



Kurs logiki: lekcja 31. Błędy w rozumowaniach: błąd nieformalny (materialny). Część 1: Fałszywa przesłanka

- [Wprowadzenie](#)
- [Animacja](#)
- [Przeczytaj](#)
- [Sprawdź się](#)
- [Dla nauczyciela](#)

Bibliografia:

- Źródło: Arthur Schopenhauer, *Erystyka*, tłum. J. Lorentowicz, Warszawa 1902.
- Źródło: Tadeusz Kotarbiński, *Elementy teorii poznania, logiki formalnej i metodologii nauk*, Wrocław-Warszawa-Kraków-Gdańsk-Łódź 1990.



Kurs logiki: lekcja 31. Błędy w rozumowaniach: błąd nieformalny (materialny). Część 1: Fałszywa przesłanka

Źródło: Pixabay, domena publiczna.

W poprzedniej lekcji poznaliśmy istotę i przykłady formalnych błędów logicznych. Takie błędy często można spotkać w komunikacji międzyludzkiej, jednak najczęściej występuje inny ich rodzaj, określany ogólnym mianem błędów nieformalnych, nazywanych również błędami materialnymi. Podobnie jak w przypadku błędów formalnych rozumowanie zawierające taki błąd sprawia wrażenie poprawnego, a nawet przekonującego. Jednak takie nie jest. Nierozpoznanie błędu może sprawić, że zostaniemy przekonani do czegoś, do czego nie powinniśmy być przekonani.

Twoje cele

- Zrozumiesz istotę nieformalnego (materialnego) błędu logicznego.
- Poznasz pierwszą charakterystyczną postać nieformalnego (materialnego) błędu logicznego – fałszywą przesłankę.
- Poćwiczysz odróżnianie błędu formalnego od błędu nieformalnego (materialnego).
- Pofilozofujesz na temat złożoności intencji uczestników rozmowy.

Animacja

Polecenie 1

Zapoznaj się z animacją, a następnie zapisz własnymi słowami, co to są błędy nieformalne.

Film dostępny pod adresem <https://zpe.gov.pl/a/DCeNuJYaq>

Źródło: Englishsquare.pl sp. z o.o., licencja: CC BY-SA 3.0.

Film nawiązujący do treści materiału pod tytułem *Istota błędów nieformalnych*.

Polecenie 2

Opracuj własny przykład błędu formalnego opierającego się na fałszywej przesłance.
Przedstaw go.

Przeczytaj

Fałszywa przesłanka

Jak już wiesz, typowym przykładem nieformalnego błędu logicznego jest przedstawienie fałszywej przesłanki. Rozumowanie wydaje się poprawne, dlatego jesteśmy gotowi je przyjąć, zwłaszcza jeśli nasz rozmówca przedstawi je głosem stanowczym i pewnym. Jednak jeśli jedna z przesłanek nie jest prawdziwa, to rozumowanie, mimo że formalnie jest poprawne, nie może być uznane jako prawidłowe. Rozważmy na przykład rozumowanie na poparcie tezy, którą swego czasu wygłosił niemiecki filozof Fryderyk Nietzsche.

Filozof to ktoś, kto w całości i bezkompromisowo poświęca się dociekaniom filozoficznym.

