

自然语言交流中的论证识别方法

潘琳琦

摘要: 论证识别是论证研究中关键的一环, 本文讨论的论证识别是重构论证的重要基础。本文主要从语用交际理论的角度出发, 通过阐述自然语言交流中论证识别的特征, 给出了识别论证的六个核心要素, 分别是: 识别参与者的问题解决意图、识别参与者是否意见不一致、识别参与者是否具有关联性、识别论证的建设性、识别听者的执行决策角色以及识别论证指示词。

关键词: 论证识别; 论证理论; 语用交际

中图分类号: B81

文献标识码: A

1 引言

自上世纪中叶以来, 随着论证理论中修辞维度的复兴, 学者们开始逐步关注论证实践中的自然语言论证。不管是新修辞学 ([8]), 还是语用论辩理论扩展模型中的典型论证模式 ([14, 17, 18]), 又或者是非形式逻辑的型式理论 ([16]), 它们都将自然语言交流中的语料内容视作研究的基础。如何从这些语料中识别论证, 这是值得我们深入研究的重要问题。

在论证实践中, 无论是媒体中的候选人辩论、法庭上的言语论辩、商务会议的商议, 还是课堂内的讨论、同龄人间的争议、夫妻间关于家庭事务的商讨, 我们对这些语料的研究都会牵涉到论证识别的问题。从认识论的角度来看, 参与者识别论辩有助于理解自身和其它群体的思维方式。从实用的角度出发, 由于作为修复机制的论证能够协助个体实现交流目标, 所以论证识别可以促进多方的交流效率。从教育的角度来看, 论证识别有利于提高个体的论辩水平, 更有效率地解决多方面临的意见不一致的问题。此外, 论证识别也有助于我们进行论证挖掘, 协助发现新的论证型式, 总结特定群体的论证规律。因此, 无论从哪个角度看, 如何识别论证都是值得探讨的重要课题。

下文中, 我们将从语用理论和交际理论的角度, 侧重于自然语言中的对话, 试图在多主体参与的论辩实践中探讨如何识别论证。

收稿日期: 2018-07-12

作者信息: 潘琳琦 中山大学逻辑与认知研究所、中山大学哲学系
paepo@163.com

基金项目: 教育部人文社会科学重点研究基地重大项目“广义论证理论研究”(16JJD720017)。

2 人际交流论证特征

值得一提的是,论证并不是作为一种言语的独立功能存在。S. Jacob 和 S. Jackson 指出,论证往往和言语的其它功能融合、互补、互为作用。比如,论证有时候会嵌在请求、抱怨、攻击和辩解等言语行为中。([7], 第 207 页)因此,我们不应该简单地抽取论证、试图将其提纯,而是应该识别论证,将论证相关语篇放在语境中,观察它如何与辅助论证的部分互为作用。由此我们可以推出,在日常交流中,论证一般伴随其他各种活动类型同时产生,极少作为一种活动类型独立出现。

我们先来看人际交流对话有哪些特征。从社会学和会话分析的角度, H. Sacks、E. A. Schegloff 和 G. Jefferson 指出,现实交流话语普遍具有局部自主性 (Local management)、参与者主导性 (Participant administration) 和交互涌现性 (Interactional emergence)。([5, 11]) 因此,说话者需要遵守自身所在文化社区的社会规则和群体规则,说话者在受到规则约束的同时具有一定的自主性,并且对话中参与的多方能够协同引导话语的走向。

参加人际交流对话者需要满足合作原则,而且成功的交流的必要条件是满足语境的主体关联。([3]) 在论证情境中,参与者抱有解决某个或某些问题的取向,试图与对方进行说理互动。¹ Ch. Perelman 和 L. Olbrechts-Tyteca 则指出,论证话语直接施行于听者的心智 (mind), 听者具有自主决策的能力。([8])

回到语用学的角度来看,论辩首先是一种交流,满足人际语用交流模型。在言语行为理论框架下,论辩行为也可被看作是社会生活语境中一种实践行为。从语用的角度,论辩参与者在对立(冲突)的动机驱使下,说出特定话语 $\{U_1, U_2 \dots\}$, 做出言语行为 $\{A_1, A_2, \dots\}$ 。当人际交流同时满足如下几点条件时(其中第 7 项为充分而非必要条件),则我们可以称此人际交流具备论辩功能:

