

P i o t r M i r o c h a

## Topika i argumentacja w inferencyjnych modelach komunikacji i dyskursu

**Słowa kluczowe:** *argumentacja, inferencjalizm semantyczny, teoria argumentacji-w-języku, topos, wspólna płaszczyzna, zobowiązanie*

### 1. Wstęp

Argumentacja stanowi istotną funkcję dyskursu – jest tak z pewnością w dyskursach politycznych czy medialnych, a istnieją teorie dowodzące, że przenika ona całą komunikację międzyludzką (por. np. Ducrot 2009a). Rzadko jednak argumenty przedstawiane w realnie istniejącym dyskursie mają formę idealnych sylogizmów lub innych schematów wnioskowania dedukcyjnego. Dużo częściej przesłanki prowadzące do wniosków są ukryte, można więc mówić o argumentach opartych na entymematach, a zwłaszcza toposach – specjalnych „technikach generatywnych, [...] przy pomocy których można wytwarzać argumentację perswazyjną” (Kopperschmidt 1973, s. 144).

W artykule zostanie rozważona hipoteza, którą da się sformułować następująco:

- (H) Rozpoznawanie wnioskowań opartych na toposach należy do zbioru czynności komunikacyjnych właściwych jedynie argumentacji.

Odwrotność takiej sytuacji miałaby miejsce wówczas, gdyby rozpoznawanie toposów przebiegało w taki sam sposób, jak pozostałe wnioskowania przeprowadzane przez użytkowników języka w ramach komunikacji wyjaśnianej czy

to przez teorie inferencjalizmu semantycznego (Brandom 1994; 2007), czy relewancji (Sperber, Wilson 1986).

Hipoteza odwołuje się do pojęć argumentacji i toposu, które wymagają pewnego doprecyzowania. Istotą argumentacji w ogromnej większości ujęć jest związek inferencyjny między przesłankami a konkluzją: „z argumentem mamy do czynienia wtedy, gdy jako uzasadnienie poglądu *T* przedstawiane są jakieś zdania  $P_1, P_2, \dots, P_n$ ” (Szymanek 2001, s. 37; zob. też Epstein 1994, s. 22). Jak dowodzi dalej większość badaczy<sup>1</sup>, argumentację cechuje nie tylko forma, ale i specyficzna funkcja w ramach komunikacji, o czym świadczą definicje argumentu jako np. „wypowiedzi mającej za zadanie przekonanie odbiorcy do pewnej tezy, dotychczas przezeń nieakceptowanej lub przynajmniej w jakiś sposób dla niego kontrowersyjnej” (Wieczorek 2013, s. 36). Kontrowersje wokół tezy (Walton 2008, s. 142) i przekonywanie (Hołówka 2005, s. 69; Epstein, Kernberger 2006, s. 391) są często w teoriach argumentacji cechami odróżniającymi tę czynność komunikacyjną np. od tłumaczenia czy wyjaśniania (Szymanek 2001, s. 39). Zaznaczyć można na marginesie, że również koncepcje, które argumentację definiują funkcjonalnie, nie zawsze zgadzają się, że jej funkcją jest perswazja – przykładowo, niektórzy badacze twierdzą, że argumentacja służy do ramowania dyskursu, a więc wpływu na przebieg wymiany argumentów, niekoniecznie zaś na zmianę przekonań interlokutora (zob. np. Plantin 2012).

Co do drugiego z pojęć zawartych w hipotezie H, topos stanowi trop retoryczny oparty na entymemacie, a więc „takim sylogizmie, w którym opuszczona została [co najmniej – P.M.] jedna przesłanka” (Ziomek 1992, s. 292), czy to z oszczędności miejsca, czy to ze względu na jej faktyczną bądź domniemaną powszechną znajomość. Tradycyjnie uznaje się, że dane wnioskowanie oparte na entymemacie staje się toposem wówczas, gdy przesłanki wnioskowania podzielane są w ramach wspólnoty kulturowej – o statusie toposu danego wnioskowania decyduje „jego przynależność do wspólnego paradygmatu kultury” (Ziomek 1992, s. 300). Cechą toposów jest bowiem kulturowa trwałość, to, „że się z nich korzysta, ale się ich nie tworzy” (Ziomek 1992, s. 293). W niemieckiej nowej retoryce topos definiowany był jako formalna (nieodnosząca się do treści) „technika rozważania problemów” i „procedura poszukiwania przesłanek” (Kopperschmidt 1973, s. 140–141). Kwestia formalnego charakteru toposu w klasycznej tradycji retorycznej budzi liczne kontrowersje, wiążące się z relacją tego pojęcia do konceptu (*topoi*) *idioti*, a zatem społecznie podzielanych przesłanek o charakterze materialnym, odnoszących się do konkretnych dziedzin życia (Rubinelli 2009, s. 59–72).

<sup>1</sup> Choć należy tu odnotować, że niektóre wpływowe modele nie odwołują się do perswazyjnej funkcji argumentu – perspektywę strukturalną przyjmują Stephen E. Toulmin (2003) czy Jean-Claude Anscombe i Oswald Ducrot (2009).

Na potrzeby niniejszych rozważań również *idia* uznawane będą za podtyp toposów, jako że celem będzie dla nas nie tyle eksplikacja tradycji, co wyjaśnienie funkcjonowania podzielanych przesłanek z perspektywy filozoficznych ujęć pragmatyki i semantyki języka.

Postulowane z początku modele wiedzy wspólnej (Lewis 1969), wzajemnej (Schiffer 1972) lub wspólnej płaszczyzny (Stalnaker 2002) posiadały wady logiczne. Omówione zostaną próby usunięcia tych wad przez teorię relewancji (Sperber, Wilson 1986), a także modele opierające się na pojęciu zobowiązania (Geurts 2019), będącym jednym z głównych budulców inferencjalizmu semantycznego. Wszystko to daje się sprowadzić do ogólnego pytania badawczego:

- (P) Jaki jest status wiedzy podzielanej przez uczestników komunikacji, leżącej u podstaw toposów argumentacyjnych?

