

Annales Universitatis Paedagogicae Cracoviensis

Studia Logopaedica III (2011)

Janina Labocha

Argumentacja a komunikowanie procesu rozumienia

Przedmiotem rozważań jest pytanie o to, jakiego typu powiązanie istnieje między argumentacją a dyskursem dydaktycznym. Ze względu na to, że dyskurs dydaktyczny służy celowi przekazywania wiedzy i jest pośrednikiem między nauką a szerokim i zróżnicowanym kręgiem potencjalnych odbiorców, pojęcie rozumienia ma w nim kluczowe znaczenie. Przez dyskurs dydaktyczny rozumiem odpowiednie przekształcenia specjalistycznych dyskursów naukowych w taki sposób, żeby potrafiły przekazać wiedzę mniej wykształconemu odbiorcy o określonych parametrach wieku, wykształcenia, umysłu itd. (Rittel 1993, Labocha 1997). Argumentacja jako sztuka poprawnego (właściwego) myślenia, trafnego wyrażania myśli jest właściwością dyskursu naukowego (Piętkowa 2005), co szczególnie uwidacznia się w dyskusjach naukowych i recenzjach, w analizach materiału i wyciąganych z nich wnioskach oraz w interpretacjach naukowych. W dyskursie dydaktycznym rola argumentacji jest równie ważna jak w dyskursie naukowym. Dodatkowo jeszcze przypisać należy jej istotną funkcję dydaktyczną, jaką jest kształtowanie umiejętności i sprawności w zakresie rozumienia toku myślowego innych – nauczycieli, autorów podręczników itp., co przed nauczającymi stawia wymóg dyscypliny myślowej oraz jasnego, spójnego i wyrazistego formułowania myśli zgodnie z przewidywaniami na temat kompetencji merytorycznych i językowych odbiorcy.

Teorie argumentacji uważa się za jeden z najważniejszych działów retoryki. Mówca ma obowiązek odnajdywania argumentów, które należą do repertuaru danej wspólnoty dyskursu, w celu przekonania odbiorców wypowiedzi do czegoś nowego na podstawie wiedzy i przekonań, w jakie wyposażona jest wspólnota dyskursu dzięki temu, co zdobyła uprzednio poprzez ciągłość tradycji oraz nabywaną nieustannie wiedzę i doświadczenie. Przekonywaniu odbiorców towarzyszy zabieganie o ich przychyłność (*captatio benevolentiae*), ponieważ podstawą przyjęcia jakiegось przekonania jest chęć słuchacza do akceptacji argumentów nadawcy (mówcy). Argumentacja polega na tym, że jedna osoba przedstawia innym swoje argumenty po to, żeby inni (osoby przekonywane) uznali ich prawdziwość lub nieprawdziwość, słuszność lub niesłuszność, stosowność lub niestosowność, poprawność lub niepoprawność, prawdopodobność lub nieprawdopodobność, albo też umieścili je na skali pomiędzy tymi punktami skrajnymi (uznanie czegoś za mniej lub bardziej

słuszne, prawdopodobne itp.). Tadeusz Pszczołowski (1962: 10–13) podkreślał, że przekonywanie w odróżnieniu od informowania i rozkazywania ma budowę dwuczłonową. Jednoczłonowej strukturze informacji *jest tak a tak* oraz rozkazu *zrób tak a tak* przeciwstawia się dwuczłonowa struktura argumentacji:

Bądź przekonany, że tak i tak, bo to i tamto.

Tezą jest informacja *jest tak a tak*, która wraz z elementem *bądź przekonany* tworzy żądanie, argumentem jest natomiast *bo to i tamto*. Żądanie składa się więc z tezy, która nie zawsze bywa wyraźnie postawiona, ale da się ją wykryć w żądaniu. Żądanie zawierające tezę oraz argumenty składają się na argumentację. Teza mieści się w żądaniu, nie jest zatem informacją, lecz żądaniem, żeby odbiorcy byli przekonani, że jest tak, jak głosi teza. Słowa adwokata w sądzie: *Oskarżony jest niewinny* – nie są informacją, ale żądaniem przyjęcia tezy, czyli wyrobieniem w sobie przekonania, że jest tak, jak głosi teza. Tezę uzasadniają argumenty, które są dwójakiego rodzaju: 1. argumenty rzeczowe, mające związek z tezą, czyli uzasadniające ją; 2. argumenty niewykazujące związku z tezą, czyli nieuzasadniające jej, odwołujące się do sądów typu: *bo wszyscy tak mówią; bo specjaliści tak uważają; bo ja wiem, że jest tak itp.* (Pszczołowski 1962: 84–85). Argumentacja retoryczna w odróżnieniu od logicznej liczy się z reakcją odbiorcy i powinna być dostosowana do możliwości poznawczych audytorium. Wartość argumentów retorycznych ocenia się miarą ich przydatności dla określonego odbiorcy (Korolko 1990: 85).