1. 话语 U_i 具有明确主题 T_i 。主题 T_i 往往由意图 I_i 驱使,并由对立(冲突)的动机 M_i 诱发;
2. 说话者的动机是问题解决 (problem-solving) 导向的;
3. 说话者的意图 I_i 隶属于: 试图使他人改变/放弃/转换/调和立场、行为、所经历的情绪、对人际关系的定位、预测的向度;
4. 说者往往考虑到了听者(可能是虚拟的听者)的立场。这些立场可以是判断/情绪,听者的立场往往是与说者的立场不相容的;
5. 这段话 U_i 的内容是可进一步展开的;
6. 听者扮演着执行-决策的角色;²
7. 有时会有具体的语言标识 (indicator), 如“因为”、“既然”、“不行”、“首先

¹关于论证情境的问题导向,可以参考 [15], 第 499–502 页。

²具体阐述可见 [4] 和 [8]。

……然后”、“结果”等;

8. 这段话对应着说服 (persuading) 或使相信 (convincing) 的功能; 言语行为可能体现为如下方式: 建议、盘问、煽动、引导、含沙射影、激励、灌输某个观点、宣传、股东、全解、邀请、建议、压制、鼓动、布道等等。

下文中, 我们据此八条人际交流论证特征推出六项论证要素, 并指出如果某语篇满足下一节中前五项目要素 (在大多数情况下再辅以第六项目要素), 那么我们可对此语篇进行论证识别。

3 识别论证要素

3.1 识别参与者的问题解决意图

正如 C. Plantin 指出, 一段交流论证的参与者, 他们面对的是对同一个问题的不同的 (不相容的) 回答。³ 在针对这些问题的调和过程中, 参与者需要有解决问题的意图。换个角度说, 良好的论证需要围绕同样的主题进行。总之, 当对话的参与者们发现彼此之间存在意见不一致时, 解决问题的意图是双方展开论证的必要条件。本文在此将参与者解决问题意图的表现总结为如下两点特征:

(1) 首先, 参与者需要尊重对方。这一点首先体现在, 论辩双方均不得阻止对方提出立场或质疑其立场。也就是说, 如果对话中, 当一方制止另一方发表不同意见、或制止其对方意见提出质疑时, 那么此段对话不能够称之为论辩。除此之外, 如果对话双方身处不同的社会文化群体中, 那么一段好的论证的需要参与者能够尊重彼此的社会文化背景。

(2) 其次, 参与者需要愿意为自己的立场承担辩护责任。语用论辩术学派提出了论证的举证责任规则, 即在对方要求时, 提出立场的一方有义务为该立场作出辩护。同时它的结束规则也是辩护责任的体现, 即失败的立场辩护必然导致主张者收回其立场, 成功的立场辩护必然导致反对者收回其质疑。S. Jacob 也提出, 一个论证的参与者的需要承担举证责任和反驳责任。([6]) 首先参与者必须要对自己的立场给出足够强的支持, 其次当对方提出质疑时, 需要能给出足够的证据面对对方的质疑。如果无法成功使对方收回质疑, 那么参与者则无法保有自己的立场。

3.2 识别意见不一致

多方参与的交流有可能在制度中已经预设了双方立场不一致, 譬如下列制度场景: 法庭论辩、总统选举论辩、辩论赛等。这里意见的不一致性, 可能源于参

³转引自 [15], 第 499 页。

与者的利益分配的动机，可能源于对人际关系的不同定位，可能体现在对已发生事件的不同解释，也可能源于关于真假或伦理的议题讨论的动机等等。

另外一种情况是在交流过程中涌现出参与者的立场不一致。常见的是人际间的论辩，如夫妻之间的争吵、同事之间的意见协调、买卖双方的讨价还价等等。在这里需要指出的是，意见不一致不一定构成论辩。只有在双方均具有解决问题、调和矛盾的意愿，且双方均表露出自己的立场（无论是直接还是间接）并愿意为己方立场作辩护，当辩护失败愿意撤回己方立场时，才能称之为论辩。

论辩动态过程中，双方在争议空间（disagreement space）中逐渐明确自己的立场。双方也持有作为预设的信念集内的虚拟立场（virtual standpoint），此虚拟立场在双方都默认的情况下可以作为前提集来使用。如果要开始一段论证，则双方具有交锋责任，即当一方发现另一方的断言或预设不可接受时，有责任发起挑战提出质疑。

