

**UNIVERZA V LJUBLJANI
FAKULTETA ZA DRUŽBENE VEDE**

Jerneja Domajnko

Mentor: doc. Dr. Andrej Škerlep

DEBATNA ARGUMENTACIJA
Študij primera televizijske debatne oddaje za mlade

Diplomsko delo

Ljubljana, 2006

DEBATNA ARGUMENTACIJA

Študij primera televizijske debatne oddaje za mlade

Članek obravnava debato, kot se poučuje v debatnih klubih, z vidikov retorike in dialektike ter z vidika modernejšega teoretskega pristopa, ki je kombinacija omenjenih starodavnih ved. Gre za pragma-dialektiko, ki sta jo zasnovala Frans H. van Eemeren in Rob Grootendorst. Avtorica prav tako obravnava debato v okviru prepričevalnega diskurza, pri čemer je njena glavna teza, da debatni klubi in debatni turnirji vplivajo na posameznikovo sposobnost prepričevanja, predvsem na *logos*, ki je razumski del prepričevanja. Vrste argumentacije, oblike argumentov in metode sklepanja so še posebej izpostavljene, saj želi pokazati na povezanost teh teoretskih konstruktov z argumenti, ki jih uporabljajo slovenski debaterji in debaterke, preko analize argumentov v mladinskih oddajah *Tekma, debatna oddaja za mlade*, ki so zasnovane kot skrajšane oblike debatnega formata Karl Popper.

Ključne besede: debata, argumentacija, prepričevanje, (pragma-)dialektika, retorika

ARGUMENTATION IN DEBATING

Case study of a debating television program for youth

This paper deals with debate, as taught in debating clubs, from the perspective of rhetoric and dialectics as well as from the perspective of a modern theoretical approach, a combination of the aforementioned classical disciplines – pragma-dialectics that was founded by Frans H. van Eemeren and Rob Grootendorst. The author treats debating also in the context of persuasion discourse, where she argues that debating clubs and debating tournaments influence a person's persuasion ability, above all the *logos*, which is the rational part of persuasion. Argumentation types, argument forms and reasoning methods are emphasized, since the author would like to point out the connection between these theoretical constructs and arguments, which are used by Slovene debaters. She does this by analyzing arguments in debating television program for youth, named *Tekma, debatna oddaja za mlade*, which employs a shortened version of the Karl Popper debating format.

Key words: debate, argumentation, persuasion, (pragma-)dialectics, rhetoric

KAZALO:

1. UVOD.....	5
2. SODOBNE TEORIJE PREPRIČEVANJA.....	7
2.1 <i>Opredelitev prepričevanja</i>	8
2.2 <i>Funkcije prepričevanja</i>	10
2.3 <i>Dejavniki uspešnega prepričevanja</i>	10
2.4 <i>Sredstva prepričevanja</i>	13
3. RETORIKA IN DISKURZIVNO PREPRIČEVANJE	14
4. ETOS, PATOS, LOGOS	21
4.1 <i>Etos</i>	21
4.2 <i>Patos</i>	24
4.3 <i>Logos</i>	27
4.3.1 Argument	28
4.3.2 Vrste argumentov in sklepanj	33
4.3.3 Toulminov model argumentacije	38
5. DIALEKTIKA.....	41
5.1 <i>Pragma-dialektika</i>	44
6. DEBATA KOT DIALEKTIKA	47
6.1 <i>Debatni klubi in debatni turnirji</i>	50
6.2 <i>Debatni format Karl Popper</i>	51
6.3 <i>Sojenje in sodniki na debatnih turnirjih</i>	54
6.4 <i>Oblike argumentacije v debati</i>	55
6.5 <i>Vloga tekmovalne debate v vsakdanjem življenju</i>	57
7. ARGUMENTACIJA V ODDAJI »TEKMA, DEBATNA ODDAJA ZA MLADE«	61
7.1 <i>Metodologija in vzorec</i>	62
7.2 <i>Indikatorji in hipoteze</i>	62
7.3 <i>Preverjanje hipotez</i>	68
8. ZAKLJUČEK.....	74
9. VIRI IN LITERATURA.....	77
10. PRILOGE	81
<i>Priloga A: Prepisi govorov v oddajah Tekma</i>	
<i>Priloga B: Kodirni list</i>	

1. UVOD

Govorništvo. Nekoč je bilo tako zelo cenjeno, s časom pa se je njegova vrednost vse bolj izgubljala. Ponovno se začne uveljavljati pomen retorike in sredstev prepričevanja v 20. stoletju s prvimi oblikami propagande. Danes poznamo več načinov izobraževanja za prepričljive nastope. Enega izmed teh načinov sem vzela pod drobnogled tudi v mojem diplomskem delu, in sicer debatne klube, ki so pričeli delovati po slovenskih srednjih šolah v šolskem letu 1996/1997.