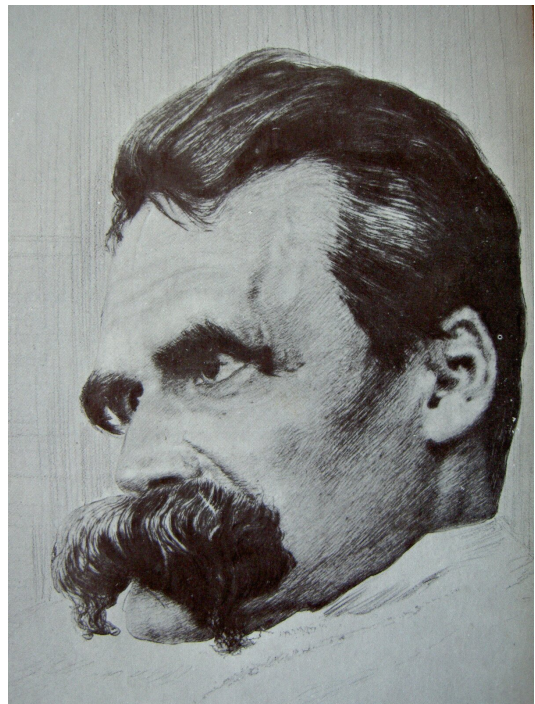
Małżeństwo wymaga kompromisów i poświęcenia czasu potrzebom drugiej osoby.

Zatem filozofowie nie powinni wstępować w związki małżeńskie.

Swoje rozumowanie Nietzsche zaopatrzył nawet w dodatkową przesłankę, w myśl której Sokrates ożenił się tylko dlatego, żeby dowieść słuszności tej tezy – jego małżeństwo okazało się bowiem porażką, co poświadczają liczne świadectwa historyczne.

Jeżeli szybko przeczytamy tak skonstruowane dowodzenie, przechodząc od przesłanek od razu do tezy, zapewne będziemy musieli przystać na słuszność dowodzonej w nim tezy. Jednak każdy, kto choć odrobinę poznał historię filozofii wie, że istnieje bardzo wiele różnych definicji filozofii i sposobów jej uprawiania. Istnieje też wielu filozofów i filozofek, którzy z powodzeniem łączyli tę funkcję z małżeństwem. Przesłanki tak skonstruowanego dowodzenia są więc fałszywe i nie należy ich przyjmować.

Fałszywe przesłanki są nam w dowodzeniach przedstawiane z dwóch powodów: albo na skutek ignorancji naszego rozmówcy, albo na skutek jego intencji wprowadzenia nas w błąd, tj. nakłonienia nas do przyjęcia punktu widzenia rozmówcy na drodze manipulacji. Żeby nie ulegać takiemu dowodzeniu



Hans Olde, Fryderyk Nietzsche

Fryderyk Nietzsche (1844–1900), niemiecki filozof, często wygłaszający prowokujące tezy bez merytorycznego uzasadnienia. Uważał, że prowokowanie jest jednym z najważniejszych sposobów uprawiania filozofii. Czy zgadzasz się z tym stanowiskiem?

Źródło: Wikimedia Commons, domena publiczna.

powinniśmy być czujni w stosunku do przedstawionych nam przesłanek. Polski filozof i logik, Tadeusz Kotarbiński, przedstawiając swoje zalecenia w ćwiczeniu się w sztuce rozumowania, podał:

((Tadeusz Kotarbiński

Elementy teorii poznania, logiki formalnej i metodologii nauk

Po pierwsze, można wzbogacać zapas przesłanek, czyli po prostu zwiększać zasoby wiedzy z różnych dziedzin.

Źródło: Tadeusz Kotarbiński, *Elementy teorii poznania, logiki formalnej i metodologii nauk*, Wrocław-Warszawa-Kraków-Gdańsk-Lódź 1990.

Wynika z tego, że jeśli nie interesujemy się otaczającym nas światem, jeśli nie sięgamy po literaturę popularnonaukową i nie oglądamy dokumentalnych filmów, które dostarczają nam wiedzy z najistotniejszych dziedzin, to w obliczu wielu dowodzeń możemy się okazać bezbronni. Z braku wiedzy nie będziemy w stanie ocenić, czy przedstawiona nam przesłanka jest prawdziwa, czy nie. Oczywiście nikt nie jest w stanie być na bieżąco ze wszystkimi rozwijającymi się aktualnie dziedzinami wiedzy, co nie znaczy jednak, że musimy przyjmować argumentację, zawierającą przesłanki, których nie potrafimy zweryfikować. W takiej sytuacji mamy prawo odłożyć swoją ocenę do czasu ustalenia odpowiednich faktów.

