



## ARGUMENTACJA W DEBACIE: MIĘDZY TEORIĄ A DZIAŁANIEM

AGNIESZKA BUDZYŃSKA-DACA  
ORCID 0000-0003-1002-7197  
Uniwersytet Warszawski

EWA MODRZEJEWSKA  
ORCID 0000-0003-0913-7540  
Uniwersytet Warszawski

### 1. Wprowadzenie

Argumentacja jest zjawiskiem, na które możemy patrzeć z kilku perspektyw w zależności od tego, czy jesteśmy jej badaczami, czy praktykami tworzącymi wypowiedzi argumentacyjne lub oceniającymi ich siłę sprawczą bądź poprawność. W przedstawieniu tego zagadnienia ograniczymy się do trzech podstawowych perspektyw: retorycznej, dialektycznej i logicznej. Ograniczenie to pozwoli dostrzec istotne aspekty argumentacji w zastosowaniu do debaty. Zwykle w podręcznikach poświęconych sztuce debatowania kwestie te pojawiają się w odniesieniu do strategii obrony wybranej tezy. Takie przedstawienie problemu ma ułatwić debatującym osiągnięcie sprawności w wypracowywaniu pomysłu na prezentację własnych racji w sporze. W naszym rozdziale omówione zostaną także elementy argumentacji w użyciu, która jest wypracowywana i oceniana przez jej uczestników: debatujących i sędziów, przy czym tę ostatnią grupę można podzielić na panel sędziowski oraz audytorium złożone ze słuchaczy, do których odnosi się perswazja mówców.

W sytuacji debat konkursowych ocena przedstawionej przez strony linii argumentacyjnej jest podstawą werdyktu sędziów. Warto więc zastanowić się, co właściwie mamy na myśli, kiedy o czyjeś wypowiedzi mówimy:

- „to jest logiczny argument”,
- „ten argument jest mocny”,
- „ten argument jest skuteczny”,
- „ten argument mnie przekonał”,

czyli co w zasadzie oznacza, że argument jest dobry.

W przedstawionych tu rozważaniach odnosić się będziemy do artykułu pt. *Perspectives on Argument* amerykańskiego badacza argumentacji i retoryki Josepha W. Wenzla, który na pytanie, jaki argument jest dobrym argumentem, odpowiedział: „Z perspektywy retoryki dobry argument to argument skuteczny (*effective*); z perspektywy logiki – to argument poprawny (*sound*); a z perspektywy dialektyki dobry argument odnosi się do uczciwej i krytycznej wymiany sądów (*candid and critical interchange*) (Wenzel 1992: 136).

Drogi logiki, dialektyki i retoryki przeplatają się od tysiącleci. Filozofowie antycznej Grecji, przykładający olbrzymią wagę do uzasadniania poglądów w drodze dyskusji, nieustannie napotykali problem: W jaki sposób uwolnić ocenę poprawności rozumowania od tendencyjności i subiektywizmu? Na czym polega prawidłowe uzasadnienie tezy przez przyjęte przesłanki, czy w ogóle może ono mieć walor obiektywności? (Szymanek i in. 2016: 316).

W tym rozdziale postaramy się przybliżyć rozważania, które ułatwią zrozumienie, dlaczego tak trudno, również badaczom wspomnianych dyscyplin<sup>29</sup>, odpowiedzieć na pytanie, czym charakteryzuje się dobry argument oraz dlaczego nasze oceny czyjejs argumentacji mogą się diametralnie różnić.

## 2. Trzy perspektywy argumentacji

Spośród kilku znaczeń użycia terminu „argumentacja” Wenzel wyróżnił trzy podstawowe perspektywy, które wyznaczają nie tylko naukową tradycję badań nad tą ważną dziedziną ludzkiej aktywności, ale też pozwalają mówić o trzech jej rozumieniach. Wspomniane już: retoryka, dialektyka i logika pozwalają spojrzeć na argumentację jako:

- **produkt**, co stanowi domenę **logiki**;
- **procedurę**, która otwiera pole dociekań związane z **dialektyką**;
- **proces**, co łączy się z **retoryką** (Wenzel 1992: 124)<sup>30</sup>.