Wreszcie warto zauważyć, że to pozornie teoretyczne zagadnienie może mieć poważne społeczne reperkusje. Dla ilustracji można przywołać wypowiedź słoweńskiego ministra spraw zagranicznych z okresu kulminacji kryzysu uchodźczego w 2015 roku, cytowaną w mediach chorwackich:

- (1) „Słowenia w Brukseli nie zaakceptowała zobowiązania do przyjęcia większej liczby migrantów lub stworzenia *hot spotu* dla migrantów, ponieważ nie jest państwem bałkańskim, lecz państwem Europy Środkowej i członkiem Schengen, mimo że leży na bałkańskim szlaku migranckim” – powiedział Erjavec (*Erjavec i Cerar... 2015*)<sup>2</sup>.

Czytelnik spoza Europy Południowo-Wschodniej może nie być skłonny uznać przytoczonej wypowiedzi za argumentację lub mieć problem z rekonstrukcją argumentów stosowanych przez słoweńskiego polityka (P1: *Słowenia nie jest państwem bałkańskim* → C: *Słowenia nie przyjmie większej liczby migrantów*) właśnie dlatego, że nie potrafi „dopowiedzieć” sobie ukrytych przesłanek, które mogą brzmieć następująco – P2: *Państwa bałkańskie mogą mieć więcej zobowiązań wobec Unii Europejskiej*, P3: *Przyjęcie większej liczby migrantów jest zobowiązaniem wobec Unii Europejskiej*<sup>3</sup>. Pojawia się zatem znów pytanie, na czym opiera się mechanizm sprawiający, że pewni odbiorcy z powodzeniem odkrywają tego rodzaju ukryte przesłanki i mogą ocenić formalną oraz materialną (nie)poprawność czy (nie)dorzeczność argumentacji.

<sup>2</sup> Jeżeli nie znaczone inaczej w wykazie bibliografii, tłumaczenia pochodzą od autora artykułu. Założenie o funkcji perswazyjnej przytoczonej wypowiedzi opiera się nie tylko na danych tekstualnych, ale także kontekstualnych. Cytowaną osobą jest minister spraw zagranicznych, który niejako z urzędu chce przekonać odbiorców do słuszności polityki prowadzonej przez jego resort i rząd.

<sup>3</sup> Z perspektywy kulturoznawstwa, ukryte przesłanki generowane są przez topos bałkanizmu, kulturowo utrwalonego negatywnego stereotypu dotyczącego Bałkanów (Todorova 2008).

Dla niniejszego tekstu głównym punktem odniesienia będą te teorie, w których zdolność przeprowadzenia wnioskowania przez odbiorcę stanowi konieczny warunek rekonstrukcji treści wypowiedzi – należą do nich inferencjalizm semantyczny Roberta B. Brandoma (1994; 2007) i pokrewne koncepcje oraz teoria argumentacji-w-języku Jeana-Claude’a Anscombe’a i Oswalda Ducrota (2009a).

## 2. Znaczenie i argumentacja w inferencjalizmie semantycznym

Szeroki konsensus głosi, że argumentację naturalnojęzykową można w zasadzie uznać za formę wnioskowania (Walton 2008, s. 3–10; Szymanek 2001, s. 44), nawet jeżeli nie jest to wnioskowanie w rozumieniu logiki formalnej (Wieczorek 2013, s. 63–65). Pojęcie inferencji leży jednocześnie u podstaw semantyki inferencjalistycznej, opierającej się na przekonaniu, że istotą komunikacji jest nie tyle reprezentowanie rzeczywistości, co wnioskowanie o niej (Brandom 2007, s. 656). W konsekwencji, zgadzając się z założeniami inferencjalistów, należałoby też stwierdzić, że inferencje przeprowadzane podczas argumentowania – a więc formalny aspekt argumentu – nie stanowią wyjątku na tle ogółu czynności mentalnych warunkujących komunikację (zob. np. Breitholz 2021, s. 135). To podważałoby postawioną hipotezę H.

W semantyce inferencjalistycznej Roberta Brandoma kładzie się nacisk na to, że tak pojmowany inferencjalizm nie oznacza jedynie, iż związki inferencyjne wpływają na znaczenie niektórych zdań (byłby to tzw. słaby inferencjalizm; Brandom 2007, s. 656). Z drugiej strony, z pozycji tej nie powinno się również wysnuwać wniosku, że inferencja jest wystarczająca do określenia treści zdań w dyskursie (tzw. hiperinferencjalizm; Brandom 2007, s. 656–657).

Znaczenie jest bowiem, zdaniem Brandoma, warunkowane przez materialne (oparte na konkretnej treści pojęciowej) (por. przykład 3), a nie tylko formalne (przykład 2) związki inferencyjne między zdaniem:

- (2) A: *Pittsburgh jest na zachód od Princeton.* → B: *Princeton jest na wschód od Pittsburgha.*  
(3) A: *Widać piorun.* → B: *Będzie słychać grzmot.*

Przywołane przykłady, pochodzące jeszcze od Wilfrida Sellarsa, dowodzą, że rozumienie tego rodzaju inferencji jest zależne od opanowania treści konceptów, z których skonstruowane są sądy. Presuponują one pewną wiedzę o świecie, która stanowi podstawę działań podejmowanych przez każdego z uczestników komunikacji językowej, z wnioskowaniami na czele. Skoro topika jest wspólnotą wiedzy, trzeba by uznać, że mechanizm jej konstrukcji i rekonstrukcji opiera się właśnie na inferencjach materialnych.

Jednakże do tej pory omówiono podstawy założeń inferencjalizmu, które nie wyjaśniają jeszcze wymiany komunikacyjnej. Zgodnie z teorią Brandoma, uczestnik komunikacji, wyrażając jakiś sąd, podejmuje wobec niego zobowiązanie (Brandom 2007, s. 658–659). Podejmowanie zobowiązań (*commitment undertaking*) definiowane jest tu jako normatywnie rozumiana powinność podjęcia działań, ciążąca na uczestniku komunikacji (Zarębski 2013, s. 83–84), np. powinność uzasadnienia wygłoszonego twierdzenia (Zarębski 2013, s. 90). Ponadto w toku komunikacji uczestnicy mogą przyjmować różnego rodzaju postawy deontyczne, tj. nastawienia takie, jak przypisanie zobowiązania interlokutorowi (*attributing commitment*) bądź przejęcie zobowiązania od innego uczestnika komunikacji (Zarębski 2013, s. 83)<sup>4</sup>.

