

Podobne zastrzeżenie nasuwa mi się odnośnie do prezentowanej przez Autorkę koncepcji wizji Boga. Carabine sądzi, że problem zjednoczenia z Bogiem Eriugena przenosi z płaszczyzny indywidualnej na płaszczyznę eschatologiczną. Tradycyjne etapy duchowego wstępowania nie są, jej zdaniem, tematem *Periphyseonu* (por. s. 106-107), niemniej te właśnie wątki pojawiają się w jego komentarzu do Ewangelii Janowej.

Deirdre Carabine kończy swoje rozważania akcentując ten aspekt twórczości Eriugeny, który wydaje się jej szczególnie atrakcyjny i wciąż aktualny. Jednym z takich tematów jest, jej zdaniem, koncepcja natury, która ostatecznie nie daje się racjonalnie wyjaśnić, u której podłoża tkwi tajemnica i nieprzenikliwość nicości (por. s. 109-110). Autorka uważa, że i dzisiaj, w dobie zawrotnego postępu cywilizacyjnego, ludzkość nie jest wcale bliżej wyjaśnienia istoty rzeczywistości, niż była kiedyś. Może u Eriugeny warto uczyć się pokory wobec tajemnicy świata.

Drugim, niezwykle aktualnym elementem jest koncepcja teologii negatywnej, która – zdaniem Carabine – wciąż przewija się w rozważaniach współczesnych myślicieli (np. J.-L. Marion, J. Derrida), a która wydaje się w mniejszym stopniu narażona na schematyzm w myśleniu.

Ostatnim wreszcie elementem, który Carabine uważa za szczególnie atrakcyjny w dziele Eriugeny, jest idea powrotu wszystkich rzeczy do Boga: we wszystkich bytach zostanie odnowiona pierwotna natura, bo dar bytu nie może zostać im zabrany. Nie znaczy to jednak, że wszyscy ludzie będą oglądać Boga: niektórzy będą kontemplować Boga poprzez teofanie dostosowane do ich zasług, innym pozostanie wieczna tęsknota za Stwórcą.

Książka w sposób niezwykle kompetentny, a zarazem przystępny prezentuje myśl Jana Szkota. Omawiając poglądy Eriugeny, Autorka podkreśla nowatorstwo jego podejścia oraz odwołuje się do współczesnej problematyki filozoficznej, co sprawia, że książka nie ma charakteru antykwarycznego. Carabine dysponuje znakomitym warsztatem, doskonale zna najnowszą literaturę przedmiotu, ale jednocześnie oszczędza czytelnikowi wszystkich zawiłości szczegółowych, fachowych dyskusji. Wnikliwy czytelnik może przejrzeć bibliografię, do której odwołują się przypisy, początkujący student znajdzie wskazówki bibliograficzne do dalszej lektury. Książka, stanowiąc znakomite wprowadzenie do filozofii Eriugeny, zachęca do dalszej dyskusji i myślenia, że warto taką dyskusję podjąć.

*Agnieszka Kijewska*

Frans van Eemeren, Rob Grootendorst, Francisca Snoeck Henkemans, *Argumentation: Analysis, Evaluation, Presentation*, Mahwah, NJ & London: Lawrence Erlbaum Associates 2002, ss. XIV + 195, indeks.

Argumentowanie jest jedną z najważniejszych czynności poznawczych wykonywanych w dyskusji (por. W. Marciszewski, *Sztuka dyskusowania*, Warszawa 1969). Sprawne wykonywanie czynności argumentowania jest określane mianem sztuki argumentowania, która jest rozumiana jako umiejętność podawania rzeczowych argumentów za tezami głoszonymi przez jedną ze stron w dyskusji. Doceniając rolę argu-

mentacji, nie zawsze potrafimy odpowiedzieć na pytanie: „jakie czynności należy wykonać, by formułować rzeczowe argumenty?” Holenderscy autorzy Frans van Eemeren, Rob Grootendorst i Francisca Snoeck Henkemans w książce *Argumentation: Analysis, Evaluation, Presentation* udzielają odpowiedzi na to pytanie.

Książka jest efektem pracy autorów ze „Szkoły Amsterdamskiej” (The Amsterdam School for Cultural Analysis), w ramach której opracowana jest „pragma-dialektyczna teoria argumentacji” (*pragma-dialectical theory of argumentation*). Jednym ze współautorów książki jest zmarły przed jej wydaniem Rob Grootendorst (1944-2000), który wraz z Fransem van Eemerem sformułował główne tezy tej teorii. Główną publikacją obu autorów jest książka *Argumentation, Communication, and Fallacies: A Pragma-Dialectical Perspective* (Hillsdale, Hove & London: Lawrence Erlbaum Associates 1992).