Zasada trzydziesta czwarta: Zanim przyjmiesz wniosek poprawnego formalnie wnioskowania, upewnij się, że wspierające go przesłanki są prawdziwe.

Intencje rozmówców

Z przedstawionych w materiale przykładów wynika, że rozmówcy mogą mieć różne intencje. Już Platon, krytykując sofistów, zwracał na to uwagę, zarzucając im właśnie, że uczą nie jak przekonywać, lecz jak manipulować, jak naginać wolę innych ludzi do swoich planów. W dobie nowożytnej to Arthur Schopenhauer, filozof niemiecki,

w swym bardzo głośnym dziele *Erystyka* napisał:

((Arthur Schopenhauer

Erystyka

Każdy więc pragnie zwyciężyć zawsze, nawet wówczas, kiedy własne twierdzenie uzna w danej chwili za błędne lub wątpliwe. Machiavelli radzi księciu korzystać z każdej chwili niemocy swego sąsiada, aby napaść na niego, ponieważ w razie przeciwnym sąsiad może skorzystać z chwili jego własnej niemocy. Gdyby panowały powszechnie prawda i szczerść, byłoby co innego; ale niepodobna ani na nie liczyć, ani tym bardziej samemu się nimi powodować, ponieważ za te rzeczy źle odpłacają. Tak samo postępować trzeba w dyspucie.

Źródło: Arthur Schopenhauer, *Erystyka*, tłum. J. Lorentowicz, Warszawa 1902.



Ludwig Sigismund Ruhl, *Portret Arthura Schopenhauera*, ok. 1815

Arthur Schopenhauer (1788–1860), niemiecki filozof znany z pesymizmu i mizantropii, uważał, że zdecydowana większość ludzi nie kieruje się dobrymi intencjami, dążąc przede wszystkim do wykorzystania innych ludzi do swoich celów. Czy zgadzasz się z takim obrazem ludzkości?

Źródło: Wikimedia Commons, domena publiczna.

Czy nasi rozmówcy mają zazwyczaj złe intencje? To bardzo kontrowersyjny i radykalny pogląd. Nawet jeśli się z nim nie zgadzamy, warto zastanowić się nad motywacją rozmówców, z którymi przyszło się nam o coś spierać. Ciekawej strategii dostarczyli nam w tym temacie dwaj specjaliści od trudnych negocjacji, autorzy książki *How to have impossible Conversations* („Jak prowadzić rozmowy niemożliwe”) Peter Boghossian i James Lindsay. Z ich ustaleń wynika, że ludzie angażują się w rozmowy z co najmniej sześciu różnych powodów. Punktem wyjścia powinna być dla nas zatem próba ustalenia, jakie są nasze powody oraz, o ile to możliwe, powody naszego rozmówcy. Oto sześć powodów wymienionych w powyższej lekturze:

1. Dążenie do wzajemnego zrozumienia swoich stanowisk (ale niekoniecznie przekonania się do czegoś nawzajem).
2. Dążenie do uczenia się od siebie (ustalenie jak mój rozmówca doszedł do wniosków, które przyjmuje).

3. Ustalenie prawdy (próba rozstrzygnięcia jak jest naprawdę, gdzie leży prawda).
4. Interwencja (próba zmiany czyichś przekonań).
5. Wywarcie wrażenia (dążenie do zaimponowania osobom przysłuchującym się rozmowie)
6. Działanie pod przymusem (kiedy czujemy się zmuszeni do rozmowy).

Zaletą tego uporządkowania jest, że jeśli są poważne powody przypuszczać, iż celem rozmówcy jest przede wszystkim interwencja (powód 4.), oraz że rozmówca nie baczy na ustalenie prawdy (powód 3.), to wiadomo, że szczegółowe argumentowanie własnego stanowiska jest bezprzedmiotowe. Rozmówca nie będzie zainteresowany takim rozwiązaniem.