W inferencjalistycznym modelu komunikacji językowej można doszukiwać się pewnych problemów. Przykładowo, Cristina Corredor (2020) zauważa, że jedną z konsekwencji teorii inferencjalizmu jest to, iż zobowiązania podejmowane przez uczestników komunikacji w celu rekonstrukcji wnioskowań mogą być odmienne dla każdego z rozmówców. Co więcej, teoria inferencjalizmu nie objaśnia, w jaki sposób interlokutorzy mogą dojść do wspólnych konkluzji – a w konsekwencji także tego, jak dopowiadają sobie oni ukryte przesłanki wnioskowań uznawane za podzielane we wspólnocie np. kulturowej – biorąc pod uwagę odmienną perspektywę i potencjalną rozbieżność podejmowanych zobowiązań (Corredor 2020, s. 56). Na poziomie ogólnego modelu komunikacji wydaje się to nie sprawiać problemów – Brandom w korespondencji z Jürgenem Habermasem stwierdza: „Chodzi mi o takie myślenie o konwersacji, jak na przykład taniec Freda Astaire’a z Ginger Rogers: wykonują oni całkiem różne rzeczy – w każdym razie poruszają się w różny sposób – ale je koordynują, dopasowują do siebie, i w efekcie wykonują jeden taniec” (Habermas 2000, za: Zarębski 2013, s. 316). Wydaje się jednak, że może być to nieco zbyt ogólne ujęcie, by rozwiało wątpliwości analityka, próbującego objaśnić rolę podzielanych przekonań dla komunikacji.

### 3. Znaczenie, inferencja i topos w teorii argumentacji-w-języku

Inny projekt semantyki języka naturalnego przypisujący kluczową rolę inferencji, a unikający pojęcia odniesienia i warunków prawdziwości, stanowi teoria argumentacji-w-języku, rozwijana przez Jean-Claude’a Anscombe’a i Oswalda Ducrota (Ducrot 2009a). Stanowiąc krytykę koncepcji znaczenia opartych na

---

<sup>4</sup> Przekłady angielskich terminów Brandoma *commitment attributing* jako „przypisywanie zobowiązań” i *commitment undertaking* jako „podejmowanie zobowiązań” za Zarębskim (2013).

wartościach propozycyjalnych składników dyskursu, koncentruje się ona na argumentacyjnej funkcji wypowiedzeń, osnutej wokół pojęcia enuncjatorów, które można rozumieć jako punkty widzenia reprezentujące określone orientacje argumentacyjne (Ducrot 2009a, s. 49).

Analiza dyskursu, zdaniem Ducrota, wychodzi od rekonstrukcji perspektyw enuncjatorów – (wyobrażonych) osób, których punkt widzenia reprezentowany jest w danym fragmencie dyskursu – różnych od fizycznych nadawców wypowiedzeń. Innym filarem teorii argumentacji-w-języku, szczególnie ważnym dla rozważanej w niniejszym artykule hipotezy, jest pojęcie toposu – zdaniem Ducrota każdy łańcuch inferencji od przesłanki A do konkluzji C zakłada odwołanie do trzeciego członu, który łączy A z C (Ducrot 2009a, s. 64), a który w teorii argumentacji Stephena Toulmina określanym jest także mianem gwaranta (*warrant*) (Toulmin 2003, zwł. s. 87–95). Toposy w ujęciu teoretyków argumentacji-w-języku mają trzy zasadnicze cechy:

1. Toposy są ogólne – są poprawne także w sytuacjach innych niż stanowiące przedmiot danego dyskursu (Ducrot 2009a, s. 64);
2. odwołują się do wiedzy podzielanej – są zatem uznawane za poprawne przez społeczność nadawcy, a przeważnie również i adresata dyskursu (Ducrot 2009a, s. 67);
3. mają charakter skalarny – zdaniem Ducrota, „predykat *P* [zawarty w przesłance A] i predykat *Q* [zawarty w konkluzji C], łączone przez topos, muszą być uznawane za skalę” (Ducrot 2009a, s. 68).

Można tu przytoczyć następującą ilustrację pojęcia toposu:

(4) (P1) *Pogoda jest piękna*, (C) *chodźmy na spacer*.

(Ducrot 2009a, s. 64)

Topos stanowić będzie ukryta przesłanka, dająca się zrekonstruować jako (P2): „Ciepło sprawia, że spacery są przyjemne” (Ducrot 2009a, s. 64). Jak można zauważyć, mowa tu o wiedzy, która jest dzielana w szerszej wspólnotce komunikacyjnej, z drugiej zaś strony – specyficznej dla czynności komunikacyjnej, jaką jest argumentacja.

Kolejnym ważnym elementem teorii francuskich autorów są struktury językowe. Ducrot rozwija przykład (4) następująco:

(5) A do B: – (P1) *Pogoda jest piękna*, (C) *chodźmy na spacer*. → orientacja na wniosek C: *Chodźmy!*

(6) B do A: – (P2) *Pogoda jest piękna*, (P3) *ale jestem zmęczony*. → orientacja na wniosek C': *Nie idźmy!*

(Ducrot 2009a, s. 50)

W wypowiedzi (6) spójnik „ale” łączy przesłanki P2 i P3, wprowadzając enuncjatory o odmiennych orientacjach argumentacyjnych. Ma to stanowić dowód kluczowego założenia teorii argumentacji-w-języku, zgodnie z którym „reprezentacja argumentacyjnie zorientowanych punktów widzenia jest zdeterminowana przez strukturę językową fragmentów dyskursu niezależnie od informacji przekazywanych w tych fragmentach” (Ducrot 2009a, s. 49). Sama argumentacja, zdaniem Ducrota, daje się zredukować do zjawisk językowych. Definiuje on ją bowiem jako „segmenty dyskursu ustanawiane przez sekwencję dwóch sądów A i C, połączonych *implicite* lub *explicite* przez łącznik typu «więc», «zatem», «w konsekwencji»...” (Ducrot 2009b, s. 144). Tego rodzaju struktury językowe odpowiedzialne są jednak nie tylko za perswazję i stanowią znaczną część codziennych użyczeń języka. Ducrot własne pojęcie argumentacji odróżnia od argumentacji retorycznej, oznaczając tym ostatnim terminem bardziej typowe ujęcia, skoncentrowane na perswazji. Jednakże właśnie konstatacja, że w myśl teorii argumentacji-w-języku topika nie musi służyć argumentacji retorycznej, również działa na niekorzyść hipotezy H.