Debatnih klubov ne vidim samo kot obliko izobraževanja za prepričljive nastope, ampak predvsem kot institucijo, ki preko tekmovanj (debatnih turnirjev) aktivira dijake in dijakinje¹ h kritičnemu mišljenju in jih vzpodbuja k argumentiranemu zagovarjanju lastnih stališč. Vse prepogosto se namreč dogaja, da se ljudje prepiramo, trmasto vztrajamo pri svojem in ne razumemo, zakaj drugi ne sprejmejo naših stališč, namesto da bi razložili, zakaj tako mislimo in s tem omogočili, da nas drugi vsaj razumejo, če ne celo sprejmejo naš pogled na svet.

Tako se debaterji v debatnih klubih učijo strpnega prepričevanja v obliki dialoga, s tem pa tudi argumentiranega zastopanja stališč. Debatni strani (zagovorniška in nasprotniška stran) se izmenično trudita prepričati sodnika v natančno odmerjenem času posameznega govora, zato lahko trdim, da je debata oblika dialoga, ki je visoko formalizirana in strukturirana, kar debatne klube približa (pragma-)dialektiki, kjer so udeleženci dialoga zavezani medsebojnim pravilom prepričevanja.

V diplomski nalogi želim ugotoviti, kakšen je vpliv debatnih klubov na posameznikovo sposobnost prepričevanja in argumentiranja. Glavna teza je, da debaterji med sredstvi prepričevanja najpogosteje uporabljajo logos, pri čemer uporabljajo predvsem neformalne oblike argumentiranja. Sodniki morajo med sabo primerjati argumentacijski logiki obeh debatnih strani, kar potrjuje trditev, da je logos v debati najpomembnejši. Za propozicije, o katerih diskutirajo debaterji, ne obstajajo absolutni dokazi (če bi, ne bi mogli debatirati o njih), zato lahko o argumentih, ki jih postavljajo, govorimo kot o sklepanju iz verjetnosti, ki pa ne zahteva strogih logičnih pravil. Tako je za debato skoraj nujna neformalna logika.

¹ V nadaljevanju diplomske naloge bom zaradi večje jasnosti za vse osebe uporabljala samo moško obliko, ki je v slovenskem jeziku obravnavana kot nevtralna. Torej, če pišem o dijakih, vključujem v ta pojem hkrati tudi dijakinje.

Diplomsko nalogo začnem s poglavjem o sodobnih teorijah prepričevanja, kjer so vključeni različni vidiki proučevanja prepričevanja, funkcije, modeli in sredstva prepričevanja. Opisani so tudi dejavniki, ki vplivajo na uspešnost prepričevanja in s tem na spremembo v obnašanju in mišljenju ljudi.

Že v antiki so priznavali pomen prepričevanja, zato so ga poučevali v šolah retorike. Nekateri so menili, da ima večji vpliv na ljudi apeliranje na njihova čustva, drugi spet, da je razum tisti, ki bo spreminjal mnenja ljudi. Prav tako so se že takrat zavedali, da ima lahko velik vpliv na občinstvo značaj govorca. Tako v tretjem poglavju diplomske naloge na kratko obnovim zgodovino retorike in s tem opišem osnove, iz katerih se je razvilo poučevanje debate v debatnih klubih.

Sredstva prepričevanja, ki so jih poudarjali retoriki, podrobneje razdelam v četrtem poglavju diplomske naloge. Ker v debatnih klubih poudarjajo pomen argumentov pred ostalimi sredstvi prepričevanja, se tudi sama osredotočam predvsem na logos in natančneje razdelam vrste argumentov in sklepanj. Posebej opišem tudi Toulminov model argumentacije, ki ima osnove v neformalni logiki in je po mnenju mnogih strokovnjakov verjetno najbolj dodelana oblika argumentacije, kar jih poznamo.

Peto poglavje je namenjeno institucionalizirani obliki izmenjave nasprotujočih si mnenj – dialektiki. Dialektična metoda je sklepanje na osnovi verjetnosti, kar jo uvršča v neformalno logiko, saj ne zahteva strogih oblik dokazovanja, kot je to običajno za formalno logiko. Iz te starodavne discipline se je razvila pragma-dialektika, ki povezuje področji dialektike (dialog) in retorike (osredotočanje na občinstvo).

Zadnje poglavje teoretičnega dela diplomske naloge pa je poglavje o formalni debati, ki je skupek vseh prejšnjih poglavjih, saj delo debatnih klubov (turnirji, sojenje, debatni format Karl Popper, oblike argumentacije) in vloga debate v vsakdanjem življenju temeljita na retoriki, prepričevanju in (pragma-)dialektiki.

Na koncu naloge analiziram več mladinskih oddaj *Tekma, debatna oddaja za mlade*², da bi preverila moja predvidevanja na praktičnih primerih. Čeprav te oddaje niso popolnoma enake debatnim turnirjem, so njihov najboljši dostopni približek, saj so shranjene na spletnih straneh RTV Slovenija, debatni turnirji pa, z izjemo nekaterih finalnih debat, sploh niso posneti.