Współczesna teoria argumentacji nawiązuje bardziej do schematu argumentacji retorycznej Cycerona niż Arystotelesa. W duchu teorii argumentacji Arystotelesa, tak zwanej sylogistyki, rozwijała się w XX wieku logika formalna. Rozwijająca się od połowy XX wieku współczesna teoria argumentacji, określana mianem logiki nieformalnej lub teorii krytycznego myślenia, jest dostosowana do analizy zwykłych codziennych rozumowań. Arystoteles za poprawny argument uważał sylogizm, czyli strukturę zbudowaną z przesłanki mniejszej i większej oraz konkluzji (wniosku). Klasycznym przykładem jest tu: *Sokrates jest człowiekiem* (przesłanka mniejsza), *Wszyscy ludzie są śmiertelni* (przesłanka większa) – *Sokrates jest śmiertelny* (konkluzja). Współcześnie uważa się, że z argumentacją mamy do czynienia wtedy, gdy dla uzasadnienia jakiejś tezy T, zwanej też konkluzją, przedstawiona zostaje jako przesłanka seria zdań P, Q, R ..., które w opinii argumentującego prowadzą do tej konkluzji. Wypowiedź ma charakter argumentacyjny wówczas, gdy można ją przedstawić w postaci formuły: *X, a zatem Y; z X wynika Y; Y, ponieważ X* itp. (Tokarz 2006: 127–128). Jak twierdzi Marek Tokarz, idealne rozumowanie dedukcyjne, w którym przesłanki są bezwzględnie prawdziwe, a wnioski zostały wyprowadzone w sposób bezwzględnie poprawny, nie jest możliwe do spełnienia w komunikacji codziennej, ani też w naukach humanistycznych i społecznych. Warto by tu jednak uściślić, że rozumowanie stosowane w gramatyce jest bliskie idealnemu. Tokarz (2006: 131) powołuje się na trafne spostrzeżenie Chaima Perelmana i Lucie Olbrechts-Tyteca: „Teoria argumentacji to studium technik dyskursywnych, których celem jest wywołanie lub wzmocnienie przeświadczenia o prawdziwości tez podawanych odbiorcy do wierzenia”. Również Pszczołowski (1962: 88) podkreślał, że argumentem może być każda sensowna wypowiedź, a to, czy będzie to argument skuteczny, zależy już od osoby przekonywanej. Bowiem nie tylko wysuwający

argumenty powinien przedstawiać swe myśli jasno, czyli w taki sposób, żeby przekonywany zrozumiał tok myślenia, lecz również słuchacz ma obowiązek zdobyć się na maksymalny wysiłek, żeby pojąć, co się do niego mówi.

Jak już stwierdziliśmy, argumentacja istnieje również w codziennej potocznej komunikacji międzyludzkiej, gdzie przybiera postać odpowiednich technik dyskursywnych, polegających na bronienu określonej tezy za pomocą odpowiednich przesłanek, które często mogą mieć charakter niejawny (implicytny). Marek Tokarz (2006: 132–154 i nast.), zajmując się argumentacją potoczną, wyodrębnił: 1. argumenty proste, zawierające jeden sąd P jako przesłankę, która wystarczająco wspiera tezę T; 2. argumenty równoległe, składające się z kilku przesłanek, z których każda niezależnie od pozostałych wspiera konkluzję (tezę); 3. argumenty szeregowe, które posiadają przesłanki stanowiące wspólnie uzasadnienie konkluzji (tezy). W wypadku argumentacji równoległej podważenie jednej z przesłanek nie niweczy wymowy argumentu jako całości, natomiast w sytuacji gdy mamy do czynienia z argumentacją szeregową, podważenie choć jednej przesłanki niweczy cały dowód (Tokarz 2006: 136–137).