Autorzy omawianej książki nawiązywali w swoich wcześniejszych tekstach do tradycji „nowej retoryki” (*la nouvelle rhétorique*) Ch. Perelmana i L. Olbrechts-Tyteca (1958), modelu argumentacji skonstruowanego przez S. Toulmina (1958), pojęcia reguł konwersacji H. P. Grice’a (1958) oraz teorii aktów mowy sformułowanej przez J. Austina (1962) i J. Searle’a (1969, 1979). Autorzy prowadzą również dialog z teoretykami argumentacji ze Stanów Zjednoczonych i Kanady. Zdaniem van Eemeren i Grootendorsta (1992, s. 9-10) korzystanie ze sposobów rozumienia argumentacji opracowanych w ramach wymienionych tradycji może przyczynić się do odnowienia zainteresowania klasyczną koncepcją argumentacji, dla której reprezentatywnym przykładem są dzieła Arystotelesa, m.in. *Analityki pierwsze* i *Analityki wtóre*. Van Eemeren i Grootendorst twierdzą, że ta koncepcja jest kluczowa dla zrozumienia, czym jest argumentacja.

Termin „pragma-dialektyczny” (*pragma-dialectical*) jest połączeniem dwóch terminów „pragmatyczny” (*pragmatic*) i „dialektyczny” (*dialectical*). Pragma-dialektyczna teoria argumentacji jest zbiorem twierdzeń opisujących zjawisko argumentacji. Twierdzenia te są oparte na dwóch koncepcjach argumentacji: pragmatycznej i dialektycznej. W ramach koncepcji dialektycznej argumentacja jest rozumiana jako czynność polegająca na wymianie argumentów przez strony w dyskusji. Autorzy przyjmują to określenie, rozszerzając je o pragmatyczną charakterystykę argumentacji: argumentacja jest również czynnością polegającą na wzajemnym oddziaływaniu na siebie aktów mowy.

Zbiór twierdzeń określanych mianem pragma-dialektycznej teorii argumentacji charakteryzuje się następującymi cechami. (1) Teoria ma charakter zarówno opisowy (opisuje zjawisko argumentacji), jak i normatywny (w jej ramach podane są normy argumentowania). (2) Teoria jest opracowana w celach praktycznych. Jednym z tych celów jest nabycie umiejętności rzeczowego, sprawnego i skutecznego argumentowania.

Książka składa się z wprowadzenia i dziesięciu rozdziałów, uporządkowanych w trzech częściach: I. Analiza (*Analysis*), II. Ewaluacja (*Evaluation*) i III. Prezentacja (*Presentation*). Na końcu rozdziałów znajdują się ćwiczenia, przykłady i bibliografia.

Wprowadzenie zawiera charakterystykę problematyki książki, celu, jakiemu ma ona służyć, oraz metody przedstawienia głównych zagadnień. Książka jest, w zamierzeniu Autorów, kompletnym podręcznikowym wprowadzeniem czytelnika w problematykę analizy, ewaluacji i prezentacji sposobów argumentowania w dyskusji. Cel

książki jest praktyczny: nabycie przez czytelnika sprawności wykonywania tych trzech typów czynności ma pozwolić na usprawnienie sztuki argumentowania. Autorzy wskazują również na cel teoretyczny pracy, którym jest systematyczne opracowanie zagadnień analizy, ewaluacji i prezentacji argumentacji. Zdaniem Autorów książka różni się od tradycyjnych podręczników z zakresu teorii argumentacji, które stanowią zbiór instrukcji dobrego argumentowania. Autorzy książki twierdzą, że posługują się metodą polegającą na zarysowaniu mapy centralnych zagadnień i pojęć teorii argumentacji, których znajomość ułatwi czytelnikowi opanowanie w większym stopniu sztuki argumentowania (s. X). Aby naszkicować taką mapę, Autorzy zwracają uwagę na kolejne kroki, które dyskutanci wykonują w procesie argumentacji.