² Prepisi analiziranih oddaj, ki so v prilogah, so dobesedni, kar pomeni, da je vse zapisano dobesedno tako, kot so govorili debaterji. Na več mestih v prepisih se zgodi, da stavek nima smisla ali da so zapisane besede, ki na tistem mestu niso potrebne. To je zato, ker so jih na takšen način uporabili debaterji.

2. SODOBNE TEORIJE PREPRIČEVANJA

Na vseh področjih javnega ali privatnega življenja se ljudje trudijo najti rešitve za probleme vsakdanjega življenja s pomočjo razprave (van Rees, 2003: 465). Nekoga lahko prepričujemo, da bi raje kot na sprehod šli v kino, lahko se pogovarjamo, katera knjiga je boljša, najstniki se s starši pregovarjajo, do kdaj lahko zvečer ostanejo zunaj. Gre za neformalne elemente debate, ki niso strukturirani, so pa predstavljene nasprotujoče si ideje, na podlagi katerih naj bi na koncu prišli do neke odločitve (Skrut, 2004: 4). Zato igra pri debati prepričevanje veliko vlogo.

V nalogi me zanima, kaj naredi prepričevanje učinkovito, oz. s čim najlažje prepričamo druge, da sprejmejo naša stališča in na njihovi podlagi spremenijo tudi svoje vedenje. Še posebej me zanima prepričevanje v okviru debatnih klubov. Čeprav ne moremo enačiti obeh oblik prepričevanja, pa menim, da je debatno prepričevanje osnova za učinkovito prepričevanje v vsakdanjem življenju, saj uči strukturirano argumentirati stališča, kar pomaga pri argumentiranju v različnih vsakdanjih situacijah. Glavna teza diplomske naloge je, da debaterji med sredstvi prepričevanja najpogosteje uporabljajo logos, in sicer uporabljajo predvsem neformalne oblike argumentiranja.

Do tega predvidevanja pridem zaradi argumentacijske logike, ki je v debati za sodnika najbolj prepričljiva. Sodnik sicer ne sme ocenjevati na podlagi svojega znanja, saj je naloga nasprotnikov, da pokažejo na šibke točke v argumentaciji druge strani. Še vedno pa ja pomembno, da vsak debater razumsko utemelji svoje trditve, saj je v takem primeru naloga nasprotnikov veliko težja (Driscoll in Zompetti, 2005: 60-62). Podobno je v prej omenjenih situacijah – lažje bomo druge prepričali, da bi raje šli na sprehod kot v kino, če bomo to trditev razumsko podprli oz. razložili, zakaj je to tako pomembno, kot da bi vplivali na njihova čustva z izsiljevalnim jokom (čeprav tudi čustva niso zanemarljiv dejavnik prepričevanja). Pri tem je zelo pomemben dejavnik tudi predhodno mnenje o osebi, ki prepričuje – njen etos.

Prav tako v prepričevanju ne moremo slediti strogim logičnim pravilom, saj bi takšna argumentacija v običajni situaciji ali v debati izzvenela nenavadno in ne bi dosegla zaželenega učinka, zato je v debatni argumentaciji pomembnejša neformalna logika. Poleg tega je debata mogoča samo z argumenti iz verjetnosti, kar je spet domena neformalne logike.

2.1 *Opredelitev prepričevanja*

Prepričevanje so preučevali na več različnih načinov. Tako lahko govorimo o različnih vidikih proučevanja prepričevanja: prenosni vidik³, interakcijski vidik⁴, behavioristični vidik⁵ in transakcijski vidik⁶. Vsak izmed teh vidikov poudarja različne dele prepričevanja in gleda na prepričevanje iz svojega zornega kota (Littlejohn in Jabusch, 1987: 3).

Prenosni vidik poudarja pošiljanje in sprejemanje sporočil in sledi linearnemu modelu komuniciranja: oddajnik → sporočilo → prejemnik. Ker gre za enosmerni tok informacij, vidi prepričevanje kot manipulacijo z osebo, ki naj bi bila prepričevana. Prenosni vidik se ukvarja z učenjem ljudi, kako oblikovati in poslati prepričevalna sporočila. Gre za to, kaj in kako povedati, da bi bili prepričevalci učinkoviti. Primarna pomanjkljivost tega vidika je, da je manipulativen in usmerjen v predpisovanje (Littlejohn in Jabusch, 1987: 3).

Behavioristični vidik poudarja učinke komuniciranja na obnašanje, ki ga razumejo kot odgovor na različne stimulanse – sporočila. Z drugimi besedami, behavioristični pristop preučuje vpliv sporočil na ljudi. Vendar pa ima tudi pomanjkljivost, saj ne razloži, kaj ljudje delajo v trenutku, ko se pojavi prepričevanje (Littlejohn in Jabusch, 1987: 4).