Zdaniem Cristiny Corredor (2020), przekonanie o prymarnym charakterze systemowych danych językowych stanowi słabość teorii argumentacji-w-języku. Jeżeli bowiem argumentacja jest działaniem komunikacyjnym, to jest ona możliwa na poziomie konkretnego użycia języka – dyskursu – i nie może być całkiem zdeterminowana przez struktury czysto systemowe (Corredor 2020, s. 59). Wyciągnięcie pełnych konsekwencji z tego rodzaju postulatów francuskich teoretyków nie pozostawiałoby miejsca na wnioski zakorzenione w praktyce społecznej, które można uchwycić przy pomocy koncepcji inferencji materialnych Brandoma (Corredor 2020, s. 58–59).

#### 4. Kontekst, wspólna płaszczyzna i problem wiedzy wzajemnej

Dla niniejszych rozważań interesujący punkt styczny obu teorii – argumentacji-w-języku i inferencjalizmu semantycznego – stanowi ich moment pozaformalny. Zgodnie z tym, co już omówiono, to właśnie on odpowiada za rekonstrukcję ukrytych przesłanek we wnioskowaniach, także argumentacyjnych. Ów moment w inferencjalizmie uobecnia koncepcja inferencji materialnej, zaś w koncepcji argumentacji-w-języku – pojęcie toposu. Trzeba zauważyć, że w przypadku inferencjalizmu nie można wykluczyć, iż komunikacja może się odbywać zarówno wówczas, gdy uczestnicy dzielą jednakowe inferencje materialne, jak i dzięki innemu rodzajowi koordynacji. To zaś skutkuje „prowadzeniem punktacji” (*scorekeeping*) wymiany komunikacyjnej przez każdego z jej uczestników z osobna – o czym będzie wspomniane jeszcze w dalszych ustępach tekstu.

Na gruncie obu podejść można natomiast przyjąć, że niewyciągnięcie konsekwencji z tego momentu przez uczestników komunikacji może zaburzyć przebieg komunikacji. Poważne różnice we wnioskowaniach materialnych opartych na wiedzy o świecie, odpowiedzialnych przecież także za odtwarzanie ukrytych przesłanek, mogą uniemożliwić koordynację działań uczestników komunikacji równie skutecznie, jak nieznanostwo toposów w ramach koncepcji argumentacji-w-języku.

Moment ów otwiera jednak problem tzw. znaczenia nadawcy, a ujmując rzecz szerzej, tego, w jaki sposób znaczenie to (czy też, w niektórych teoriach: intencja nadawcy) zostaje rozpoznane poprawnie przez odbiorcę. W socjopragmatyce przeważnie przeciwstawia się teorie socjologizujące i teorie o orientacji bardziej psychologicznej. Typowym przykładem koncepcji psychologizujących jest teoria relewancji (Elder 2021, s. 50), w klasycznym ujęciu zaproponowana przez Dana Sperbera i Deirdre Wilson (1986).

W swojej istocie stanowi ona kognitywny model psychologiczny, wyjaśniający, jak rekonstruowana jest intencja, a więc znaczenie nadawcy. Krytykując tzw. kodowy model komunikacji, Sperber i Wilson proponują, by komunikację językową rozumieć jako przekazywanie bodźców z podwójną intencją: informacyjną oraz komunikacyjną – ta ostatnia rozumiana jest jako informowanie odbiorców o samej intencji informacyjnej. Swą teorią badacze chcieli objąć nie tylko komunikację językową – stąd mowa jest o komunikacji ostensywno-inferencyjnej, która opiera się na bodźcach unaoczniających rozmaite intencje informacyjne. Te mogą, lecz nie muszą być przekazywane przy pomocy komunikacji kodowej (Sperber, Wilson 1986, s. 54–64).

Teoria Sperbera i Wilson stara się także odejść od tłumaczenia sukcesów komunikacyjnych zasadami świadomie wykorzystywanymi przez uczestników komunikacji – jak w modelu Paula Grice'a (1975) – proponując działanie wyłącznie maksymy relewancji. W myśl tego założenia, ludzie, dążąc do maksymalnej wydajności komunikacji, intuicyjnie starają się przekazywać sobie jedynie informacje relewancjne: nowe, ale dające się powiązać z już posiadanymi (Sperber, Wilson 1986, s. 46–50).

Komunikacja jest poznawczo ufundowana na wzajemnej oczywistości (*mutual manifestness*), gdzie pojęcie oczywistości (*manifestness*) rozumiane jest jako możliwość danej osoby, by w danym czasie wytworzyć reprezentację mentalną faktu i zaakceptować ją jako prawdziwą lub najprawdopodobniej prawdziwą. W praktyce dla Sperbera i Wilson być oczywistym znaczy być postrzegalnym lub wywiedlnym przy pomocy reguł dedukcyjnych (relacje te zbiorczo określane są mianem otoczenia poznawczego) (Sperber, Wilson 1986, s. 38–46). W ramach tej ostatniej możliwości wymienieni badacze dopuszczają wnioskowanie z form logicznych, systemowych struktur językowych i informacji encyklopedycznych (Sperber, Wilson 1986, s. 83–93). W rezultacie kontekst zrozumienia wypowiedzenia widzą oni jako złożony z założeń jawnych



i implikowanych przez poprzednie wypowiedzenia, ale także przez wiedzę encyklopedyczną (Sperber, Wilson 1986, s. 136). Ukryte przesłanki byłyby zatem rekonstruowane przede wszystkim na podstawie informacji logicznych i encyklopedycznych posiadanych przez odbiorców. Utrwalona topika przeważnie stanowiłaby część wiedzy encyklopedycznej, zaś w rekonstrukcji bardziej przygodnych entymematów zapewne pomocą służyłyby również reguły logiczne. Warto zauważyć, że w ten sposób teoria relewancji obejmuje również rekonstrukcję ukrytych przesłanek nieznanymi wcześniej odbiorcom. Tak czy inaczej, przyjęcie wyżej opisanych założeń oznacza sprowadzenie mechanizmu odpowiedzialnego za „odgadywanie” toposów i entymematów do wnioskowań przeprowadzanych w ramach ogólnego mechanizmu komunikacji – wbrew hipotezie H.