Autorzy definiują argumentację jako werbalną, społeczną i racjonalną czynność, której celem jest przekonanie rozsądnego krytyka (*reasonable critic*) do zaakceptowania określonego stanowiska (*standpoint*) przez przedstawienie układu zdań uzasadniających (*justify*) zdanie wyrażone w ramach tego stanowiska. Zdania te określane są mianem argumentów. Tak rozumiana argumentacja jest narzędziem rozwiązywania różnicy poglądów w danej kwestii (*means of resolving a difference of opinion*).

W tej definicji podane jest zarówno czynnościowe (argumentacja jako proces), jak i wytworowe (argumenty – jako efekt wykonania czynności argumentacji) rozumienie argumentacji. Argumentację rozumianą czynnościowo można również zdefiniować podając szereg cząstkowych definicji argumentacji, z których każda określa jedną z czynności, jakie pomagają w rozwiązaniu różnicy poglądów. Do tych czynności można zaliczyć m.in. znalezienie ukrytych przesłanek w rozumowaniach stosowanych w argumentacji, badanie struktury argumentacji oraz wykrywanie błędów argumentacji, określanych mianem fallacji (*fallacies*) (s. IX).

Na analizę argumentacji (część pierwsza) składają się następujące czynności: zidentyfikowanie różnicy poglądów (rozdział 1), próba rozwiązania tej różnicy (rozdział 2), zidentyfikowanie stanowisk głoszonych przez strony dyskusji (rozdział 3), znalezienie ukrytych przesłanek rozumowań stosowanych przez jedną ze stron (rozdział 4) oraz rekonstrukcja schematu argumentacji (rozdział 5).

Koniecznym warunkiem argumentacji jest różnica poglądów dwóch lub więcej osób (stron). Byłoby rzeczą niespotykaną, gdyby ludzie nie mieli odmiennych poglądów w pewnych kwestiach. Nietypowa byłaby również sytuacja, w której dwoje ludzi poprzestałoby na przyjęciu do wiadomości faktu, że ich poglądy w danej kwestii są ze sobą niezgodne i nie podjęło dyskusji, której celem byłoby rozwiązanie spornej kwestii. Z różnicą poglądów (*difference of opinion*) mamy do czynienia wtedy, gdy jedna strona formułuje stanowisko (głosi tezę), a druga podważa to stanowisko (kwestionuje prawdziwość tej tezy). Rozpoznanie różnicy poglądów polega na zidentyfikowaniu tez bronionych przez każdą ze stron. Nie jest przy tym konieczne, aby strony zajmowały opozycyjne stanowiska w danej kwestii, a tezy głoszone przez strony były zdaniem sprzecznymi lub przeciwnymi. Wystarczającym warunkiem powstania różnicy poglądów jest sytuacja, w której jedna ze stron wyraża wątpliwość, czy dana teza jest prawdziwa lub gdy nie wie, jakie stanowisko zająć względem tej tezy (s. 4). Identyfikacja różnicy poglądów polega na rozstrzygnięciu, czy stanowisko bronione przez jedną ze stron jest wyrażone w postaci zdania twierdzącego, czy przeczącego. Zdania te mogą być opisem rzeczy i zdarzeń, prognozą, oceną lub normą. Jeśli teza

jest zdaniem twierdzącym (np. ocena: „Amsterdam jest najpiękniejszym miastem w Europie”), to bronione stanowisko jest określone mianem pozytywnego (*positive standpoint*). Stanowisko negatywne (*negative standpoint*) jest wyrażone za pomocą zdania przeczącego (np. ocena „nie jest prawdą, że Amsterdam jest najpiękniejszym miastem w Europie”). Dyskutant może też przyjąć pozycję neutralną (np. „nie wiem, czy Amsterdam jest najpiękniejszym miastem w Europie”). Różnica poglądów może być wyrażona w sposób wyraźny (gdy sformułowane są tezy obu stron) lub ukryty (gdy teza przynajmniej jednej ze stron nie jest wyrażona wprost). Zdania wyrażone w ramach stanowisk różnią się między sobą także zakresem (*scope*) i siłą stwierdzenia (*force*). Ze względu na zakres nazwy, która jest podmiotem zdania, wyróżnia się zdania ogólne (orzekające o wszystkich przedmiotach z zakresu tej nazwy) i szczegółowe (orzekające o niektórych przedmiotach z zakresu tej nazwy). Ze względu na siłę stwierdzenia wyróżnia się zdania, których autor stwierdza coś z przekonaniem (np. zdania apodyktyczne typu „jest konieczne to, że...”) lub wyraża swoje przypuszczenie (zdania problematyczne typu „jest prawdopodobne to, że...”). Autorzy wyróżniają dwa typy różnic poglądów: pojedyncze i złożone. Pojedyncza różnica poglądów ma miejsce wtedy, gdy określone stanowisko jest wyrażone za pomocą tylko jednej tezy. Różnica złożona charakteryzuje się tym, że określone stanowisko jest wyrażone za pomocą więcej niż jednej tezy – w celu rozwiązania takiej różnicy należy rozwiązać szereg różnic cząstkowych.