Tretji vidik proučevanja prepričevanja je interakcijski vidik, ki vidi komuniciranje kot dogodek, znotraj katerega posamezniki po vrsti odgovarjajo drug drugemu. Odziv ene osebe vpliva na odziv druge, ki spet vpliva na tretjo osebo. Odzive vidi kot vzajemne in medosebne (Littlejohn in Jabusch, 1987: 4).

Verjetno najbolj dovršen vidik, ki se ukvarja s prepričevanjem, je transakcijski vidik. Osredotoča se na deljen pomen⁷ in usklajeno dejanje⁸. Ta vidik je osnovan na predpostavki, da ljudje delajo kaj več, kot samo odgovarjajo na sporočila – aktivno ustvarjajo pomene in usklajujejo svoja dejanja tako, da ustvarjajo, izmenjujejo in vplivajo na sporočila. V pravi transakciji ni dovolj, da prejemaš in odgovarjaš na sporočila; vsaka stran mora aktivno sodelovati. Obe strani tako dajeta kot tudi prejemata, v zameno pa ustvarjata nekaj novega; z dajanjem in s prejemanjem se ustvarja transakcija (Littlejohn in Jabusch, 1987: 5-6).

³ Z izrazom prenosni vidik prevajam angleški izraz *transmissional perspective*.

⁴ Z izrazom interakcijski vidik prevajam angleški izraz *interactional perspective*.

⁵ Z izrazom behavioristični vidik prevajam angleški izraz *behavioristic perspective*.

⁶ Z izrazom transakcijski vidik prevajam angleški izraz *transactional perspective*.

⁷ Z izrazom deljen pomen prevajam angleški izraz *shared meaning*.

⁸ Z izrazom usklajeno dejanje prevajam angleški izraz *coordinated action*.

Tako je prepričevanje rezultat deljenih pomenov in usklajenih dejanj, ki so odvisni od aktivne participacije vseh udeležениh. Lahko rečemo, da gre za sestavljen proces, saj ga aktivno ustvarjajo udeleženci skozi simbolično interakcijo enega z drugim. Potrebna je uporaba simbolov v družbenem procesu ustvarjanja pomenov in usklajevanja dejanj. Čeprav ljudje včasih pasivno reagirajo na informacije, Littlejohn in Jabusch vseeno trdita, da večji del pomembnega komuniciranja v družbi obsega aktiven angažma. (Littlejohn in Jabusch, 1987: 5-6)

Glede na vidik preučevanja, so prepričevanje različno definirali. Prenosni vidik je proizvedel definicije, ki so poudarjale prenos ali enosmerno akcijo; behavioristični vidik poudarja učinke; definicije interakcijskega vidika pa poudarjajo vzajemnost. Kakorkoli je poudarek pri različnih definicijah drugačen, pa obstajajo značilnosti prepričevanja, ki jih po mnenju Littlejohna in Jabuscha vsebuje večina definicij (Littlejohn in Jabusch, 1987: 6-8):

1. Prepričevanje se kaže v spremembi obnašanja ali kognitivnega sistema enega ali več udeležencev, oziroma v učinku na obnašanje ali kognitivne sisteme. Posledice, ki so ali trajne ali začasne, so lahko: novo obnašanje, preoblikovan odnos, spremenjena vrednota ...
2. Prepričevanje obsega izbiro. Izbira je tista značilnost, ki loči prepričevanje od prisiljevanja, pri čemer je pomembno poudariti, da ne gre za resnično izbiro temveč za percepcijo, da ima posameznik izbiro.
3. Prepričevalno komuniciranje je proces. Pri komuniciranju gre za poskus delitve pomenov in usklajevanja dejanj s transakcijo sporočil in je medosebno. Brez komuniciranja se vpliv uveljavi s fizično močjo.

Tem trem značilnostim sta Littlejohn in Jabusch dodala še četrto – namen in postavila naslednjo definicijo prepričevanja: »**Prepričevanje je komuniciranje, v katerem dva ali več posameznikov delujejo skupaj z namenom, da dosežejo spremembo** (Littlejohn in Jabusch, 1987: 8).« Podobno definicijo prepričevanja podaja tudi Mirjana Ule, ki pravi, da je »/p/repričevanje /.../ namerno govorno dejanje, s katerim skuša komunikator vplivati na prepričanja, stališča ali dejanja poslušalcev (Ule, 2004: 126).« Gre za spreminjanje stališč pod vplivom argumentacije, ki temelji na izbiri argumentov (Ule, 2004: 128-129). Isabella Poggi pa: »Prepričevanje je način vplivanja na ljudi, v katerem je sporočanje prepričanj drugim ljudem namenjeno vplivanju na njih (Poggi, 2005: 298).«

Če na kratko povzamem, so bistveni elementi prepričevanja, kot jih prikazujejo različne definicije: (1) komunikacijska situacija, (2) namen vplivati na druge, (3) možnost izbire (kot

nasprotje prisiljevanju) in (4) sprememba (stališč, prepričanj, vedenja) kot posledica prepričevanja.