Słownik

arguemntum ad populum

(łac. argument odwołujący się do opinii ludu) – dowodzenie, w którym co najmniej jedna przesłanka stanowi wskazanie na pogląd podzielany przez większość społeczeństwa.

argumentum ad verecundiam

(łac. argument do nieśmiałości) – dowodzenie, w którym co najmniej jedna przesłanka stanowi wskazanie na stanowisko podzielane przez jakiś autorytet, którego kompetencje nie mają merytorycznego związku z tezą.

błąd formalny

wnioskowanie, którego wniosek teoretycznie wynika logicznie z przesłanek, podczas gdy w istocie, ze względu na formę rozumowania, stosunek takiego wynikania nie zachodzi

błąd nieformalny

(materialny) wnioskowanie poprawne formalnie, ale błędne ze względu na cechy i zestawienie użytych przesłanek

erystyka

(gr. *eristikê* – sztuka prowadzenia sporów od gr. *éris* – zwada, spór) umiejętność takiego argumentowania, by wykazać słuszność głoszonego poglądu lub bronionej tezy i przekonać o tym adwersarza albo też obalić pogląd (tezę) przeciwnika

mizantropia

(gr. *misein* – nienawidzieć, *anthropos* – człowiek) postawa niechęci w stosunku do ludzkości jako gatunku. Osobę odznaczającą się taką postawą określamy mianem mizantropa

pesymizm filozoficzny

stanowisko wyrażające negatywną ocenę świata jako całości. Istotą tej oceny jest, że w świecie nie zachodzi żaden realny proces postępu na drodze realizacji istotnych dla człowieka wartości

Sprawdź się

Pokaż ćwiczenia:   

Ćwiczenie 1



Błąd nieformalny to błąd polegający na tym, że...

- ☐ wszystkie przesłanki (w tym niejawne) dowodzenia są prawdziwe, a wniosek mimo tego jest nieprawdziwy.
- ☐ dowodzenie nie ma żadnej przesłanki.
- ☐ dowodzenie nie ma tezy.
- ☐ dowodzenie zawiera przesłankę, która jest fałszywa.

Ćwiczenie 2



Uzupełnij zdanie tak, aby było prawdziwe.

Fałszywa przesłanka to tyle, co .

przesłanka, która w istocie jest ukrytą tezą

stwierdzenie nieprawdziwe podane w dowodzeniu jako wspierające tezę

przesłanka zawierająca niejednoznaczny termin

każde stwierdzenie niezwiązane z tezą dowodzenia

Ćwiczenie 3



Podawanie w argumentacji fałszywej przesłanki zazwyczaj wynika z...

☐ intencji manipulacji.

☐ nieznanomości reguł logiki.

☐ braku wiedzy dowodzącego.

☐ natury tezy będącej przedmiotem dowodzenia.

Ćwiczenie 4



Zapoznaj się z poniższym rozumowaniem:

Każdy uczeń chodzi do szkoły rozumianej jako budynek, w którym odbywają się zajęcia.

Jan nie chodzi do szkoły w tym znaczeniu.

Zatem Jan nie jest uczniem

Czy to rozumowanie jest poprawne formalnie? Uzasadnij swoją ocenę.

Ćwiczenie 5



Popraw rozumowanie z poprzedniego ćwiczenia. Niech wniosek będzie ten sam, ale przesłanki nie będą fałszywe.

Ćwiczenie 6



Jak należy postąpić, kiedy nie jesteśmy w stanie zweryfikować przesłanki w przedstawionym nam dowodzeniu? Opisz strategię postępowania.

Ćwiczenie 7



Przysłuchując się dowolnej wymianie zdań wśród twoich bliskich lub znajomych przeprowadź następnie próbę ustalenia motywacji, jakie kierowały nimi w rozmowie. Zastosuj w tym celu klasyfikację sześciu typów motywacji zaproponowaną w e-materiale. Rezultaty spisz w krótkiej notatce.