Te ramy interpretacji mają zresztą swoje odzwierciedlenie w codziennym języku, kiedy mówimy o przedstawianiu (swojej) argumentacji (na podobieństwo prezentacji produktu), o argumentowaniu jako czynności (procesie), którą udało się lepiej lub gorzej zrealizować, i o ocenie/ewaluacji argumentacji, na podobieństwo sprawdzania, czy pewne procedury zostały poprawnie (można by rzec: zgodnie ze sztuką) poprowadzone.

Dla porządku przypomnimy, że mianem argumentu najczęściej określa się sytuację komunikacyjną, gdy za pomocą jednych zdań (przesłanek) uzasadnia się inne zdanie (wniosek/tezę). Wenzel dopowiada, że jest to perspektywa logiczna, i uzupełnia:

„Argument”, mówi retoryk, „to tryb przekonywania, środek perswazji, sposób zachowania typowy dla komunikujących się za pomocą symboli użytkowników [dyskursu]”. „Argument”, mówi dialektyk, „to zdyscyplinowana metoda dyskursu służąca krytycznemu sprawdzaniu tezy” (Wenzel 1992: 125) (tu i dalej: tłum. – autorki rozdziału).

<sup>29</sup> Na polskim gruncie próbę taką poczynili przedstawiciele Polskiej Szkoły Argumentacji, a efekt naukowej dyskusji został opublikowany w postaci artykułu naukowego pt. *Co to jest dobry argument? Metoda dyskursu eksperckiego w badaniach nad argumentacją* (Szymanek i in. 2016).

<sup>30</sup> Przywoływany tu artykuł jest podsumowaniem wcześniejszych prac autora. W innej publikacji zwraca on uwagę, że podobną koncepcję w zbliżonym czasie opisał inny amerykański badacz argumentacji – Wayne Brockriede (Wenzel 2011 [1987]: 1010). Wywodząca się od Arystotelesa typologia stała się również inspiracją dla prac Jürgena Habermasa (1999: 58 i nast.).

Warto na koniec dodać, że w praktyce wymienione wyżej perspektywy przenikają się wzajemnie, a bliskie powinowactwo logiki, retoryki i dialektyki zaciera ostre granice definicyjne i badawcze między nimi. Po wyjaśnieniu istoty tych trzech perspektyw pokażemy, jak mogą być one rozumiane w myśleniu o debacie<sup>31</sup>.

## 2.1. Argumentacja jako produkt

Spojrzenie „produktowe” charakteryzuje się tym, że poszczególne argumenty wyjmuje się z ich kontekstu (kto mówi, do kogo, w jakiej sprawie) i sprawdza, czy są zbudowane zgodnie z procedurami logicznymi – na przykład, czy w sposób logicznie poprawny przeprowadzono wnioskowanie dedukcyjne, a więc czy wniosek w sposób (dla logiki) pewny wynika z przesłanek.

Metaforycznie rzecz ujmując, sprawdza się, czy produkt spełnia standardy (logiczne). Takie schematy poprawnych wnioskowań dedukcyjnych zostały opisane przez logikę formalną. Za ich twórcę uważa się Arystotelesa, z którego prac pochodzi termin *sylogizm* – przykład rozumowania dedukcyjnego (więcej: Szymanek 2001: 302–306). Jeśli forma nie jest poprawna, czyli wniosek nie może być wyciągnięty z przesłanek, wtedy argument (sylogizm) jest wadliwy. Ocena argumentu jest więc badaniem jego formy.

Argument jako produkt może być poddany analizie w wyniku tzw. standaryzacji (Szymanek 2001: 40)<sup>32</sup>, czyli wyabstrahowaniu z naturalnej wypowiedzi. W jej efekcie możliwe jest zwięzłe, neutralne emocjonalnie i zgodne z domniemanymi intencjami mówiącego przedstawienie przesłanek i wniosku. Celem badania jest obiektywizacja aspektów znaczenia, które można odpowiednio poddać logicznej analizie i krytyce.