2.2 Funkcije prepričevanja

S tem, ko prepričevanje vzpostavlja, ohranja in spreminja pravila, tudi regulira družbene interakcije, kar je po mnenju avtorjev knjige *Persuasive Transactions* primarna funkcija prepričevanja. Z vplivanjem na pravila prepričevanje vzpostavlja nove vzorce interakcije ali spreminja stare, kot je na primer preusmerjena pozornost na drugačne medijske vsebine. Kot drugo funkcijo prepričevanja omenjata avtorja nadziranje konflikta, saj ljudje, ki so v interakciji, vplivajo na definicijo problema drugih, ustvarjajo željo, da bi drugi razumeli njihovo stališče, razpravljajo o rešitvah problema in so odprti za spremembe, če je to potrebno. Prepričevanje je tudi kanal za spremembe v družbi. Iz te trditve avtorja izpeljeta tretjo funkcijo prepričevanja – razširjanje informacij, idej, mnenj in inovacij (Littlejohn in Jabusch, 1987: 12-14).

2.3 Dejavniki uspešnega prepričevanja

Vplivanje v definiciji prepričevanja Isabelle Poggi pomeni vpliv prepričevalca na prepričevano osebo, da oblikuje nove cilje, oz. spremeni prejšnje, in sicer s prepričevanjem, da ima ta cilj visoko vrednost. Prepričevalec to stori tako, da poveže svoje cilje s cilji tistega, ki ga prepričuje, z istočasnim vključevanjem emocionalnih, racionalnih in kontekstualnih dejavnikov v proces prepričevanja. Kot ključni element prepričevanja pa izpostavlja prepričanja, saj je edini način, da spremenimo cilje in obnašanje ljudi predhodna sprememba njihovih prepričanj (Poggi, 2005: 298).

Dejavnike, ki jih omenja Poggi kot pomoč v procesu prepričevanja, identificirata tudi Littlejohn in Jabusch in jih poimenujeta kot dimenzije prepričevalne kompetence:

- (1) kognitivno razumevanje,
- (2) sposobnost medosebnega čustvovanja⁹ in
- (3) komunikacijske veščine.

⁹ Z izrazom sposobnost medosebnega čustvovanja sem prevedla angleški izraz *interpersonal sensitivity*.

Kognitivno razumevanje je nekaj podobnega kot racionalni dejavnik, ki ga omenja I. Poggi, in zahteva poznavanje komunikacijskega procesa. Torej, razumevanje, kako in zakaj se sprememba pojavi, poznavanje vpliva različnih dejavnikov (osebnih, družbenih, kulturnih in situacijskih), ki vplivajo na ljudi ... Sposobnost medosebnega čustvovanja bi lahko bil emocionalni dejavnik. Pomeni, da se mora prepričevalec zavedati potreb in občutkov drugih kot tudi svojih potreb in občutkov. Torej, da zna preceniti, v katerem trenutku je poslušalec najbolj voljan sprejemati določene informacije ter katere so najbolj primerne strategije glede na osebne družbene, kulturne in fizične okoliščine. Lahko rečemo, da senzitivnost vključuje pozornost na povratne informacije, medosebno skrb in samozavedanje. H komunikacijskim veščinam oz. h kontekstualnemu dejavniku pa spada spretno podajanje idej, pri čemer se upošteva spretnost manipuliranja s telesom in glasom (z neverbalnimi znaki komuniciranja) (Littlejohn in Jabusch, 1987: 19).

Littlejohn in Jabusch sta se lotila prepričevanja z vidika kompetenc, ki so potrebne za uspešnost prepričevanja; McGuire pa s svojim dvofaktorskim modelom spreminjanja vedenja pod vplivom prepričevanja vidi uspešnost prepričevanja v samem procesu prepričevanja. Osnovna ideja modela je, da mora vsak posameznik, pri katerem želimo spremeniti vedenje, preiti pet stopenj prepričevanja: pozornost, razumevanje vsebine sporočila, sprejemanje argumentov in spreminjanje stališč, trdnost spremenjenih stališč in vedenje, ki ustreza spremenjenemu stališču. Prepričevanje je uspešno samo, če upoštevamo, da nastopi vsaka naslednja stopnja šele po uspešno izpolnjeni predhodni. Poglavitna dela tega procesa – in hkrati osnovna dejavnika prepričevanja po McGuireu – sta recepcija sporočila in učinek sporočila na spreminjanje stališč (Ule, 2004: 140-142).

