedzy na temat, którego wnioskowanie dotyczy, a nawet gdy tak wiedz posiada, nie wpływa ona w aden sposób na jego prac .

Zupełnie inaczej ma si sprawa w przypadku argumentu. Trudno sobie wyobrazi , aby jego Nadawca, a przede wszystkim Odbiorca ograniczali si jedynie do tego, co zostaje wprost wypowiedziane. Rzadkie bywaj sytuacje, gdy Odbiorca nie wie nic na temat, którego dotyczy argument. Je li nato-miast jak wiedz on posiada, to w sposób oczywisty doł cza j (mniej lub bardziej wiadomie) do tego, co przedstawił mu Nadawca. Na to, czy osta-tecznie argument oka e si dla Odbiorcy przekonuj cy (a co za tym idzie, skuteczny) ma wi c wpływ nie tylko sama tre argumentu (wiarygodno przesłanek i siła, z jak wspieraj one konkluzj), ale równie jego (Od-biorcy) wcze niejsza wiedza. Wiarygodno przesłanek oraz stopie w jaki wspieraj one konkluzj zostaj w momencie u ycia argumentu niejako „zanurzone” w kontekst stanu przekona Odbiorcy .

Wcze niejsze przekonania Odbiorcy maj wpływ na dokonywan przez niego ocen argumentu na przynajmniej dwa sposoby: (1) poprzez doł cza-nie do wygłoszonych przez Nadawc przesłanek zda uznawanych przez Odbiorc za prawdziwe (lub przynajmniej wiarygodne), oraz (2) poprzez stopie , w jakim Odbiorca akceptował (uznawał za prawdziw) konkluzj argumentu, zanim ten został przytoczony.

Pierwszy rodzaj wpływu przekona Odbiorcy na ocen argumentu wyda-je si oczywisty. Mniej lub bardziej wiadomie „dokłada” on do zbioru usły-

²¹ Por. Hołowka [1998], s. 34.

²² Por. Pinto [1994], s. 120-122.

szanych przesłanek zdania relewantne do danej sprawy. Owe dodatkowe przesłania mog zarówno wzmacni wygłoszony przez Nadawc argument, jak i go znacznie osłabi . Gdy kto słyszy na przykład, *e Artur jest dobrym uczniem, chwalonym przez nauczycieli, a wi c zapewne dobrze zna matematyk* , a jednocze nie wie dodatkowo, *e Artur ucz szcza do klasy o profilu matematyczno-fizycznym w renomowanym liceum*, to zapewne lepiej oceni on usłyszany argument, ni inna osoba, która tego faktu nie jest wiadoma. Z drugiej strony, czasem znajomo jakiego faktu przez konkretnego odbiorc mo e sprawi , i negatywnie oceni on argument jak najbardziej przekonuj cy dla niemal wszystkich osób, które z faktu tego nie zdaj sobie sprawy. Przykładowo argument *Zenek jest uczniem klasy o profilu matematyczno-fizycznym w renomowanym liceum, a wi c zapewne zna on dobrze matematyk* , mo e zupełnie nie przekona kogo , kto wie, *e Zenkowi grozi usuni cie ze szkoły za notoryczne wagarowanie i nie przykładanie si do nauki*.

Równie wa ne dla oceny argumentu, jak znajomo przez Odbiorc faktów zwi zanych ze spraw , której argument dotyczy, wydaje si stopie jego wcze niej (to znaczy przed usłyszeniem argumentu) akceptacji konkluzji. Stopie ów mo e oczywi cie wi za si ze znajomo ci pewnych konkretnych faktów, ale mo e te wynika po prostu z ogólnych przekona Odbiorcy, jego pogl dów politycznych lub religijnych, jego charakteru, wieku, prze ytych do wiadcze itd²³.

Przykładowo, ten sam argument prowadz cy do konkluzji, i nale y podnie podatki zostanie zupełnie inaczej oceniony przez liberała, a inaczej przez socjalist . Dla pierwszego z nich wyda si on zapewne o wiele mniej (je li w ogóle) przekonuj cy, ni dla drugiego. Aby przekona kogo np. o konieczno ci wprowadzenia kary mierci, o wiele silniejszych argumentów trzeba by u y w stosunku do zadeklarowanego przeciwnika tej kary, ni do osoby nie maj cej wyrobionego zdania w tej sprawie. Prawdłowo ta odnosi si do ka dej dziedziny. Wyrazi j mo na przy pomocy formuły: im wi ksza jest wcze niejsza akceptacja konkluzji argumentu przez Odbiorc , tym bardziej przekonuj cy jest dla niego cały argument.

Na ostateczn ocen argumentu mo e mie wpływ wiedza nie tylko ci le zwi zana z tematem, którego argument si tyczy. Ocena ta bywa na przykład zdecydowanie obni ana, gdy nadawca argumentu znany jest odbiorcy jako osoba mało wiarygodna, lub słabo zorientowana w danej sprawie.

4. Jak mo na oceni argument? Rozwa ania z paragrafu 3 prowadz do konkluzji, i ocena argumentu ze swej natury b dzie niemal zawsze subiek-

²³ Skłonno ludzi do akceptacji wnioskowa prowadz cych do konkluzji zgodnych z ich pogl dami lub te odrzucania jako nieprawidłowych z pogl dami tymi sprzecznych (nawet je li wnioskowania były dedukcyjne) potwierdzony został w laboratoryjnych badaniach psychologicznych. Zob. Hołówka [1998], s. 30.

tywna i uzależniona od konkretnej sytuacji, w jakiej argument się pojawi. Nigdy nie będzie ona zatem pełna i ostateczna. Próby stworzenia obiektywnego i jednoznacznego sposobu oceny argumentów wydają się być sprzeczne ze specyfiką tych ostatnich. Zgodzi się tu wypada z poglądem T. Goviera, że ocena argumentu nie jest możliwa za pomocą zestawu reguł; jest to bowiem rodzaj sztuki, a nie ścisła nauka²⁴. I podobnie jak w sztuce, nie należy się tu spodziewać ostatecznych i niepodważalnych odpowiedzi.