W języku naturalnym jednak rzadko kiedy mamy do czynienia z oczywistymi sylogizmami. Poszczególne argumenty trzeba wydobyć z szerszej tzw. wypowiedzi argumentacyjnej, w której występuje wiele przesłanek lub mamy do czynienia z konkluzjami i wnioskami pośrednimi. Ponadto takie wypowiedzi mogą zawierać dygresje, figury i tropy retoryczne, a także pewne uproszczenia i niejasności, choćby natury językowej. Co więcej, często nasze rozumowania mają charakter nie tyle dedukcyjny, ile indukcyjny, co – w największym skrócie – oznacza, że wysuwamy prawdopodobne (ale nie pewne) wnioski na podstawie prawdziwych przesłanek. Ich ocena wymyka się spod kategorii oceny logiki formalnej i wchodzi w obszar tej gałęzi, którą nazwano logiką nieformalną. Za przełomowe prace (obok *The Uses of Argument* Stephena Toulmina z 1958 r.) uważa się dorobek duetu belgijskich badaczy Chaïma Perelmana i Lucie Olbrechts-Tyteki (*The New Rhetoric. A Treatise on Argumentation* z 1969 r. oraz m.in. autorstwa Perelmana, wyd. w jęz. pol. *Imperium retoryki: retoryka i argumentacja*), którzy zaproponowali odróżnienie logicznego dowodzenia od argumentacji jako pola działania dialektyki i retoryki właśnie.

Tak więc dla logika dobry argument to argument poprawny formalnie, zaś dla logika nieformalnego dobry argument jest spójny, istotny, wystarczalny i dopuszczalny (Lewiński 2012: 26), do czego jeszcze wrócimy dalej. Tym samym jednak wkraczamy w perspektywę dialektycznego spojrzenia na argumentację.

<sup>31</sup> Więcej o formach argumentacji, ich podziale i różnych typach dialogów: (Stalmaszczyk, Cap red. 2014).

<sup>32</sup> Kroki oceny (standaryzacji) argumentów opisuje również Marek Tokarz (2006: 147 i dalsze).

## 2.2. Argumentacja jako procedura

Proceduralny charakter argumentacji rozpatrywany jest na gruncie dialektyki. Aby zrozumieć współczesne różnice i podobieństwa w patrzeniu na argumentację, warto przybliżyć kontekst formowania się tej perspektywy, która zawieszona jest między logiką i retoryką, bez klarownych granic. Również dla dialektyki ważną postacią (obok Platona, a później Cyserona) jest Arystoteles i jego *Topiki*, a także traktaty *O dowodach sofistycznych* oraz *Analityki wtóre*. Jak pisze Wojciech Chudy (2001: 2):

[dialektyka] w ujęciu Arystotelesa przedstawiała walory zarazem metody filozoficznej zdolnej do wyprowadzania poprawnych wniosków z obszaru tego, co prawdopodobne, jak i sztuki poprawnej argumentacji (retoryki); rozumienie to na gruncie teorii zawartej w *Topikach* miało ogromny wpływ na dalsze dzieje d[ialektyki].

Tam, gdzie współczesna logika (formalna) wedle niektórych traci swoje praktyczne zastosowanie (a odnosi się do tzw. argumentacji potocznych [Tokarz 2006: 125], które stosujemy i z którymi spotykamy się na co dzień), wkracza metoda rozwijana dziś w gronie logików nieformalnych, a także łączona z teorią/zasadami krytycznego myślenia. Dialektyczna perspektywa wprowadza (tak oczywiste dla debatantów) założenie, że mamy do czynienia z różnymi głosami w tej samej sprawie, które to głosy są wyrażane w formie różnego rodzaju debat, dyskusji czy polemik. Dialektyka bowiem „jako metoda poznawcza wynika z potrzeby, aby potoczną rozmowę (np. spór) przekształcić w rodzaj sztuki prowadzenia dialogu” (Chudy 2001: 1). Stąd też wyróżnia się jej tzw. nurt erystyczny, który:

pojmował d[ialektykę] jako sztukę stosowania w dyskusji reguł prowadzących do okazania wyższości swoich racji (niekoniecznie słusznych); z biegiem czasu w nurcie tym wyodrębniły się dwie tendencje: retoryczna – stawiająca za cel ukazywanie racji prawdziwościowych, oraz pragmatyczna, tj. czysto erystyczna [...] – dążąca do zwycięstwa w dyspacie nawet przy użyciu fałszywych środków argumentacji<sup>33</sup> [...]. Nurt prawdziwościowy w d[ialektyce] uprawiał Sokrates, definiujący d. jako sztukę poszukiwania prawdy na drodze pytań i odpowiedzi [...] (Chudy 2001: 5).