Tako mora prepričevalec prej preučiti osebo/skupino oseb, da bo vedel, kako vzbuditi pozornost, in da bo sporočilo kar se da jasno za prepričevance. V takem primeru bo ta oseba/skupina oseb sprejemala argumente, ki jih prepričevanec podaja, in posledično tudi spreminjala stališča. S časom se ta stališča zasedrajo v posamezniku in vplivajo na njegovo vedenje, kar pa tudi pomeni, da je prepričevalec dosegel svoj namen – ustvaril ali spremenil prepričanje drugega. Z drugimi besedami: »...prepričevalno komuniciranje /.../ se pojavi v situacijah, ko ljudje želijo vplivati na osebne odločitve, /.../ prepričanje pa je sprememba, ki je rezultat tega procesa ... (Littlejohn in Jabusch, 1987: 8)«

Fishbein in Ajzen pa sta se spreminjanja vedenja lotila nekoliko drugače. Osnovni dejavnik, ki povzroči spreminjanje vedenja ali stališč, je človekova namera. Ta je odvisna od posameznikovih (1) stališč in (2) norm, ki jih upošteva. Pri tem je treba upoštevati relativni pomen norm in stališč za posameznika. Dejavnika, ki vplivata na stališča, sta: (1.1)

pričakovanje rezultata (če posameznik pričakuje pozitiven rezultat, je večja verjetnost, da bo spreminjal stališče in s tem vedenje) in (1.2) vrednost rezultata (bolj kot je pomemben pričakovani rezultat za posameznika, večja je verjetnost za sprejemanje stališča in spreminjanje vedenja). Dejavnika, ki vplivata na preoblikovanje norm, pa sta (2.1) normativne vrednote podrejanja in (2.2) pripravljenost za podrejanje oz. potrebe ustreči drugim. Lahko govorimo tudi o socialnem pritisku, ki temelji na normah. Ostali dejavniki – demografski dejavniki, osebnostne lastnosti, druga stališča ... – pa se vključujejo posredno (Ule, 2004: 142-144).

Socialni pritisk pa hitro lahko postane nasilje, saj se ljudje v vsaki komunikacijski situaciji trudimo vplivati na druge in tako skušamo izvajati našo moč¹⁰ nad njimi. Ni pa že vsako izvajanje moči tudi prisilna oblika spreminjanja stališč in vedenja. Obstaja pet oblik moči, od katerih samo dve negativno vplivata na etos govorca ali govorke – to sta prisilna in legitimna oblika moči. Potrebno ju je previdno uporabljati, saj občinstvo hitro zavrne govorca, ki izvaja ti dve obliki moči. Pogosta posledica pa je izguba moči strokovnjaka in moči napotka, ki sta na dolgi rok najučinkovitejši obliki moči za izvajanje vpliva¹¹ (McCroskey, 1997: 102-104). Tako je zelo težko zarisati mejo med prepričevanjem in prisilnim spreminjanjem stališč, s čimer se strinja tudi M. Ule. Gre za manipuliranje z drugimi, kjer sta lahko prisotna tako prepričevanje kot (prikrito) nasilje (Ule, 2004: 128).

Tako moramo ločevati nasilne in manipulativne oblike spreminjanja stališč, prepričanj in vedenja od prepričevanja. Gre za različne oblike pranja možgan, socialne pritiske in propagando, ki pa ne vsebujejo motiviranja nekoga skozi komunikacijo in spreminjanja stališč pod vplivom argumentacije, kar sta značilnosti prepričevanja. Spremembe pod normativnim vplivom so bolj površne in prisilne kot pa spremembe pod informacijskim vplivom, torej je prepričevanje dolgoročno gledano uspešnejše od prisiljevanja (Ule, 2004: 128). Tudi zgodovinske izkušnje kažejo, da so se ljudje prilagajali povečanim pritiskom institucij, ideologije in oblasti le na zunaj (Ule, 2004: 145).

Da pa prepričevalec doseže svoj namen (prepričati nekoga), mora s pomočjo dimenzij prepričevalne kompetence upoštevati stopnje prepričevalnega procesa po McGuireu. Upoštevati mora tudi to, da je prepričevanje proces, ki je dvosmeren in vključuje tako

¹⁰ Moč je sposobnost vplivanja na ljudi, da naredijo ali verjamejo nekaj, kar brez vpliva ne bi naredili ali verjeli. (McCroskey, 1997: 102)

¹¹ Izmed omenjenih oblik moči – prisilna, legitimna, moč strokovnjaka in moč napotka – obstaja še moč nagrade, ki pa ima zelo majhen vpliv (pozitiven ali negativen) na etos. (McCroskey, 1997: 103)

prepričevalca kot prepričevano osebo z njenim odzivom. Poleg tega pa tudi samo sporočilo in stališča oz. vedenja ter interakcija med vsemi temi elementi komunikacijskega procesa (s komunikatorjem in prejemnikom vred) niso zanemarljivi dejavniki v prepričevanju (Ule, 2004: 138, 129).