Równocześnie Sperber i Wilson poddają ostrej krytyce koncepcję wiedzy wzajemnej, która potencjalnie mogłaby wyjaśniać funkcjonowanie społecznie podzielanych przesłanek w argumentach. Jedno z pierwszych odwołań do tego pojęcia w ramach rozważań pragmatycznych pojawiło się w wykładach Paula Grice’a z 1967 roku, poświęconych Williamowi Jamesowi – ściślej rzecz biorąc, filozof posługiwał się terminem „wspólna płaszczyzna” (*common ground*), bez precyzyjnego definiowania jego treści (Stalnaker 2002, s. 701). Natomiast w ramach dociekań dotyczących problemu koordynacji w komunikacji językowej posłużył się konceptem wiedzy wspólnej (*common knowledge*) David K. Lewis (1969). Ujęcie tego ostatniego wykorzystane zostało także przez Stephena S. Schiffera do zdefiniowania warunków wiedzy wzajemnej (*mutual knowledge*), ta natomiast uzyskała klasyczną postać definicji z regresem *ad infinitum*: *S* i *A* wzajemnie wiedzą, że *p*, wtedy i tylko wtedy, gdy: 1.1) *S* wie, że *p*; 1.2) *A* wie, że *p*; 2.1) *S* wie, że *A* wie, że *p*; 2.2) *A* wie, że *S* wie, że *p*; 3.1) *S* wie, że *A* wie, że *S* wie, że *p*; 3.2) *A* wie, że *S* wie, że *A* wie, że *p*; 4.1) *S* wie, że *A* wie, że *S* wie, że *A* wie, że *p*; 4.2) *A* wie, że *S* wie, że *A* wie, że *S* wie, że *p*... itd. *ad infinitum* (Schiffer 1972, s. 30–31). Analogicznie definiowali Kent Bach i Robert M. Harnish wzajemne przekonania (kontekstualne) (*mutual [contextual] beliefs*) (Bach, Harnish 1979, s. 6, 269). Zakładali jednak, że w rzeczywistym ujęciu języka „[...] przekonania wyższego rzędu [powyżej trzeciego] nie są możliwe dla całej społeczności czy większej grupy” (Bach, Harnish 1979, s. 309). W swoich dociekaniach nad presupozycją, asercją i kontekstem nawiązywał do tego rodzaju definicji Robert C. Stalnaker, nazywając jednak opisywany koncept wspólną płaszczyzną (*common ground*) (Stalnaker 2002, s. 704).

Jak zauważa Benny Lee, również psychologicznym ujęciom wiedzy wzajemnej i wspólnej płaszczyzny można zarzucać *regressus ad infinitum*, gdyż – poza szeregiem dodatkowych warunków fortunności komunikacji zakładającej wiedzę wzajemną (dowody: fizyczne, językowe, z przynależności do wspólnoty; założenia: równoczesność, uwaga, racjonalność itp.) – sam schemat indukcji wiedzy wzajemnej Clarka opiera się na samoodniesieniu (Lee 2001, s. 30–34).

Sperber i Wilson zauważają, że uczestnicy komunikacji będą usiłować odnosić się podczas komunikowania do tych założeń o świecie, co do których mogą przypuszczać, że są przez nich podzielane. W przypadku argumentacji, nadawcy będą zatem skłonni odwoływać się do topiki znanej audytorium. Trudność jednak sprawia odróżnienie założeń podzielanych od niepodzielanych. Pewnym rozwiązaniem byłoby założenie o istnieniu założeń drugiego stopnia: o podzielaniu (bądź nie) założeń pierwszego stopnia. Łatwo jednak stwierdzić, że zachodzą sytuacje komunikacyjne, w których należy upewnić się o podzielaniu założeń drugiego stopnia – przy pomocy założeń stopnia trzeciego. To zaś – zdaniem Sperbera i Wilson – stwarza konieczność przyjęcia do wiadomości istnienia założeń czwartego stopnia i wywołuje problem regresu *ad infinitum* (Sperber, Wilson 1986, s. 15–21). Nietrudno wyobrazić sobie przykład, w którym problem ten znalazłby przełożenie na wiedzę o toposie użytym w dyskursie argumentacyjnym. W odwołaniu do przykładu (1), sukces komunikacyjny uwarunkowany byłby nie tylko zaznajomieniem nadawcy i odbiorcy ze stereotypami o Bałkanach. Nadawca musiałby być też pewien, że odbiorca zna te stereotypy i *vice versa*. Lecz i to nie gwarantowałoby im zupełnej pewności – konieczne byłyby zatem przekonania wyższych rzędów.

Jak już wspomniano, niektórzy badacze uznają tego rodzaju nieskończony łańcuch bądź samoodniesienie za problem mało istotny dla modelu komunikacji (Schiffer 1972; Clark 1992). Inni sądzą, że w empirycznej rzeczywistości nieskończone łańcuchy nie występują we wnioskowaniach przeprowadzanych przez użytkowników języka (Bach, Harnish 1979). Ponadto, jak zauważa Lee<sup>5</sup>, ujęcie wiedzy wzajemnej u Schiffera, podobnie zresztą jak wiele innych modeli wspólnej płaszczyzny, „opiera się na założeniu, że istnieje wszechwiedzący obserwator, który wie, co *A* i *B* wiedzą z osobna i co każdy z nich wie o wiedzy innego. W rzeczywistości oczywiście taki wszechwiedzący obserwator nie istnieje. Istnieją tylko dwie jednostki, każda z własnym zbiorem założeń” (Lee 2001, s. 29–30). Sugestie te zbliżają się do rozumienia ewentualnej wspólnej płaszczyzny komunikacji w kategoriach koncepcji „prowadzenia punktacji” (*scorekeeping*), charakterystycznej dla inferencjalizmu semantycznego Brandoma. Rozmówcy nie mają tu dostępu do pełnego znaczenia interlokutora – każdy z osobna zapamiętuje raczej zobowiązania mu przypisane (jako askrypcje propozycjonalne *de dicto*), a także śledzi zobowiązania własne (jako askrypcje *de re*) (por. Zarębski 2013, s. 314–317).