Rozwiązaniu różnicy poglądów służy odróżnienie między dyskusją i argumentacją. Termin „dyskusja” jest zakresowo szerszy względem terminu „argumentacja”. Każda argumentacja jest typem dyskusji, natomiast nie każda dyskusja polega na argumentowaniu. Jeśli argumentowanie stanowi narzędzie rozwiązywania różnic poglądów, to dana dyskusja jest dyskusją o charakterze argumentacyjnym (*argumentative discussion*). Ten typ dyskusji Autorzy odróżniają od dyskusji o charakterze informacyjnym (*informative discussion*), której celem jest przekazanie wiadomości. Autorzy zwracają uwagę na fakt, że w dyskusjach prowadzonych w praktyce dwie czynności dyskusyjne: informowanie i argumentowanie występują w różnych proporcjach. Przedmiotem zainteresowania Autorów jest dyskusja o charakterze argumentacyjnym. Składa się ona z czterech etapów: (a) konfrontacji (ustalenie przez strony różnic poglądów w danej kwestii), (b) otwarcia dyskusji (podjęcie przez strony decyzji o rozwiązaniu różnicy poglądów; ustalenie, która ze stron broni tezy oraz uznanie przez strony reguł dyskusji), (c) argumentacji (podawanie przez stronę broniącą tezy argumentów za tą tezą) i (d) podsumowania dyskusji (próba rozstrzygnięcia, czy różnica poglądów została rozwiązana). Autorzy zastrzegają, że te cztery etapy wyznaczają idealny model dyskusji, który rzadko jest stosowany w praktyce. Porównanie tego modelu z codziennymi dyskusjami spełnia ważne funkcje. Po pierwsze, model ten stanowi narzędzie pozwalające na rozstrzygnięcie, czy dyskusja przestaje być prowadzona w prawidłowy sposób. Po drugie, spełnia on funkcję heurystyczną: jego znajomość pozwala na wyeksponowanie ukrytych elementów dyskusji, na przykład ukrytych przesłanek rozumowań (s. 27).

W celu rozwiązania już zidentyfikowanej różnicy poglądów należy określić tezy głoszone przez dyskutantów. Aby scharakteryzować stanowisko jednej ze stron, należy jednak nie tylko wskazać na tezy, które ona przyjmuje, lecz również określić po-

dawane przez nią argumenty. Jeżeli stanowisko jest wyrażone za pomocą zdania twierdzącego (stanowisko pozytywne), to obrona stanowiska polega na uzasadnieniu tego zdania. Jeżeli zaś stanowisko jest wyrażone za pomocą zdania przeczącego (stanowisko negatywne), to obrona tego stanowiska polega na odrzuceniu negowanego zdania. W celu zidentyfikowania argumentacji zwracamy uwagę na wyrażenia, które sygnalizują moment argumentowania. Dyskutanci mogą podawać argumenty w sposób bezpośredni, używając na przykład wyrażenia: „moje argumenty za tą tezę są następujące...”. Posługiwanie się tego typu zwrotami należy jednak do wyjątków. Często zdarza się, że używane są tzw. wskaźniki argumentacji (*indicators of argumentation*), do których należą między innymi wyrażenia: „a więc”, „zatem”, „z tego wynika”, „w konsekwencji”, „ponieważ”. Najtrudniejsza do zidentyfikowania jest argumentacja, w której nie ma żadnych wskaźników. Wówczas osoba analizująca argumentację powinna znaleźć tropy, które wskazują na moment argumentowania. Takim tropem jest często werbalny kontekst (inne słowa). Jeśli analiza werbalnego kontekstu nie pozwala na rozstrzygnięcie, czy mamy do czynienia z czynnościami argumentowania, należy poddać analizie szerszy kontekst pozawerbalny: sytuacyjny lub kulturowy. Na przykład komunikat: „zebranie jeszcze się nie rozpoczęło: Piotr rozmawia z Michałem przed wejściem do sali obrad” może być zinterpretowany jako stanowisko wyrażone w postaci tezy („zebranie jeszcze się nie rozpoczęło”) poparte argumentem („Piotr rozmawia z Michałem przed wejściem do sali obrad”). Taka interpretacja jest dopuszczalna pod warunkiem, że znamy kontekst sytuacyjny – np. gdy wiemy, że Piotr jest przewodniczącym tego zebrania. Sposoby identyfikowania argumentacji poprzez odwołanie się do kontekstu werbalnego lub pozawerbalnego powinny być zastosowane tylko wtedy, gdy analizowane wyrażenia nie pozwalają na stwierdzenie, czy mamy do czynienia z argumentacją. Należy również pamiętać o tym, że obecność wskaźników argumentacji w komunikacie może wprowadzać nas w błąd. To, że nadawca komunikatu użył wskaźnika argumentacji, nie znaczy jeszcze, że podaje on argumenty za tezę. Najbardziej zwodniczym wyrażeniem jest słowo „ponieważ”, którego użyciu często nie towarzyszy argumentacja. W wątpliwych przypadkach, gdy nie jesteśmy pewni, czy mamy do czynienia z argumentacją, należy stosować strategię „interpretacji maksymalnie argumentacyjnej” (*maximally argumentative interpretation*). Strategia ta polega na wstępnym założeniu, że każda wypowiedź (która może później okazać się tylko uwagą nie związaną z dyskutowaną kwestią) jest częścią argumentacji. Takie postępowanie ogranicza ryzyko pominięcia wypowiedzi, których znajomość może być decydująca w procesie rozwiązywania różnicy poglądów.