Littlejohn in Jabusch pa dodajata, da so za izboljšanje sposobnosti prepričevanja potrebno poznavanje teorije (dimenzije prepričevalne kompetence), vaja in analiza, ki je aplikacija teoretičnega poznavanja na vajo. Analiza se kaže v izboljšanju prepričevalne prakse, v modificirani teoriji ali celo v obojem (Littlejohn in Jabusch, 1987: 20-21). Lahko trdim, da z analizo do podrobnosti razdelamo pozitivne in negativne strani določene prepričevalne situacije s pomočjo teoretičnega znanja.

2.4 Sredstva prepričevanja

Aristotel v svoji prvi knjigi definira retoriko kot »sposobnost odkriti, katera sredstva prepričevanja so primerna v določeni situaciji«, med katerimi kot primarna navaja *etos*, *patos* in *logos*. *Etos* je narava vira, *patos* so emocije občinstva, *logos* pa je narava sporočila, ki ga predstavi vir občinstvu (McCroskey, 1997: 7).

Perelman imenuje omenjena sredstva prepričevanja »komponente učinkovitosti pri pregovarjanju (Perelman, 1999: 98).« Huber in Snider pa jih poimenujeta kot konstitutivne elemente prepričevanja, katerim dodata še četrtega – stil. Hkrati pa poudarjata, da za končni rezultat govora ni zadosti kombinacija omenjenih konstitutivnih elementov prepričevanja, ampak mora vsak govorec upoštevati tudi spremembe, ki jih vpelje občinstvo s svojim razpoloženjem oz. odnosom in ustvarjanjem klime (Huber in Snider, 2006: 177-178).

3. RETORIKA IN DISKURZIVNO PREPRIČEVANJE

Ideja prepričevalnega diskurza je že zelo stara. Kako daleč segajo njegovi začetki, ni natančno znano, so pa povezani s prvimi šolami govorništva, ki so učile prepričljivih nastopov in učinkovitih govorcev. Tako je tudi današnje proučevanje retorike usmerjeno samo na tista dela, ki so ostala – torej, iz časov, ko še ni bilo pisave; ne moremo pa vedeti, če sploh in kakšna je bila retorika (Grabnar, 1991: 11). Tudi z debato je tako, da ne moremo natančno reči, kdaj in kje se je izoblikovala v takšne oblike, kot jih poznamo danes. Ker pa so današnji debatni klubi neke vrste izobraževalne institucije na področju govorništva, jim lahko iščemo vzporednice že med starodavnimi retoriki.

Od prvega poznanega eseja s področja retorike je minilo že veliko časa, in ker je prišlo v tem času do velikih sprememb, bi za prikazovanje celotnega razvoja retorike potrebovala veliko več prostora, kot ga imam na voljo. Poleg tega tudi ni namen moje diplomske naloge ukvarjanje z različnimi misleci in retoriki, temveč s tistim delom njihovih prizadevanj, ki so osnova za današnje razumevanje retorike in s tem tudi dela debate, kot se ta poučuje v debatnih klubih. Zato se mi zdi pomembno, da vsaj v grobem orišem zgodovino retorike in retoričnega komuniciranja.

Prvi (najdeni) esej je vseboval priporočila za učinkovito govorjenje in je bil napisan približno 3000 let pred našim štetjem. Zapisan je bil na pergamentu, naslovljen pa na Kagemnija, najstarejšega sina faraona Hunija. Tudi najstarejša knjiga, povezana z retoriko, ima podobno vsebino kot esej – razprava o učinkovitem komuniciranju – in je prav tako namenjena faraonovemu sinu, le izvorno leto je nekoliko kasnejše (okrog 2675 pred našim štetjem). Čeprav ta pisanja niso imela večjega vpliva na kasnejša retorična dela, pa so pomembna, da retoriki (ali vsaj delu retorike) priznamo 5000-letni obstoj (McCroskey, 1997: 4-5).

Že v Homerjevih in Heziodovih delih lahko opazimo dele informacij v zvezi s komuniciranjem, retoriko in dialektiko, toda kot prva retorična dela se običajno štejejo dela s Sicilije, iz Sirakuze, ko se je tam vzpostavil demokratični režim (McCroskey, 1997: 5). Nekateri strokovnjaki omenjajo Empedokla kot izumitelja retorike (Crowley, 1994: 347). Ustanovil je prvo šolo govorništva, vendar pa je od njegovih del ohranjeno le eno, pa še to samo delno. Tudi prvi učbenik sodobnega govorništva, ki ga je napisal Empedoklov učenec, Koraks, je izgubljen, vendar pa je znano, da je retoriko definiral kot večščino prepričevanja, kar velja še danes. Po njegovem mnenju je bilo treba z razlogi verjetnosti razveljaviti resnico,

kar se še danes uveljavlja na sodišču (Grabnar, 1991: 13-15). Ljudje s Sirakuze so na sodiščih želeli dobiti nazaj lastnino, ki jim je bila odvzeta v prejšnjem (tiranskem) režimu, Koraksova »umetnost retorike« pa jim je bila v pomoč, da dokažejo svoje trditve na sodišču (McCroskey, 1997: 5). Gre za teoretično podlago za »institucionaliziran prepir« oziroma »dialektično metodo« in vedo o prepiru – eristiko (Grabnar, 1991: 16).