在对话中，意见不一致有时会具有明确的识别标志。最明确的标志是一些否定用词，如：不、不对、不是、我不赞同等。对方也可以直接提出相反的意见，或者表示迟疑。关键词如：但是、可是、不过等等。这种迟疑也可以是较长时间的沉默。（[19]）

反对或质疑的立场也可以通过一系列的挑战来达成，如下案例：⁴

病人：我不希望他们做任何事情干预我的生活，除了 [安全
医生： [你住在家里吗？
病人：是
医生：他们帮你支付账单吗？
病人：嗯
医生：那你怎么可能让他们不干预你的生活呢？

这段对话是一段心理咨询医生与年轻的患者之间的咨询谈话。在这段对话中，病人对医生告诉自己的诉求，即不希望家人干预自己的生活。医生通过问题使得病人发现，家人帮助自己支付账单已经是对自己生活的一种干预，在存在矛盾的情况下，病人的诉求是不能成立的。在这里，医生并没有直接给出自己的立场，而是通过问题使得立场提出者自己发现立场和背景的矛盾之处，从而明白自己的立场不能成立。

还有一种情况是证据与立场混合，且立场并未被直接表达。如下案例：

罗：实际上呢坦率地讲，我们早期最早期的那批产品，自如拿到的已经不是最早期的第一批了，我们最早期的那个产品呢，连这块铜箔都是没有的，这块铜箔，你看一下，没有这块铜箔的这个时候呢，静电从这儿

⁴转引自 [13]，第 86 页；原文出自 [1]。

打进去,也不会击断铜丝。首先这个就很滑稽了,因为你小时候哪怕看过几本少年爱科学,相信你们团队现在已经知道了。

这段语篇引自一段网络直播论辩。参与者是罗某与王某二者,另外还有许多现场观众和网络上观看论辩的不直接参与第三方。罗某是手机生产商,王某曾经对罗某所生产的手机进行评测并发布了评测视频。这段是罗某反驳王某,说王某在评测中所提到的手机容易被静电击穿铜丝的问题在现实中并不存在。

这段对话中,间接表达的立场是“即便没有铜箔,静电也不会击穿铜丝”。但是王视频中的立场是“样机结构显示在静电会击穿铜丝”。这段论证可以被重构如下,能看出在此段论证中被明确说出的均是前提,论证者的结论则需要听者自行补足。

前提:

即使没有铜箔,静电也不会击穿铜丝。

给自如用于测评的产品是有铜箔的。

有铜箔以后对铜丝的防护会更好。

结论:

有铜箔,静电也不会击穿铜丝。

王的评测中的观点“锤子手机的静电防护较差”是错误的。

除了上述几种情况外,意见不一致的情况还有很多。在不同的文化背景中,意见的冲突可能会有不同的展现方式。此处的列举为经验性列举,对于意见不一致的识别方法是开放性的,可以在不同的语境下采用不同的、适合语境的识别方法。

3.3 识别参与者的关联性

上文第3点要求参与者需要同理地关注对方的立场。这里的同理,指的是尽量对对方的立场进行准确的理解和反驳。在良好的人际沟通中,对方的话语保持关联性是对话进行的必要条件。另外,在辩论过程中,因为各方都需要对自己的立场进行辩护,所以参与者也需对对方的质疑和反驳进行恰如其分的理解,以便进行合适的回应。

在语言实践中,当参与者展现出较弱的关联性时,可能是由于参与者并无解决问题的意图所致。即当一个参与者没有解决问题的意图时,他常常做出非关联性的行为。有时我们可以通过识别参与者的关联性,来判断参与者是否具有解决问题的意图。如罗王论辩中:

- 1 罗：再给你个人生忠告
2 王：好
3 罗：就是，你如果被包养呢，就不要谈什么独立人格，真的很奇怪
4 王：罗老师我
5 罗：这两天搞得我都快抑郁了
6 王：罗老师我再强调一遍，OK，首先我认为在商业的股份结构上，
完全
7 罗：好了就这样吧
8 王：完全没有关系
9 罗：好吧（站起来）辛苦了
10 王：好吧