Perspektywę tę pogłębić mogą socjologizujące modele komunikacji, odwołujące się do konceptu zobowiązań, opisywanego już przy okazji teorii inferencjalizmu semantycznego Brandoma. Jako że zobowiązania rozumiane są w modelach tych jako relacje społeczne, nie zaś stany mentalne, teoriom tym

<sup>5</sup> Podobnie zresztą również językoznawca Sebastian Przybyszewski (2010).

udaje się lepiej wyjaśnić, w jaki sposób odbiorcy mogą w wypowiedzeniach nadawców odczytać znaczenia, które nie były intencjonalne (Elder 2021, s. 50–53). Można też przyjąć, że geneza społecznie podzielanych zobowiązań nie jest w teoriach tych istotna, powstaje jednak pytanie, jak dochodzi do zrozumienia zobowiązań (np. do przekonań wynikających z użytej topiki argumentacyjnej), a w konsekwencji do sukcesu komunikacji (Elder 2021, s. 55; Arundale 2008, s. 239).

Dodatkowe światło na zagadnienie mogą rzucać najnowsze pragmatyczne i filozoficzne modele komunikacji, w których coraz większą rolę przydaje się interakcji (Elder 2021, s. 55–56). Przykładowo, w ujęciu Barta Geurtsa (por. np. Geurts 2019) próbuje się przedstawić komunikację jako działanie oparte na negocjowaniu zobowiązań, nie zaś przekazywaniu intencji, przekonań czy innych stanów mentalnych. Zobowiązania rozumiane są jako trzymiejscowe relacje między uczestnikami komunikacji ( $a$ ,  $b$ ) i treścią propozycjonalną  $p$ . Być zobowiązanym do działania w myśl  $p$  oznacza dla Geurtsa tyle, co działać w sposób zgodny z prawdziwością  $p$ . Przykładowo, ktoś wygłaszający stwierdzenie *Słowenia jest krajem bałkańskim* przynajmniej w swym zachowaniu komunikacyjnym przejawiał będzie skłonność do obrony tezy o bałkańskim charakterze Słowenii, omijania Słowenii przy wymienianiu państw środkowo-europejskich itp. (Geurts 2019, s. 4). Zobowiązania natomiast nie są sprowadzalne do stanów mentalnych – podobnie jak w ujęciu Brandoma, są to relacje w społecznej grze komunikacyjnej.

W komunikacji opartej na negocjacji zobowiązań ważną rolę odgrywa wspomniany już koncept wspólnej płaszczyzny. Przeważnie opisywany jest on przy użyciu pojęcia wiedzy wzajemnej, którego krytyka przedstawiona przez Sperbera i Wilson (1986) została wcześniej omówiona. Odpowiedź na te zarzuty, zdaniem Geurtsa, daje się znaleźć już u Davida Lewisa – potencjalnie nieskończony łańcuch zdań opisujących strukturę wiedzy wzajemnej nie jest bowiem reprezentacją realnego (mentalnego) wnioskowania, a potencjalną sekwencją implikacji (Lewis 1969, s. 53). Wyjaśnienie to nie pozwala jednak ustalić, jak powstaje wspólna płaszczyzna. Geurts, powołując się na Herberta H. Clarka (1996), dostrzega szereg fundamentów wspólnej płaszczyzny: są nimi używanie jednego języka, wspólne tło społeczne, zainteresowania itp. Z drugiej strony, wspólna płaszczyzna jest, zdaniem Geurtsa, osiągalna w komunikacji, która prowadzi do powstawania wzajemnych zobowiązań uczestników komunikacji  $a$ ,  $b$  względem treści propozycjonalnej  $p$ .

W odróżnieniu od konceptu wiedzy wzajemnej, idea wzajemnych zobowiązań nie ma implikacji psychologicznych i nie pociąga za sobą przekonań – ogranicza się bowiem do normatywnych relacji społecznych. W momencie akceptacji przez  $a$  podjęcia zobowiązania do  $p$  przez  $b$  zobowiązanie to staje się podzielane przez uczestników komunikacji, zaś właśnie do podzielanych zobowiązań daje się, według Geurtsa, sprowadzić pojęcie wspólnej płaszczyzny.

To, że taka konceptualizacja jest niezależna od przekonań czy wiedzy, oznacza, iż uczestnicy komunikacji mogą zgadzać się na poziomie społecznie podejmowanych zobowiązań np. co do tego, że Napoleon był Grekiem, mimo że prywatnie posiadają wspólną wiedzę, że był on Francuzem (Geurts 2019, s. 15–20).

Nie oznacza to, że Geurts nie dostrzega związku między zobowiązaniami a przekonaniem. Rozróżnia natomiast zobowiązania publiczne – wobec innych uczestników komunikacji – i prywatne – wobec samych siebie, w celu koordynacji własnych działań. To dopiero na poziomie zobowiązań prywatnych jest miejsce na intencje (teliczne zobowiązania prywatne) i przekonania (ateliczne zobowiązania prywatne). Jednakże nie wszystkie intencje i przekonania mają przełożenie na zobowiązania, nawet o charakterze prywatnym. Wobec tego możliwe jest stworzenie modelu komunikacji, który obywa się bez tych pojęć. W tym celu Geurts przeformułowuje psychologizujące maksymy konwersacyjne Grice’a w odnoszące się do zobowiązań maksymy komunikacji racjonalnej: niesprzeczności zobowiązań (*integrity* – unikanie wykluczających się wzajemnie zobowiązań wobec różnych uczestników komunikacji), ich spójności (*coherence* – wobec tych samych uczestników) i szczerości (*sincerity* – wobec samego siebie) (Geruts 2019, s. 20–27).