Częstą praktyką w dyskusjach jest celowe formułowanie stanowisk i przesłanek w sposób utrudniający ich zidentyfikowanie. W celu pokazania sposobu wykrywania stanowisk i przesłanek rozumowań stosowanych w argumentacji Autorzy nawiązują do teorii aktów mowy. Argumentowanie jako proces polegający na wzajemnym oddziaływaniu na siebie aktów mowy powinno stosować się do Zasady Komunikacji (*Communication Principle*), która jest normą wykonywania wszystkich aktów mowy. Zasada ta jest wyrażona w postaci czterech reguł: (1) „wyrażaj się jasno”, (2) „wyrażaj się w sposób szczerzy”, (3) „wyrażaj się w sposób efektywny” i (4) „wyrażaj się na temat”. Ukrywanie przesłanek rozumowań może być scharakteryzowane jako uchy-

bienie przynajmniej jednej z reguł. Znajomość tych reguł jest zatem narzędziem pozwalającym na wykrycie ukrytych przesłanek. Reguły te pozwalają również na zidentyfikowanie ukrytych stanowisk. Przyjmujemy wówczas, że osoba, która nie wyraziła swojego stanowiska wprost zakłada, że słuchacze są w stanie wydobyć to stanowisko poprzez wskazanie na główną tezę. W praktyce możemy mieć do czynienia z sytuacją, gdy osoba broniąca stanowiska przeprowadza rozumowanie, które jest dedukcyjnie poprawne (wniosek wynika logicznie z przesłanek), a wyciągnięcie wniosku pozostawia słuchaczom.

Umiejętność znajdowania ukrytych przesłanek i stanowisk pozwala na zrekonstruowanie struktury argumentacji w postaci schematu argumentacji. Przedstawienie schematu argumentacji jest poprzedzone określeniem, z jakim typem struktury argumentacji mamy do czynienia. Ze względu na strukturę dzieli się argumentację na pojedynczą i złożoną. Argumentacja pojedyncza charakteryzuje się tym, że w celu uzasadnienia tezy podaje się tylko jeden argument. Argumentacja złożona polega na (a) podawaniu zbioru argumentów, które muszą być rozpatrywane razem w celu uzasadnienia tezy, (b) podawaniu argumentów, z których każdy uzasadnia tezę niezależnie od innych, oraz (c) podawaniu argumentów, które są traktowane jako tezy, za którymi podawane są kolejne argumenty. Każdemu z wymienionych typów argumentacji odpowiada inny graficzny schemat argumentacji (diagram argumentacji).

Ewaluacja argumentacji (część druga) polega na określeniu warunków poprawności rozumowań stosowanych w dyskusji (rozdział 6) oraz na określeniu reguł dobrej argumentacji (rozdziały 7-8). Sposoby argumentowania są ewaluowane jako poprawne (zgodne z regułami) lub jak błędne (niezgodne z regułami).