Chaim Perelman, a za nim inni badacze zwracali uwagę na to, że argumentacja nie jest udowadnianiem prawdy, lecz stanowi proces przeniesienia akceptacji z przesłanek na konkluzję, a stopień powodzenia tego zależy od odbiorcy, na przykład od jego wiary w rzetelność prowadzonego rozumowania. W dyskursie dydaktycznym ważny jest obustronny stosunek nauczyciel – uczeń, nauczyciel akademicki – student. Nauczyciel tłumaczący cierpliwie przekazuje swoje rozumowanie łatwiej i skuteczniej niż nauczyciel stosujący inne metody argumentacji, na przykład *argumentum ad baculum*, czyli argument odwołujący się do „kija”, którego przesłankami są otrzymanie oceny negatywnej, odmowa wpisu zaliczenia w indeksie itp. Relacja ról społecznych nauczyciel – uczeń bywa określana jako dominacja przez nauczanie. W rolę nauczyciela wpisane jest prawo oceny ucznia, pouczenia go, podkreślanie swojej przewagi, komunikowanie dominacji. Jest to asymetryczny układ ról oparty na strategii komunikacyjnej polegającej na „prowadzeniu dialogu” w celu naprowadzenia nauczanych na pewne rozwiązania. Jacek Wasilewski (2006: 316–317) nazywa strategię dochodzenia do pewnych wniosków w procesie nauczania oprowadzaniem uczniów przez nauczyciela – przewodnika po polach wiedzy, co jest związane z kształtowaniem się swego rodzaju retorycznej wspólnoty. Bycie przewodnikiem wymaga jednak dyscypliny w konstruowaniu takich wypowiedzi, dzięki którym uczniowie rozumieją, po jakim obszarze wiedzy i w jakim celu poruszają się wraz ze swoim nauczycielem.

Dobrym polem do pokazania, że w procesie nauczania znaczenie ma wyrazista i eksplicytna argumentacja oparta na wyprowadzaniu wniosków z dobrze sformułowanych przesłanek, jest nauczanie gramatyki historycznej na studiach polonistycznych. Lubię powoływać się na ten przykład, ponieważ korzystam tu z własnych doświadczeń dydaktycznych. Celem jest nauczenie studentów dochodzenia do wniosków przez rozumienie poszczególnych etapów, czego sprawdzianem jest umiejętność formułowania przesłanek i komunikowania ich innym, czyli prowadzącemu zajęcia i pozostałym studentom. Tokarz (2006: 138) zwrócił uwagę na to, że argumentacja może mieć charakter bezpośredni lub złożony. Jeśli konkluzja jest uzasadniana wprost, czyli istnieje tok od przesłanek do wniosku, mamy do

czynienia z argumentacją bezpośrednią. Jeśli jednak przesłanka jest konkluzją innej argumentacji, wówczas mówimy o argumentacji złożonej.

Przykładem, który ilustruje argumentację stosowaną w historycznojęzykowej analizie fonetycznej wyrazów, może być zadanie polegające na objaśnieniu zjawiska wtórności niektórych głosek na przykładzie wyrazów *las* oraz *wiara*.

Teza: w wyrazach *las*, *wiara* samogłoska *a* jest wtórna, czyli powstała w wyniku określonego procesu fonetycznego.

Przesłanka 1: Samogłoska *a* w wyrazach *las*, *wiara* stoi po spółgłosce funkcjonalnie miękkiej, czyli historycznie miękkiej (*las*) oraz miękkiej (*wiara*).

Przesłanka 2: Samogłoska *a* jako należąca do samogłosek tylnych nie mogła zmiękczać poprzedzających spółgłosek, czyli pierwotnie stała po spółgłoskach twardych.

Przesłanka 3: Tylko samogłoski przednie mogły zmiękczać poprzedzające spółgłoski, czyli samogłoski przednie stały pierwotnie po spółgłoskach miękkich.

Przesłanka 4: Samogłoska *a* mogła powstać w VIII wieku w wyniku przegłosu z pierwotnego *ě* (jać), jeśli po nim stała spółgłoska przedniojęzykowa twarda.