Wspomniane nurty miały wpływ na wyznaczenie pola zainteresowań logików nieformalnych, którzy wśród problemów teoretyczno-praktycznych wymieniali m.in. sformułowanie teorii argumentacji, sensowność tworzenia typologii argumentów, jak i typologii błędów argumentacyjnych (w tym sofizmatów, fallacji, chwytów

<sup>33</sup> Co dziś najczęściej kojarzymy z Schopenhauerowską *Erystyką*, czyli *sztuką prowadzenia sporów*. Warto dopowiedzieć, że Schopenhauer miał na myśli, co następuje: „Dialektyka erystyczna jest sztuką prowadzenia sporów, ale w taki sposób, aby zawsze mieć rację, a więc *per fas et nefas*” (Schopenhauer 1902).

erystycznych itp.); sensowność kryteriów poprawnościowych w badaniu argumentacji<sup>34</sup>; problem niepełnych argumentacji (brakujących przesłanek, wieloznaczności i nieścisłości języka naturalnego); etykę argumentacji; jej osadzenie w kontekstach sytuacyjno-komunikologicznych oraz sens badania argumentacji poza kontekstem – by wymienić tylko kilka postulatów (Johnson 2014: 31–32).

Piotr Lewiński (2012: 45) wskazał na dwa rozumienia dialektyki – z perspektywy „poznawczej” jest ona sposobem rozstrzygania kontrowersji, pewną procedurą epistemiczną pozwalającą na dochodzenie do prawdy. Z perspektywy „technicznej” zaś dialektyka jest procedurą pozwalającą na osiągnięcie jak największej efektywności w osiągnięciu założonego celu komunikacyjnego.

Mając na uwadze różne podejścia do rozumienia dialektyki, przypomnijmy, że Wenzel, pisząc o argumentacji jako procedurze, ma na myśli metodę poddania naturalnego procesu argumentowania pewnego rodzaju celowej kontroli (Wenzel 1992: 24). To uczestnicy są postrzegani jako świadomi siebie obrońcy przedkładanych tez, a ich motywacje są rozumiane jako wyjątkowy wysiłek w zakresie współpracy w celu zrozumienia badanego problemu lub osiągnięcia wspólnych decyzji. Element współpracy najdobitniej ujawnia się w wyrażeniu zgody na poddanie się regułom interakcji, które dobrowolnie sobie narzucają, by osiągnąć zamierzony cel argumentacji. Wenzel podkreśla, że wejście w regułę metody dyskusji zmienia charakter interakcji argumentacyjnej i czyni ją dialektyczną. Procedury badania dialektycznego odnoszą się do jakości dialogu – tego, jak odbywa się wymiana argumentów w procesie komunikacji.

Spojrzenie na argumentowanie z perspektywy procedury pozwala wyodrębnić różnorodne zachowania argumentujących w zależności od sytuacji i gatunku interakcji, w której uczestniczą. Koncepcję tę rozwinął Douglas Walton (2007), wskazując na dialogiczny charakter krytycznej argumentacji. Co istotne, zakłada się, że strony (dwie lub więcej) są podmiotami, które są świadome reguł konwersacyjnych, zadają sobie pytania i w sposób uporządkowany udzielają odpowiedzi, by wzmocnić swoje tezy.

Przykładem zastosowania procedur do argumentacji są zasady krytycznej (racjonalnej) dyskusji zaproponowane przez tzw. szkołę pragma-dialektyczną (Eemeren i Grootendorst 1984, 1992), bardzo płodny współczesny nurt logiki nieformalnej rozwijany na Uniwersytecie w Amsterdamie<sup>35</sup>. Kodeks postępowania poprzedzony jest różnymi założe-

<sup>34</sup> Przykładowo, naukowe dylematy dotyczące „dobrej” argumentacji opisane są następująco: „The viability of the inductive/deductive dichotomy: Are mundane arguments one or the other? Are the validity/soundness criteria of evaluation inappropriate or outmoded? If so, what should replace them; effective argument? Successful argument? Plausible argument? Persuasive argument? What?” (Johnson 2014: 32).