W zależności od typu rozumowania bierze się pod uwagę inne kryteria ewaluacji. Aby wyspecyfikować, w jakich sytuacjach należy zastosować określone kryteria, Autorzy odróżniają stosowanie w argumentacji rozumowań dedukcyjnych (niezawodnych) oraz indukcyjnych (uprawdopodobniających). W ramach wnioskowań indukcyjnych wyróżnia się między innymi wnioskowania oparte na analogii lub na relacji przyczynowo-skutkowej.

Wykrywanie fallacji, czyli błędów argumentacji jest najważniejszą czynnością wchodzącą w skład czynności ewaluacji. Fallacja jest definiowana jako złamanie przynajmniej jednej z reguł argumentacji. Fallacją jest taki sposób argumentowania, który przeszkadza w rozwiązaniu różnicy poglądów. Autorzy podają dziesięć reguł argumentacji. W odniesieniu do tych reguł wyróżnia się dziesięć typów fallacji. (1) Złamanie Zasady Wolności (*The Freedom Rule*) polega na tym, że jedna ze stron zabrania (np. za pomocą siły) stronie przeciwnej sformułowania stanowiska i przedstawienia go w dyskusji. (2) Złamanie Reguły Ciężaru Dowodzenia (*The Burden-of-Proof Rule*), znanej też pod nazwą reguły *onus probandi*, charakteryzuje się między innymi tym, że strona, która formułuje tezę, nie spełnia nałożonego na nią obowiązku jej uzasadnienia. (3) Złamanie Reguły Stanowiska (*The Standpoint Rule*) polega na tym, że jedna ze stron atakuje stanowisko, które nie zostało faktycznie sformułowane przez stronę przeciwną. (4) Odstępstwo od Reguły Istotności (*The Relevance Rule*) jest związane z obroną danej tezy poprzez argumentowanie za inną tezę – nie mającą związku z głównym tematem dyskusji. (5) Odstępstwo od Reguły Ukrytych Przesłanek (*The Unexpressed Premise Rule*) może mieć dwie formy: polega ono albo na

wskazywaniu ukrytych przesłanek w rozumowaniu oponenta, w sytuacji, gdy rozumowanie takich przesłanek nie zawiera, albo na celowym ukrywaniu przez jedną ze stron przesłanek w rozumowaniu. (6) Niestosowanie się do Reguły Punktu Wyjścia (*The Starting Point Rule*) polega na fałszywym mniemaniu, że obie strony zaakceptowały określony punkt wyjścia dyskusji. (7) Odstępstwem od Reguły Schematu Argumentacji (*The Argumentation Scheme Rule*) nazywamy niewłaściwe określenie schematu, według którego przebiega argumentacja. (8) Reguła Poprawności (*The Validity Rule*) jest złamana wtedy, gdy przynajmniej jeden z dyskutantów popełnia błąd formalny w rozumowaniu – wówczas wniosek nie wynika logicznie z przesłanek. (9) Reguła Zamknięcia Dyskusji (*The Closure Rule*) nie jest przestrzegana wtedy, gdy po zakończeniu dyskusji nie jest pewne, czy dana strona obroniła swoje stanowisko, czy jej się to nie udało. (10) Ostatni typ błędu polega na złamaniu Reguły Użycia (*The Usage Rule*), która głosi, że w czasie trwania dyskusji należy unikać sformułowań niejasnych lub aktualnie wieloznacznych (wieloznacznych w kontekście).

Prezentacja argumentów (część trzecia) może mieć charakter pisemny i ustny. Autorzy podają wzór pisemnej (rozdział 9) i ustnej (rozdział 10) prezentacji argumentów.

Udzielając odpowiedzi na pytanie: „jak napisać tekst, w którym podaje się argumenty za bronioną tezą?”, Autorzy zwracają uwagę na (a) strukturę argumentacji oraz (b) jej trafność. Autorzy podają graficzny schemat ilustrujący strukturę przykładowej argumentacji, wskazują na usterki argumentacji i pokazują sposób ich wyeliminowania.

Nabycie umiejętności ustnej prezentacji argumentacji jest ważne z tego względu, że nawet dobrze przygotowany głos w dyskusji może być zepsuty przez niedbałą prezentację. Umiejętność ta polega między innymi na (a) próbie uprzedzenia odpowiedzi oponenta, (b) unikaniu udawanej (pozornej) zgody lub niezgody z tezami oponenta, (c) udzielaniu odpowiedzi jasnych i związanych z tematem dyskusji oraz (d) zwróceniu uwagi na to, żeby wprowadzenie do dyskusji było atrakcyjne dla słuchaczy oraz na to, żeby dyskusja kończyła się jej dobrym podsumowaniem, którego celem jest wyraźne sformułowanie wniosków, do jakich doszły dyskutujące strony.