Przesłanka 5: Samogłoska *a* powstała z *ě* stoi po spółgłosce miękkiej lub funkcjonalnie miękkiej *a* przed spółgłoską przedniojęzykową twardą.

Przesłanka 6: Samogłoska *a* powstała z *ě* alternuje z samogłoską *e*.

Przesłanka 7: W wyrazach *wiara*, *las* samogłoska *a* stoi po spółgłosce miękkiej (funkcjonalnie miękkiej) oraz przed spółgłoskami przedniojęzykowymi twardymi *r*, *s* i alternuje z samogłoską *e*: *wiara* : *o wierze*; *las* : *o lesie*.

Konkluzja (wniosek, teza): W wyrazach *wiara*, *las* samogłoska *a* jest wtórna i powstała z *ě* w wyniku przegłosu.

A zatem konkluzja potwierdzająca tezę oparta jest na siedmiu przesłankach. Przesłanki 1–6 stanowią konkluzje dla przesłanki 7, która już bezpośrednio uzasadnia tezę. Jak widzimy, argumentacja ma charakter złożony, a przesłanki 1–6 tworzą argument szeregowy, bo wszystkie są potrzebne do uzasadnienia przesłanki 7, która z kolei bezpośrednio uzasadnia tezę.

W podsumowaniu rozważań warto podkreślić, że argumentacja w dyskursie dydaktycznym służy przede wszystkim przekazywaniu wiedzy w taki sposób, żeby odbiorca – uczeń zrozumiał pewien ciąg myślowy i umiał go sam stosować w analizie innych przykładów. Zadaniem nauczającego jest opracowanie takiego sposobu przekazywania wiedzy lub analizy przykładów, który można by łatwo opanować jako sekwencję postępowań argumentacyjnych, opartych na formułowaniu na podstawie posiadanej lub przyswajanej wiedzy szeregu przesłanek uzasadniających tezę. Jest rzeczą oczywistą, że postawienie odpowiedniej tezy przez nauczającego jest warunkiem skuteczności rozumowania. Celem argumentacji jest doprowadzenie do zrozumienia określonego fragmentu wiedzy, a sprawdzianem tego jest umiejętność przeprowadzenia przez ucznia etapów postępowania argumentacyjnego podczas analizy innych przykładów lub omawiania innych podobnych zagadnień.

Bibliografia

Korolko M., 1990, *Sztuka retoryki. Przewodnik encyklopedyczny*, Warszawa.

Labocha J., 1997, *Dyskurs jako proces przekazywania wiedzy*, [w:] *Dyskurs edukacyjny*, red. T. Rittel, J. Oźdżyński, Kraków, s. 31–37.

- Piętkowa R., 2005, *Dyskurs naukowy a retoryka*, [w:] *Współczesne analizy dyskursu. Kognitywna analiza dyskursu a inne metody badawcze*, red. M. Krauz, S. Gajda, Rzeszów.
- Plantin Ch., 1990, *Essais sur l'argumentation. Introduction á l'étude linguistique de la parole argumentative*, Paris.
- Pszczółowski T., 1962, *Umiejętność przekonywania i dyskusji*, Warszawa.
- Rittel T., 1993, *Podstawy lingwistyki edukacyjnej. Nabywanie i kształcenie języka*, Kraków.
- Tokarz M., 2006, *Argumentacja, perswazja, manipulacja. Wykłady z teorii komunikacji*, Gdańsk.
- Wasilewski J., 2006, *Retoryka dominacji*, Warszawa.
- Ziomek J., 1990, *Retoryka opisowa*, Wrocław.

Argumentation and Communicating the Process of Understanding

Abstract

The paper deals with argumentation in a didactic discourse the aim of which is first of all to impart knowledge in such a way that a receiver/ a pupil may understand a sequence of thoughts and be able to use it herself/ himself in analyses of other examples. The task of a teacher is to work out such a way of imparting knowledge or analyzing examples that may be easy to acquire as a sequence of argumentative procedures. Argumentative procedures are based on formulating premises that lead to making an argument well-founded. It is obvious that putting a proper argument by a teacher conditions effectiveness of reasoning. The aim of argumentation is to make pupils understand pieces of knowledge. The results may be verified when pupils show their skills of following argumentative procedures while analyzing other examples or discussing similar matters.