Zamiast poszukiwać ścisłego i obiektywnego kryterium, lepszym rozwiązaniem wydaje się zastanowienie nad tym, jak można na bieżąco oceniać argumenty w rzeczywistych sytuacjach. Zawsze należy jednak przy tym pamiętać, że analiza danego argumentu przeprowadzona w odmiennym kontekście mogłaby dać zupełnie inne wyniki.

Gdyby my posłużyli się jedynie kryterium celu do jakiego argumenty są używane (par. 3.1), to ich ocena sprowadzałaby się do odpowiedzi na pytanie: *Czy Odbiorca został przekonany przez nadawcę?* Takie rozwiązanie nie wydaje się jednak satysfakcjonujące. Posiłkując się rozwiązaniami z par. 3.2. najważniejsze dla oceny argumentu byłoby pytanie: *Czy Odbiorca ma mocne podstawy, aby przyjąć pogląd z konkluzji argumentu (czyli dać się przekonać) na podstawie przedstawionych mu przesłanek?* Innymi słowy: *Czy Odbiorca ma mocne podstawy, aby uznać przytoczone przesłanki za wiarygodne i wystarczające dla uzasadnienia konkluzji?* Wyciągając wnioski z par. 3.3. dla ostatecznej oceny argumentu kluczowe byłoby pytanie: *Czy odbiorca ma mocne podstawy, aby przytoczone przesłanki w połączeniu ze swoją wcześniejszą wiedzą uznać za wiarygodne i wystarczające dla uzasadnienia konkluzji argumentu?*

Dokonana w przedstawiony powyżej sposób ocena argumentu nigdy nie będzie w pełni obiektywna ani ostateczna - zawsze będzie ona uzależniona od kontekstu, w jakim argument się pojawił, a w szczególności od osoby jego Odbiorcy. Zalecająca taka wynika jednak wprost z charakterystyki istoty argumentu: tego czym on jest i do czego służy.

Bibliografia:

- Benoit William L., Hamble Dale, Benoit Pamela J., (eds.) [1992]: *Reading in Argumentation*, Foris Publication. Berlin, New York.
- Blair Anthony J. [1992]: *Everyday Argumentation from an Informal Logic Perspective*, w: Benoit William L., Hamble Dale, Benoit Pamela J. (eds.), [1992].
- Devlin Keith [1999]: *egnaj, Kartezjuszu. Rozstanie z logiką w poszukiwaniu nowej kosmologii umysłu*, wyd. pol.: przekład Barbara Stanosz. War-

²⁴ Govier [1987], s. 203.

szawa.

- Eemeren Frans H. van, Grootendorst Rob, Henkemans Francisca Snoeck [1996]: *Fundamentals of Argumentation Theory. A Handbook of Historical Backgrounds and Contemporary Developments*, Lawrence Erlbaum Associates. New Jersey.
- Freeman James B. [2000]: *The Place of Informal Logic in Philosophy*, w: "Informal Logic" Vol. 20, nr 2.
- Govier Trudy [1985]: *A Practical Study of Argument*, Wadsworth Publishing Company. Belmont.
- Govier Trudy [1987]: *Problems in Argument Analysis and Evaluation*, Foris Publications. Dordrecht.
- Hample Dale [1992]: *What is a Good Argument?*, w: Benoit William L., Hample Dale, Benoit Pamela J. (eds.), [1992].
- Hitchcock David [2000]: *The Significance of Informal Logic for Philosophy*, w: "Informal Logic" Vol. 20, nr 2.
- Hołówka Teresa [1998]: *Bł dy spory argumenty. Szkice z logiki stosowanej*. Warszawa.
- Johnson Ralph H., Blair Anthony J. [1983]: *Logical self-d fense*. 2-nd ed. McGraw-Hill Ryerson. Toronto.
- Johnson Ralph H., Blair Anthony J. (eds.) [1994]: *New Essays in Informal Logic*. "Informal Logic", University of Windsor, Windsor, Ontario.
- McKerrow Ray E. [1992]: *Rhetorical Validity: an Analysis of three Perspectives on the Justification of Rhetorical Argument*, w: Benoit William L., Hample Dale, Benoit Pamela J., (eds.) [1992].
- Perelman Chaim, Olbrechts-Tycea L. [1969]: *The New Rhetoric: A Treatise on Argumentation*, University of Notre Dame Press, Notre Dame/London.
- Pinto Robert C. [1994]: *Logic, Epistemology and Argument Appraisal*, w: Johnson Ralph H., Blair Anthony J. (eds.) [1994].
- Rossetti Livio [1997]: *Raport o „logice nieformalnej”*, w: ameccka-Biały Ewa (red.): *Mi dzy prawd i norm a bł dem*. Kraków 1997 (Dialogikon t. VI.).
- Thomas Stephen Naylor [1986]: *Practical Reasoning in Natural Language* (3rd ed.), Prentice-Hall, New Jersey.
- Ulrich Walter [1992]: *In Defense of the Fallacy*, w: Benoit William L., Hample Dale, Benoit Pamela J. (eds.), [1992].
- Walton Douglas N. [1989]: *Informal Logic. A Handbook for Critical Argumentation*. Cambridge University Press, Cambridge.