Najogólniejszym wnioskiem z powyższej propozycji (a w praktyce również i innych koncepcji komunikacji opartych na pojęciu zobowiązania) jest, że można być zobowiązanym do pewnego sądu bez świadomości tego faktu. Przykładowo, nadawcy dyskursu politycznego odwołują się do topiki tak, jakby jego odbiorcy byli zobowiązani do jej znajomości – np. jak gdyby znali negatywne stereotypy dotyczące Bałkanów z przykładu (1).

Nastawione bardziej praktycznie socjopragmatyczne opisy komunikacji czynią obfity użytek z konsekwencji tego założenia. Przykładowo, pragmatyka socjokognitywna próbuje empirycznie prześledzić uwarunkowanie wiedzy przez społeczne praktyki komunikacyjne (Kecskes 2021). W komunikacji współdziałają ze sobą rozmaite rodzaje wiedzy: zbiorowa wiedza uprzednia, indywidualna wiedza uprzednia, współtworzona wiedza sytuacyjna *sensu stricto*. Pragmatycy orientacji socjokognitywnej definiują wspólną płaszczyznę za Clarkiem jako „sumę wszystkich informacji, które ludzie uznają za podzielane” (Clark 2009, s. 116) – co nietrudno można by rozumieć także w ramach społecznego aspektu relacji zobowiązania.

Jakkolwiek w centrum zainteresowań socjokognitywnych pragmatyków znajduje się raczej wspólna płaszczyzna wschodząca (*emergent* – a więc negocjowana w trakcie komunikacji), część z niej jest już rdzenna (*core*), „przeważnie wywodzona [...] z uprzednich rozmów, bezpośredniego otoczenia i podzielanego tła kulturowego oraz doświadczenia” (Kecskes 2021, s. 607). Należy zauważyć, że teoretycy tej orientacji mają świadomość odmienności płaszczyzny mentalnej i społecznej – rozróżniają bowiem kontekst uprzedni (*prior context*), definiowany jako wiedza indywidualna wynikająca z wcześ-

niejszego doświadczenia, oraz wspólną płaszczyznę, czyli zakładaną wiedzę podzielaną (Kecskes 2021, s. 607). To właśnie przede wszystkim zakładana wiedza podzielana sprawia, że uczestnicy komunikacji mogą skutecznie pośilkować się ukrytymi przesłankami, a z drugiej strony – warunkuje ona sukces tego rodzaju zabiegów.

## 5. Wnioski

Niniejszy artykuł miał na celu przybliżenie modeli komunikacji językowej sprowadzających rozumienie do inferencji bądź argumentacji. Koncentrował się na zagadnieniach kluczowych dla pojęcia toposu, rozumianego jako kulturowo podzielana przesłanka w argumentacji. Pośród kwestii poruszanych w tekście ważne było ustalenie, czy wnioskowania oparte na topice – wobec ogólnie inferencyjnego charakteru języka w analizowanych koncepcjach – dają się wyróżnić jako szczególna kategoria wnioskowań przeprowadzanych przez uczestników komunikacji.

Zarówno w inferencjalizmie semantycznym (Brandom 1994; 2007), jak i teorii argumentacji-w-języku mentalna aktywność wnioskowania wyjaśnia całość zachowań komunikacyjnych (Ducrot 2009a). Argumentacja (bądź argumentacja retoryczna – w przypadku argumentacji-w-języku) nie stanowi zatem pod tym względem wyjątku, co przemawia na niekorzyść hipotezy H. Rekonstrukcja brakujących przesłanek na podstawie kontekstu i informacji odbiorcy również nie jest wyłączną cechą toposu, cechuje bowiem ogół wnioskowań materialnych odwołujących się do znajomości pojęć opisujących świat (Brandom 1994). Hipotezę H należy wobec tego odrzucić. Cechą wyróżniającą topiki jest bowiem przede wszystkim jej funkcja, jaką pełni w ramach argumentacji (retorycznej).

W odpowiedzi na postawione pytanie P, teoria relewancji opisuje rolę informacji encyklopedycznych i logicznych, które służą do wnioskowań przeprowadzanych w ramach argumentacyjnej funkcji komunikacji (Sperber, Wilson 1986). Toposy i entymematy są niewątpliwie generowane i rekonstruowane przez interlokutorów na bazie tychże informacji. Tego rodzaju wiedza nie jest jednak wzajemna – wiedza wzajemna, dająca pełną pewność sukcesu komunikacji, jest logicznie wadliwa, jednakże, jak zauważają Sperber i Wilson, taka zupełna pewność nie jest konieczna. Komunikacja opiera się na niedoskonałych mechanizmach heurystycznych, a jednak przeważnie jest skuteczna (Sperber, Wilson 1986).

Topikę można konceptualizować jako wzajemną oczywistość lub wzajemne zobowiązania – w zależności od perspektywy psychologicznej (np. Sperber, Wilson 1986) bądź socjologicznej (np. Geurts 2019). W obu tych ujęciach

warunku koniecznego nie stanowi podzielana wiedza uczestników komunikacji – w pierwszym wypadku wystarczająca jest wywiedliwość z informacji logicznych, językowych i encyklopedycznych posiadanych przez odbiorcę, w drugim zaś topoty i informacje są w komunikacji negocjowalnymi relacjami społecznymi. Można więc sądzić, że w ujęciu tym próbę sukcesu komunikacji odwołującej się do topiki stanowi koordynacja komunikacji, przede wszystkim podjęcie przez innych uczestników komunikacji zobowiązań wynikających z wypowiedzi nadawcy zawierających topoty.

Niniejszy tekst miał zasadniczo charakter przeglądowy, koncentrujący się na dwóch typach modeli komunikacji, w których pojęcia wnioskowania i argumentacji odgrywają rolę centralną – z tej przyczyny w odniesieniu do innych zagadnień nie może być on z konieczności wyczerpujący. Zasadniczym celem było przedstawienie miejsca, które w omawianych modelach zajmować może pochodzący z retoryki koncept topoty. Wykorzystanie proponowanych modeli w badaniach empirycznych wydaje się stanowić atrakcyjny kierunek badań, w niniejszym tekście przykłady miały jednak charakter czysto ilustracyjny. Na przyszłość pozostaje także odłożyć szersze uwzględnienie konkluzji interaktywnych modeli komunikacji opartej na zobowiązaniach oraz pragmatyki socjokognitywnej, także w ramach pozornie jednostronnej komunikacji dyskursywnej, jaka odbywa się w większości mediów tradycyjnych, ale też elektronicznych. Również i takie badania mogą bowiem mieć wpływ na filozoficzne rozumienie pojęcia podzielanych przekonań i ich funkcjonowania w ramach argumentacji.