<sup>35</sup> Holenderscy pragma-dialektycy połączyli teorię argumentacji z nurtami z filozofii języka i językoznawstwa (teoria aktów mowy), w kolejnych latach zaś włączyli do swojej koncepcji elementy retoryki, wskazując nie tylko na zasady (nie)poprawności argumentacji, ale również jej skuteczność zależną od sposobu, czasu i miejsca jej przedstawienia, a także dostosowania do audytorium. Z kolei szkoła kanadyjska związana z Uniwersytetem w Windsorze (zob. Centre for Research in Reasoning, Argumentation & Rhetoric) rozwinęła m.in. teorię schematów argumentacji, wyróżniając kryteria (nie)poprawnej argumentacji (tzw. pytania krytyczne) (zob. prace Douglasa N. Waltona, Leo Groarke’go, Christophera Tindale’a). Warto dodać, że również w Polsce pojawiały się podobne zagadnienia, m.in. za sprawą Kazimierza Ajdukiewicza i jego podręcznika *Logika pragmatyczna* (1965).

niami. Przykładowo przyjmuje się, że dyskutanci kierują się zasadą pozytywnej kooperacji, tj. deklarują chęć porozumienia i współpracy. Celem argumentacji jest rozstrzygnięcie kontrowersji wynikającej z różnicy opinii w następujących po sobie etapach: konfrontacji (wypowiedzenia różnicy tezy np. w formie kontrtezy), otwarcia (ustalenia wspólnej wiedzy, tego, co łączy strony, ustalenie reguł dyskusji), argumentacji (wzmacnianie/obalenie tezy) i zamknięcia (w którym ustala się konkluzje tej interakcji) (Eemeren i in. 2014)<sup>36</sup>.

Sam kodeks jest aparatem normatywnym skierowanym do tych, którzy wspólnie zamierzają rozwiązać spór i mają nadzieję, że zachowają się przy tym racjonalnie. Najczęściej przytaczana jest wersja 10 jasno określonych oczekiwań wobec dyskutantów (opublikowana w 1992 roku<sup>37</sup>):

1. Obie strony nie mogą sobie przeszkadzać w prezentowaniu stanowisk ani w ich kwestionowaniu.

2. Strona, która zajęła jakieś stanowisko, jest zobowiązana go bronić.

3. Wszystkie kontrargumenty powinny odnosić się do stanowiska rzeczywiście zajętego przez stronę przeciwną.

4. Każda ze stron powinna bronić swego stanowiska za pomocą tylko takich argumentów, które się rzeczywiście do niego odnoszą.

5. Żadna ze stron nie powinna wypierać się zasugerowanych przesłanek ani bezpodstawnie przedstawiać czegoś jako przesłanki zasugerowanej przez stronę przeciwną.

6. Żadna ze stron nie powinna w sposób nierzetelny przedstawiać swej przesłanki jako zaakceptowanego punktu wyjścia ani zaprzeczać wspólnie przyjętemu założeniu.

7. Każda ze stron powinna zastosować odpowiedni schemat argumentacji i nie nadużywać go.

8. Każda ze stron powinna posługiwać się argumentami prawomocnymi logicznie (lub takimi, które stają się prawomocne po ich uzupełnieniu o niewywołane przesłanki).

9. Nieudana obrona stanowiska powinna spowodować wycofanie się zeń antagonisty, zaś udana skłonić antagonistę do wycofania obiekcji.

10. Każda ze stron powinna używać sformułowań jasnych i jednoznacznych oraz interpretować sformułowania adwersarza w sposób staranny i życzliwy (Eemeren, Grotendorst 1992, za: Hołówka 1998: 47–61).

W późniejszych pracach autorzy proponowali 15 zasad, w których m.in. odniesiono się do ww. faz krytycznej dyskusji oraz teorii aktów mowy, a także uszczegółowiono reguły dotyczące ról protagonisty i antagonisty (proponenta i oponenta) (zob. Eemeren, Grotendorst 2003).

Argumentacja w tym schemacie jest serią złożonych aktów mowy, za pomocą których argumentujący uzewnętrzniają swoje opinie, sprawdzają je względem siebie i poddają pod arbitraż racjonalnego sędziego. Kodeks postępowania składa się więc z zasad wykonywania

<sup>36</sup> Zob. zbieżność tej idei z koncepcją debaty Roberta J. Branhama (Branham 1991: 22).