在 3 中，罗违背了立场原则，对王的攻击并没有与王之前提出的立场相关，也与对话开始的话题相去甚远。这段对话是为了解释罗企业所生产的手机并没有大的问题，但是罗在此用“被包养就无独立人格”类比，试图说明王的测评公司接受了手机厂商投资，所以王并不是独立第三方。在 4 中，王试图针对“并没有独立人格”的指控提出反驳，但是在 5 中被罗打断。在 6 中，王又试图重新进行反驳，但是又在 7 处被罗打断。由此可看出，罗也并没有遵守自由原则。

罗在 7 和 9 中对论辩的强行结束，并不符合结束规则，因为王并无收回自己的立场，也并无收回对罗立场的质疑。因此在这段摘录中，能看出罗在此处已没有解决问题的意图，同时做出了与对方立场具有弱关联性的举动。

3.4 识别论证的建设性

论证的可展开性我们也可称之为论证建设性（constructive）。为了使得论证过程具有建设性，一段论证需要尽量避免陷入循环或者人身攻击。对论证中循环的避免，可以通过延展责任和结束规则实现。如 S. Jacob 曾提出，论证者具有延展责任，即当对现有论证进行挑战、或重新推进已撤回的断言时，不能用已使用过的论证，需要使用新论证。（[6]）同时，语用论辩术的结束规则也指出，当辩护失败时主张者必须收回立场，若辩护成功则反对者收回质疑。（[12]）

3.5 识别听者的执行决策角色

Ch. Perelman 等人指出，一个成功的论证能促使听者执行并理解某个决策行为。（[8]，第 45 页）Plantin 也指出，修辞性的论证的受众是所有与会话内容相关的，并需要执行决策（decision-making）的人群的集合，论证行为正是试图对对方

的决策行为施加影响力的过程。([9])听者的执行决策不仅包括投票、做出某个断言等,还包含了情绪反应。正如 M. T. Cicero 对修辞性论证的阐述 (De Or., 178 XLII, 转引自 [9]):

对人们来说,他们通过仇恨、爱、诱惑、愤怒、悲伤、愉悦、希望、恐惧、幻觉或其他内心深处的情感……来解决问题。

结合第一条论证要素“参与者的问题解决意图”,论证过程对听者的影响体现在:听者对说者与自己不一致的立场进行理解,结合自己所处情境,通过论证结果做出决策执行。

3.6 识别论证指示词

我们可以通过话语中的用词进行识别隐含含义。类似的词包括“但是”、“不过”、“因此”、“那么”、“不”、“好的”等等。我们也可以根据自然语言连接词,如“首先”、“其次”、“最后”等等来进行论证内容的识别。我们甚至可以通过对话中的沉默,结合上下文来识别双方的冲突。⁵

需要注意的是,在不同的情境下,同样的词可能会具有不同的论证功能。以“但是”一词为例,它除了转折功能外,它还可能作用于展示未解决矛盾,如下例:([9])

A: 我们今天去哪里?

B: 有些人要去林子里,但是其他人想去沙滩。

可能是作为抗议:

罗:如果是这个话题的话,你先讲,我再讲。

王:对,啊,就是但是我刚才刚讲完就被你打断了吧,对吧。

也可以作为证据的展现线索:

罗:那你可以公布数字吗?

王:可以啊,但是现在这个手上我没有,所以我可以回头给你公布

并非所有的论证文本都有指示词可供参考,因此比起前面五条要素,本要素并不是论证交流语篇的必要条件。关于英文论证指示词的文献,亦可参考 [2, 10]。

⁵关于沉默的阐述可见 [19]。

4 结语

本文通过探讨人际交流论证特征,提出了通过识别参与者解决问题的意图、识别参与者是否意见不一致、识别参与者的关联性、论证的建设性、识别听者的执行决策角色和识别论证指示词这六条核心要素。在本文提出的识别论证要素的基础上,研究者能够进一步探讨论证型式、论证规则和论证结构。

随着研究对象所处的社会、文化情境的不同,根据研究者研究目标的不同,以常人方法论为基础,本文提出的这六条要素仍可以进行适度修正。从司法至广告,从选举论辩乃至日常对话,自然语言交流中各个领域的论证材料层出不穷。这些浩如烟海的材料都是研究者的宝库。而如何对这些内容进行提取研究,这始终是论证研究者面临的极具挑战的命题。