Książka spełnia funkcje podręcznika logiki praktycznej i teorii argumentacji. Pomoc dydaktyczną stanowią umieszczone na końcu każdego rozdziału pytania, ćwiczenia, zagadnienia problemowe i przykładowe teksty. Część z nich może być dla czytelnika narzędziem ułatwiającym wypracowanie i usprawnienie umiejętności analizy, ewaluacji i prezentacji zarówno własnych argumentów (w celu ulepszenia umiejętności argumentowania), jak również argumentów formułowanych przez oponenta w dyskusji (w celu wykrywania ewentualnych nieuczciwych zabiegów w argumentacji). Dzięki publikacji można zdobyć wiedzę na temat czynności argumentowania oraz zastosować tę wiedzę w praktyce.

Oprócz funkcji dydaktycznych książka jest prezentacją określonej koncepcji argumentacji, rozumianej jako zbiór trzech typów czynności. Sposób przedstawienia głównych zagadnień pracy w schemacie: analiza – ewaluacja – prezentacja świadczy o tym, że Autorzy nie są wyłącznie dydaktykami zajmującymi się pisaniem podręczników poprawnego argumentowania, ale pracują w ramach określonego programu badawczego. Czytelnik otrzymuje tekst, który jest nie tylko podręcznikowym ujęciem

teorii argumentacji jako dyscypliny nauczanej na uniwersytetach. Poprzez odesłanie do współczesnej literatury przedmiotu książka również wskazuje na dyskusje współcześnie toczone przez teoretyków argumentacji. Dzięki temu czytelnik ma świadomość, że definicje formułowane w podręcznikach teorii argumentacji nie są powszechnie zaakceptowane, ale stanowią przedmiot sporów filozofów. Nawiązanie do różnych tradycji filozoficznych, w ramach których analizuje się pojęcie argumentacji, daje książce walory obiektywnej pracy naukowo-dydaktycznej.

Czym różnią się czynności analizy, ewaluacji i prezentacji, a jakie są podobieństwa między nimi? Struktura książki wskazuje wyraźnie na rolę każdego z trzech typów czynności: przeprowadzenie analizy danego sposobu argumentowania stanowi konieczny warunek dokonania ewaluacji tego sposobu. Z kolei dobra prezentacja argumentów za głoszoną tezę zakłada umiejętność analizy i ewaluacji. Omawiana publikacja zdaje czytelnikowi sprawę z charakteru relacji zachodzących między tymi trzema typami czynności. Autorom można jednak postawić zarzut, że trzy typy czynności argumentacyjnych (analiza – ewaluacja – prezentacja) nie są w książce oddzielone w wystarczający sposób. Na przykład w części poświęconej analizie argumentacji występują opisy prezentacji argumentacji. Podobnie w części omawiającej problematykę ewaluacji przedstawione są zagadnienia związane zarówno z analizą, jak i z prezentacją. Książka broni się przed tym zarzutem w następujący sposób: Autorzy zastrzegają, że książka jest przedstawieniem modelu wykonywania czynności argumentacyjnych – wyróżnione sposoby argumentowania są w dyskusjach ze sobą splecione. Wyodrębniając trzy typy tych czynności, Autorzy pamiętają o tym, że w codziennych dyskusjach te czynności są wykonywane w różnej kolejności, a nawet różne typy czynności mogą być wykonywane w tym samym czasie. Biorąc pod uwagę trudność oddzielenia od siebie tych czynności w praktyce, za zaletę książki można uznać systematyczne przedstawienie różnic między nimi.