<sup>37</sup> Pierwsza wersja reguł ukazała się w 1984 r. w książce pt. *Speech Acts in Argumentative Discussions: A Theoretical Model for the Analysis of Discussions Directed towards Solving Conflicts of Opinion*; wersja uproszczona i ograniczona do dziesięciu reguł ukazała się w książce z 1992 r. pt. *Argumentation, Communication, and Fallacies A Pragma-dialectical Perspective*.

aktów mowy. Określa na przykład, jakie czynności są dopuszczalne (lub nie) i niezbędne (lub nie) na danych etapach konstruktywnej dyskusji. Szczegółowo określa warunki wykonywania prawidłowych ruchów w interakcji. W tej teorii nieprawidłowe posunięcia nazywane są błędami, co oznacza wszelkie akty mowy, które utrudniają rozwiązywanie sporów (Zarefsky 2007: 43–45).

W codziennym życiu strony mogą wchodzić w interakcję z różnych powodów i dla różnych celów komunikacyjnych, stąd też Walton (2007, 2010) wyróżnia kilka głównych modeli dialogów, o których pisze, że są one określone przez sytuację wyjściową, indywidualne cele uczestników i cel samego dialogu jako takiego (Walton 2010: 13). W dialogu negocjacyjnym sytuację wstępną kształtuje konflikt interesu występujący między stronami, które dążą do uzyskania tego, co wydaje im się najkorzystniejsze (nie tylko materialnie). Racjonalnie podchodzące do tego typu dialogu strony powinny za cel obrać przyjęcie takiego rozsądnego porozumienia, które obu stronom, jak pisze Walton, „da żyć” (Walton 2010: 13). Z kolei dialog perswazyjny ma miejsce w wypadku konfliktu opinii, kiedy celem jednej ze stron jest przekonanie drugiej do swoich racji. Racjonalnym celem dialogicznych form interakcji jest rozwiązanie lub wyjaśnienie problemu.

Warto w tym miejscu przytoczyć w całości typologię Waltona (2010: 13), gdyż refleksja nawet nad hasłowo wyrażonymi koncepcjami może pomóc w zrozumieniu, dlaczego w debatach, również tych konkursowych, przedstawiona argumentacja bywa skrajnie różnie oceniana. Choć jest to zaaranżowana sytuacja komunikacyjna ze swoimi określonymi regułami, uczestnicy, sędziowie oraz audytorium mogą w niej inaczej interpretować akcenty, jeśli chodzi o sytuację wstępną, cele uczestników oraz cele dialogu (debaty).

**Tabela 8.1.** Modele dialogu wg D. Waltona.

Model dialogu	Sytuacja wstępna	Cele uczestników	Cele dialogu
perswazyjny ( <i>persuasion</i> )	konflikt opinii	przekonanie innej (drugiej) strony	rozwiązanie lub wyjaśnienie problemu
badawczy ( <i>inquiry</i> )	potrzeba dowodu	znalezienie i zweryfikowa- nie materiału dowodowego	dowiedzenie lub obalenie hipotezy
poznawczy ( <i>discovery</i> )	potrzeba znalezienia wyjaśnienia faktów	znalezienie i obrona właściwej hipotezy	umotywowany wybór najlepszej hipotezy
negocjacyjny ( <i>negotiation</i> )	konflikt interesów	uzyskanie pożądaných korzyści	rozsądne porozumienie zaakceptowane przez strony
informacyjny ( <i>information-se- eking</i> )	potrzeba informacji	pozyskanie i przekazanie informacji	wymiana informacji
deliberatywny ( <i>deliberation</i> )	potrzeba rozwiązania dylematu lub podjęcia decyzji ( <i>practical choice</i> )	koordynacja celów i działań	decyzja ws. możliwie najlepszego kierunku działań
erytyczny ( <i>eristic</i> )	konflikt osobisty	werbalny atak oponenta	odślonienie głębszego podłoża konfliktu

Źródło: (Walton 2010: 13, tłum. własne lub za: [Lewiński 2012: 254]).