参考文献

- [1] S. Bleiberg and L. Churchill, 1975, "Notes on confrontation in conversation", *Journal of Psycholinguistic Research*, **4**(3): 273–278.
- [2] T. Govier, 1993, *A Practical Study of Argument*, Belmont, California: Wadsworth Publication.
- [3] H. P. Grice, 1975, "Logic and conversation", in H. P. Grice (ed.), *Studies in the Ways of Words*, pp. 22–40, MA: Harvard University Press.
- [4] J. B. Grize, 1990, *Logique et Langage*, Paris: Editions Ophrys.
- [5] S. Jackson, 2015, "Design thinking argumentation theory and practice", *Argumentation*, **29**(3): 243–263.
- [6] S. Jacobs, 2003, "Models of rational disagreement in argumentative dialogue", *Selected Papers from The International Pragmatics Association*, unpublished.
- [7] S. Jacobs and S. Jackson, 1982, "Conversational argument: A discourse analytic approach", in J. R. Cox and C. A. Willard (eds.), *Advances in Argumentation Theory and Research*, pp. 205–237, Carbondale and Edwardsville: Southern Illinois University Press.
- [8] C. Perelman and L. Olbrechts-Tyteca, 1968, *The New Rhetoric: A Treatise on Argumentation* (translated by John Wilkinson and Purcell Weaver), Notre dame: Notre Dame University Press.
- [9] C. Plantin, 2018, *Dictionary of Argumentation*, UK: Lightning Source.
- [10] A. Rocci, 2009, "Modalities as indicators in argumentative reconstruction", in F. H. van Eemeren and B. Garssen (eds.), *Pondering on Problems of Argumentation*, pp. 207–228, Dordrecht: Springer.
- [11] H. Sacks, E. A. Schegloff and G. Jefferson, 1974, "A simplest systematics for the organization of turn-taking for conversation", *Language*, **50**(4): 696–735.
- [12] F. H. van Eemeren, R. Grootendorst and F. S. Henkemans, 2002, *Argumentation: Analysis, Evaluation, Presentation*, Mahwah, NJ: Lawrence Erlbaum Associates.

- [13] F. van Eemeren, S. Jackson and S. Jacob, 2011, "Argumentation", in T. van Dijk (ed.), *Discourse Studies: A Multidisciplinary Introduction*, pp. 85–106, London: Sage Publications.
- [14] F. H. van Eemeren, 2010, *Strategic Maneuvering in Argumentative Discourse—Extending the Pragma-Dialectical Theory of Argumentation*, Amsterdam/Philadelphia: John Benjamins Publishing Company.
- [15] F. H. van Eemeren, B. Garssen, E. C. W. Krabbe, A. F. S. Henkemans, B. Verheij and J. H. M. Wagemans, 2014, *Handbook of Argumentation Theory*, Netherlands: Springer.
- [16] D. Walton, C. Reed and F. Macagno, 2008, *Argumentation Schemes: Introduction*, New York: Cambridge University Press.
- [17] 陈彦瑾, “析论证研究中语境及社会性因素的介入——从语用论辩术的理论视角看”, *逻辑学研究*, 2012年第4期, 第60–75页。
- [18] 弗兰斯·范·爱默伦(著), 谢耘(译), “从“批判性讨论”的理想模型到具体情境中的论证性会话——“语用论辩术”论证理论的逐步发展”, *逻辑学研究*, 2015年第2期, 第86–113页。
- [19] 朱谕, “论跨文化说理中的沉默——基于对中德大学生互助学习的会话分析”, *逻辑学研究*, 2016年第4期, 第137–151页。

(责任编辑: 赵伟)

Argumentation Identification in Interpersonal Communication

Linqi Pan

Abstract

Argumentation Identification is the key part of the research of argumentation theories. In this paper, argumentation identification is the important foundation of restructuring argumentation models. Started from the perspective of the theory of Interpersonal Communication, then through elaborating the importance of Argumentation Identification in the natural language communication, this paper put forward six factors of argumentation identification: (1) identifying whether participators have the intention to solve problems; (2) identifying whether participators' opinions are inconsistent; (3) identifying whether participators are of relevance; (4) identifying the constructivity of argumentation; (5) identifying the decision-making roles that auditors play; (6) identifying the indicators of argumentation.