W podanej przez Autorów definicji argumentacji kluczową rolę odgrywa pojęcie przekonania oponenta lub strony w dyskusji. Drugim ważnym pojęciem jest pojęcie uzasadnienia tezy. Wprawdzie Autorzy wskazują na to, że przekonanie dokonuje się poprzez uzasadnienie, nie podają jednak wprost, które z pojęć jest ważniejsze. W tym miejscu powstaje problem dotyczący relacji uzasadnienia i przekonania jako dwóch różnych celów dyskusji. Czy dobra argumentacja to argumentacja skuteczna (prowadząca do przekonania oponenta do przyjęcia naszych tezy)? Czy oprócz kryterium skuteczności istnieją inne kryteria pozwalające na rozstrzygnięcie, czy argumentacja jest „dobra”? W literaturze przedmiotu istnieją dwa podstawowe sposoby rozumienia argumentacji. Rozbieżność tych dwóch pojęć argumentacji polega na odmiennym sposobie rozumienia celu argumentacji. Argumentacja to albo (a) czynność przekonywania oponenta w dyskusji za pomocą wszelkich możliwych środków w celu uzyskania pozorów racji (A. Schopenhauer), albo (b) czynność poznawcza, której celem jest dążenie uczestników dyskursu do prawdy oraz uzasadnienie tezy (np. W. Marciszewski).

Sformułowane w książce określenie celu argumentacji jako rozwiązania różnicy poglądów nie wyjaśnia jeszcze, czy Autorzy uznają za cel argumentacji przekonanie jednej ze stron dyskusji przez drugą, czy uzasadnienie tezy bronionej przez jedną ze stron. Dyskutanci mogą bowiem uznać za moment rozwiązania różnicy ich poglądów



w danej kwestii zarówno (a) moment przekonania jednego z dyskutantów do stanowiska drugiego, jak również (b) moment uzasadnienia tezy przez jednego z dyskutantów. Jest oczywiste, że uzasadnienie tezy jest wystarczającym warunkiem przekonania oponenta (przy założeniu, że oponent zachowuje się racjonalnie). Jednakże cel, jakim jest rozwiązanie różnic poglądów, jest osiągnięty również wtedy, gdy jeden z dyskutantów przekonał drugiego do przyjęcia pewnej tezy bez podania racji za jej przyjęciem (nie uzasadnił tezy).

Odpowiedź na pytanie: „co jest celem argumentacji: przekonanie oponenta czy uzasadnienie tezy?” jest wprawdzie udzielona w książce, ale nie jest ona podana wprost. Odpowiedź na to pytanie jest podana w sposób pośredni w określeniu fallacji jako złamania reguł argumentacji. Warunkiem dobrej argumentacji jest przestrzeganie przez dyskutantów reguł argumentacji. Przestrzeganie tych reguł wyklucza sytuację, w której jedna ze stron przekonała drugą bez podania racji za bronioną tezą. Autorzy za główny cel argumentacji uznają zatem uzasadnienie tez.

Książka jest przykładem pracy, w której zostały zrealizowane dwa różne cele teorii argumentacji – opisowy i normatywny. Również odpowiedź na postawione w tej recenzji pytanie: „jakie czynności należy wykonać, by formułować rzeczowe argumenty?” została udzielona w sposób systematyczny i pozwalający na wykorzystanie podanej wiedzy w dyskusji.

*Marcin Koszowy*

Krzysztof Wójtowicz, *Platonizm matematyczny. Studium filozofii matematyki Kurta Gödla*, Tarnów: Ośrodek Badań Interdyscyplinarnych przy Wydziale Filozoficznym Papieskiej Akademii Teologicznej w Krakowie i „Biblos” 2002, ss. 160.

Filozofia była sprawą życiowej wagi dla Kurta Gödla. Już z tego powodu próba ujęcia rdzenia jego myślenia matematycznego, czyli jego filozofii matematyki, poprzez obiegowe schematy filozoficzno-metodologiczne budzi zastrzeżenia. Nie da się zrozumieć w pełni osiągnięć matematycznych Gödla bez zrozumienia tej filozofii. Na przykład twierdzenia o niezupełności mogą być dzisiaj przedmiotem względnie krótkiego wykładu. Matematyk czy logik zapoznaje się z nimi w całkowicie formalnej postaci. Można sądzić, że nie ma w takich dowodach „luk” – w sensie miejsc, gdzie dokonujemy czegoś nieformalnie. Można też jednak pokazać, że takie nieformalne odniesienia i wybory są obecne. (Na przykład decyzja w sprawie użycia prawa wyłączonego środka, indukcji matematycznej lub, w samej metodzie arytmetyzacji składni i metamatematyki, całkowicie nieformalne „wyłowienie” z ensemble’a modeli arytmetyki Peano modelu standardowego. Także teoria prawdy Tarskiego i pojęcie spełniania w oryginalnej pracy Gödla z 1931 r. są używane w sposób intuicyjny.) Gödel w świadomy sposób dokonuje takich, przez innych z reguły bezwiednie prze-