## Bibliografia

- Arundale R.B. (2008), *Against (Gricean) intentions at the heart of human interaction*, „Intercultural Pragmatics” 5 (2), s. 229–258.
- Bach K., Harnish R.M. (1979), *Linguistics communication and speech acts*, Cambridge, MA: The MIT Press.
- Brandom R.B. (1994), *Making it Explicit*, Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Brandom R.B. (2007), *Inferentialism and Some of Its Challenges*, „Philosophy and Phenomenological Research” 74 (3), s. 651–676.
- Breitholz E. (2021), *Enthymemes and Topoi in Dialogue*, Leiden: Brill.
- Clark H.H. (1992), *Arenas of Language Use*, Chicago: University of Chicago Press.
- Clark H.H. (1996), *Using Language*, Cambridge: Cambridge University Press.
- Clark H.H. (2009), *Context and common ground*, w: J.L. Mey (red.), *Concise Encyclopedia of Pragmatics*, Oxford: Elsevier, s. 116–119.
- Corredor C. (2020), *Speaking, inferring, arguing. On the argumentative character of speech*, „Studia Semiotyczne” 34 (2), s. 43–64.
- Ducrot O. (2009a), *Slovenian Lectures*, Ljubljana: Pedagoški Inštitut.

- Ducrot O. (2009b), *Argumentation rhetorique et argumentation linguistique*, w: H.J. Ribeiro (red.), *Rhetoric and Argumentation in the Beginning of the 21st Century*, Coimbra: Imprensa da Universidade de Coimbra, s. 143–152.
- Elder Ch.-H. (2021), *Speaker Meaning, Commitment and Accountability*, w: M. Haugh, D.Z. Kádár, M. Terkourafi (red.), *The Cambridge Handbook of Sociopragmatics*, Cambridge: Cambridge University Press, s. 48–68.
- Epstein R. (1994), *The Semantic Foundations of Logic. Predicate Logic*, Oxford: Oxford University Press.
- Epstein R., Kernberger C. (2006), *Critical Thinking*, Belmont: Thomson Wadsworth.
- Erjavec i Cerar... (2015), *Erjavec i Cerar prijete dodatnim mjerama za ograničavanje migrantskog vala*, „Novi List” 26.10.2015, <https://www.novolist.hr/novosti/svijet/erjavec-i-cerar-prijete-dodatnim-mjerama-za-ogranicavanje-migrantskog-vala-slovenija-ukida-ulazak-migranata-preko-rigonca/> [1.04.2022].
- Geurts B. (2019), *Communication as commitment sharing: speech acts, implicatures, common ground*, „Theoretical Linguistics” 45 (1–2), s. 1–30.
- Grice H.P. (1975), *Logic and Conversation*, w: P. Cole, J.L. Morgan (red.), *Syntax and Semantics 3: Speech Acts*, New York: Academic Press, s. 41–58.
- Habermas J. (2000), *From Kant to Hegel: On Robert Brandom’s Pragmatic Philosophy of Language*, „European Journal of Philosophy” 8, s. 322–355.
- Hołówka T. (2005), *Kultura logiczna w przykładach*, Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Keckes I. (2021), *Sociocognitive Pragmatics*, w: M. Haugh, D.Z. Kádár, M. Terkourafi (red.), *The Cambridge Handbook of Sociopragmatics*, Cambridge: Cambridge University Press, s. 592–615.
- Kopperschmidt J. (1973), *Allgemeine Rhetorik*, Kohlhammer: Stuttgart.
- Lee B.P.H. (2001), *Mutual knowledge, background knowledge and shared beliefs: their roles in establishing common ground*, „Journal of Pragmatics” 33, s. 21–44.
- Lewis D.K. (1969), *Convention*, Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Plantin Ch. (2012), *Persuasion or Alignment?*, „Argumentation” 26, s. 83–97.
- Przybyszewski S. (2010), *Kontekst a wspólna płaszczyzna w komunikacji*, „Prace Językoznawcze” 12, s. 163–173.
- Rubinelli S. (2009), *Ars Topica. The Classical Technique of Constructing Arguments from Aristotle to Cicero*, Springer: Dordrecht.
- Schiffer S.S. (1972), *Meaning*, Oxford: Oxford University Press.
- Sperber D., Wilson D. (1986), *Relevance*, Oxford: Blackwell.
- Stalnaker R.C. (2002), *Common ground*, „Linguistics and Philosophy” 25, s. 701–721.
- Szymanek K. (2005), *Sztuka argumentacji. Słownik terminologiczny*, Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Todorova M. (2008), *Balkany wyobrażone*, Wołowiec: Wydawnictwo Czarne.
- Toulmin S. (2003), *Uses of Argument*, Cambridge: Cambridge University Press.
- Walton D. (2008), *Informal Logic. A Pragmatic Approach*, Cambridge: Cambridge University Press.
- Wieczorek K.A. (2013), *Argumenty równi pochylej*, Katowice: Wydawnictwo Uniwersytetu Śląskiego.
- Zarebski T. (2013), *Neopragmatyzm Roberta B. Brandoma*, Kraków: Universitas.
- Ziomek J. (1992), *Retoryka opisowa*, Wrocław: Ossolineum.

## Topics and argumentation in inferential models of communication and discourse

**Keywords:** *argumentation, commitment, common ground, semantic inferentialism, theory of argumentation-in-language, topos*

The paper aims at locating argumentation schemes with hidden premises derived from shared cultural knowledge (*topoi*) within philosophical models of communication and discourse referring to inference and argumentation (Robert B. Brandom's semantic argumentation and related theories, Jean-Claude Anscombe and Oswald Ducrot's theory of argumentation-in-language). These models enable comparison of argumentation and topics with other inferential mechanisms that underlie communication. A solution for the problem of mutual knowledge, relevant from the viewpoint of topics, is scrutinised from psychologically- and sociologically-oriented perspectives.