Ćwiczenie 8



Przeprowadź ankietę wśród znacznej grupy bliskich i dalszych znajomych. Celem badania jest ustalenie, jakie intencje najczęściej przyświecają osobom angażującym się w rozmowę. Zastosuj w tym celu klasyfikację podaną w e-materiale.

Dla nauczyciela

Autor: Tomasz Mazur

Przedmiot: Filozofia

Temat: Kurs logiki: lekcja 31. Błędy w rozumowaniach: błąd nieformalny (materialny).

Część 1: Fałszywa przesłanka

Grupa docelowa:

Szkoła ponadpodstawowa, liceum ogólnokształcące, technikum, zakres rozszerzony

Podstawa programowa:

Zakres rozszerzony

Treści nauczania – wymagania szczegółowe

I. Kultura logiczna.

3. Skutki posługiwania się wyrażeniami wadliwymi logicznie: niezrozumiałość, nieporozumienia słowne, paradoksy logiczne (np. paradoks kłamcy, paradoks ruchu, paradoks tysego). Uczeń:

2) opisuje sytuację, w której doszło do nieporozumienia słownego, i podaje powody tego nieporozumienia;

7. Błędy w rozumowaniach: błąd materialny i formalny, błędne koło w rozumowaniu, ekwiwokacja. Uczeń:

1) ocenia dane rozumowanie pod względem materialnym i formalnym, wskazując powody swojej oceny;

Kształtowane kompetencje kluczowe:

- kompetencje obywatelskie;
- kompetencje w zakresie świadomości i ekspresji kulturalnej;
- kompetencje cyfrowe;
- kompetencje w zakresie wielojęzyczności;
- kompetencje osobiste, społeczne i w zakresie umiejętności uczenia się;
- kompetencje w zakresie rozumienia i tworzenia informacji.

Cele lekcji (językiem ucznia):

- Zrozumiesz istotę nieformalnego (materialnego) błędu logicznego.
- Poznasz pierwszą charakterystyczną postać nieformalnego (materialnego) błędu logicznego – fałszywą przesłankę.
- Poćwiczysz odróżnianie błędu formalnego od błędu nieformalnego (materialnego).
- Pofilozofujesz na temat złożoności intencji uczestników rozmowy.

Cele operacyjne. Uczeń:

- wyjaśnia, na czym polega nieformalny (materialny) błąd logiczny;
- przedstawia pierwszą charakterystyczną postać nieformalnego (materialnego) błędu logicznego – fałszywą przesłankę;
- odróżnia błąd formalny od błędu nieformalnego (materialnego).

Strategie nauczania:

- konstruktywizm;
- konektywizm.

Metody i techniki nauczania:

- ćwiczeń przedmiotowych;
- z użyciem komputera;
- dyskusja.

Formy pracy:

- praca indywidualna;
- praca w parach;
- praca w grupach;
- praca całego zespołu klasowego.

Środki dydaktyczne:

- komputery z głośnikami, słuchawkami i dostępem do internetu;
- zasoby multimedialne zawarte w e-materiale;
- tablica interaktywna/tablica, pisak/kreda;
- telefony z dostępem do internetu.

Przebieg lekcji

Przed lekcją

Nauczyciel prosi uczniów o analizę i ocenę następującego fragmentu z *Erystyki* Schopenhauera:

((Arthur Schopenhauer

Erystyka

Gdyby w naturze ludzkiej nie było zła, gdybyśmy byli zupełnie uczciwi przy każdej wymianie zdań, wówczas staralibyśmy się dotrzeć jedynie do prawdy, nie dbając o to, czy racja okaże się po

stronie poglądu wygłoszonego początkowo przez nas samych, czy też przez naszego przeciwnika. Ten ostatni wzgląd byłby dla nas zupełnie obojętny albo przynajmniej nie nadawalibyśmy mu pierwszorzędno znaczenia. Duma nasza wrodzona szczególnie jest drażliwa we wszystkim, co się tyczy sił intelektualnych, i nie chce się zgodzić, aby to, cośmy twierdzili początkowo, było mylne, zaś to, co twierdził przeciwnik – prawdziwe. Mając to na uwadze, należałoby każdemu wypowiadać tylko prawidłowe sądy, a dlatego najpierw myśleć, a potem mówić. Ale do wrodzonej dumy u większości ludzi dołącza się jeszcze gadatliwość i wrodzona niesumienność. Mówimy o przedmiocie bez zastanowienia i chociażbyśmy wkrótce zauważyli, że twierdzenie nasze jest fałszywe i pozbawione racji, pragniemy, aby się właśnie zdawało wprost przeciwnie. Miłość prawdy, która w większości wypadków była jedyną pobudką do postawienia tezy wydającej się prawdziwą, zupełnie ustępuje miejsca miłości dumy osobistej; prawda musi wówczas wydawać się kłamstwem, kłamstwo zaś prawdą.

Źródło: Arthur Schopenhauer, *Erystyka*, tłum. J. Lorentowicz, Warszawa 1902.

Zadaniem uczniów jest ocena cytatu za pomocą odpowiedzi na pytania: Jaka jest główna teza tego akapitu? Czy zgadzasz się ze stanowiskiem autora? Uzasadnij swój pogląd.

Faza wstępna

1. Podanie tematu i celu lekcji.
2. Nauczyciel prosi wybranych uczniów o przedstawienie pracy domowej. Komentuje usłyszane odpowiedzi, naprowadzając jednocześnie uczniów na główny temat lekcji, podkreślając w szczególności nagminność błędów nieformalnych w myśleniu.

Faza realizacyjna

1. Uczniowie zapoznają się z treścią e-materiału. Nauczyciel komentuje najważniejsze punkty upewniając się, czy uczniowie dobrze je rozumieją.
2. Nauczyciel dzieli uczniów na czteroosobowe grupy. Grupy mają za zadanie przedstawić dwa dowodzenia. Jedno ma być wnioskowaniem z fałszywą jawną lub niejawną przesłanką, drugą poprawną pod względem zarówno formalnym jak i nieformalnym. W ćwiczeniu chodzi o to, żeby fałszywa przesłanka była nieoczywista i niełatwa do wychwycenia. Następnie każda grupa przedstawia na forum swoje dwa

dowodzenia. Reszta grupy ma trzydzieści sekund na zagłosowanie, które dowodzenie jest prawdziwe, a które fałszywe. Po zagłosowaniu grupa podaje poprawny wynik i następuje krótka dyskusja na temat podanych przykładów.

3. Nauczyciel komentuje przebieg gry, podkreślając najtrafniejsze przykłady wnioskowań z nieprawdziwą przesłanką oraz rozmawiając z uczniami na temat sposobów zabezpieczania się przed takimi wnioskowaniami.

Praca domowa:

1. Uczniowie wykonują ćwiczenia nr 7 i 8 zawarte w sekcji „Sprawdź się”. Przygotowują uzasadnienia poprawnych odpowiedzi.

Materiały pomocnicze:

- Winkler M., Commichau A., *Sztuka prowadzenia wykładów i lekcji*, Kraków 2008.
- Peter Boghossian, James Lindsay, *How to Have Impossible Conversations: A Very Practical Guide*, 2019.
- Arthur Schopenhauer, *Erystyka*, przeł. J. Lorentowicz, Warszawa 1902.

Wskazówki metodyczne opisujące różne zastosowania multimedium:

- Zadaniem ucznia jest wychwycenie i zanotowanie z otaczającej go rzeczywistości medialnej przykład argumentu, który zawiera nieprawdziwą przesłankę.