McCroskey trdi nekoliko drugače, saj naj bi bila avtorja prvega priročnika za javno nastopanje dva: Koraks in njegov učenec Tisias (McCroskey, 1997: 5). Kennedy celo trdi, da je zelo verjetno, da sta Koraks in Tisias ena in ista oseba (Kennedy, 1994: 11). Kakorkoli že, priročnik naj bi vseboval dva dela, ki sta pomembna za kasnejši razvoj retorike. Prvi del je enak temu, kar trdi Grabnar, saj gre za teorijo o tem, kako iz verjetnosti razviti argument – približno stoletje kasneje je to podrobneje razvil Aristotel. Drugi del pa naj bi bil prvi koncept urejanja sporočil, ki predvideva tridelno sestavo sporočila z uvodom, jedrom in zaključkom (McCroskey, 1997: 5). S tem se Grabnar ne strinja, saj navaja štiridelno sestavo Koraksove strukture sodnega govora: uvod, razlaga stvari, dokazovanje in rekapitulacija s koncem (Grabnar, 1991: 14). Tudi Corbett in Connors (1999: 490) navajata nekoliko drugačne elemente Koraksovega sodnega govora: uvod (*proem*), opisovanje dejstev (*narration*) ter zagovorniški in nasprotovalni argumenti. Sama menim, da se različne interpretacije Koraksove strukture govora ne razlikujejo bistveno, saj lahko rečemo, da sta razlaga stvari oz. opisovanje dejstev in dokazovanje oz. argumenti jedro govora, torej lahko govorimo o tridelni strukturi govora: uvod, jedro in zaključek.

V petem stoletju pred našim štetjem so v Atenah potujoči učitelji – sofisti – med drugim učili tudi veščine retorike. Danes se pojem sofistom pogosto nanaša na goljufivo sklepanje, saj je bila sofistčna šola dobičkonosna in je v profesijo pritegnila tudi brezvestneže, ki so s časom pokvarili ugled sofistov (McCroskey, 1997: 5). Tudi Grabnar trdi, da imajo besede »sofistika«, »sofizem« in »sofisti« negativen prizvok, saj označujejo navidezno modrost ali navidezno resnico, ki pa je le prevara (Grabnar, 1991: 20). Vendar pa niso bili vsi sofisti taki. Na primer, Protagoro, ki je bil eden prvih in najpomembnejših sofistov, imenujejo očeta debate. Bil je prepričan, da obstajata dve strani vsakega predloga in da morajo biti govorniki sposobni zagovarjati katerokoli stran – kar je še danes osnova za učenje argumentacije, debate in prava (McCroskey, 1997: 5-6). Tudi po mnenju Grabnarja naj bi Protagora trdil, da za vsako stvar obstaja dvoje stališč, ki si nasprotujeta. Naj bi bil prvi, ki je prirejal javne tekme in svoje učence učil govoriti na različne načine in zastopati različna stališča, poleg tega pa je organiziral javne politične debate (Grabnar, 1991: 17). Naslednja pomembna Protagorova

prispevka k retorični vedi pa sta uvedba puhlic¹² in ustanovitev našega sistema slovnice – razporeditev in razlikovanje delov govora, slovnični časi in glagolski način (McCroskey, 1997: 5-6).

Protagorov sodobnik je bil Gorgias. Priznavajo ga kot enega prvih retorikov, ki je doumel pomembnost vzbujanja emocij za prepričevanje (Corbett in Connors, 1999: 490). Pri prepričevanju mu ni bila pomembna etika, saj je bilo vsako sredstvo primerno za prepričevanje. Poleg tega je dajal velik poudarek stilu, posebej govornim figuram, kot sta antiteza in paralelizem (McCroskey, 1997: 6). Tudi on je učil sestavljanja govorov za kakršnokoli stališče, pri tem pa ni bila pomembna moralna stran vprašanja. Tako kot mnogi sofisti je menil, da za govornika ni pomembna resničnost podatkov, saj sta bolj pomembni njegovi besedna spretnost in prepričevalna moč. Po njegovem mnenju je bil cilj retorike vedno vladanje nad drugimi (Grabnar, 1991: 18, 22). Pri tem igra veliko vlogo jezik, ki ustvarja in spreminja mnenja, iz katerih črpamo znanje (Bizzel in Herzberg, 1990: 38-39).

V nasprotju z Gorgiasom pa je bil Izokrat – mož etike – ki je bil v grškem obdobju verjetno eden najvplivnejših sofistov. Gorgiasov umetni in pretirani stil je preoblikoval v primerno sredstvo za govorno in pisno komuniciranje. Imel je plemenite ideje in brezhibne standarde intelektualne integritete, česar je učil v svoji šoli govorništva tudi svoje učence – biti dobra oseba (McCroskey, 1997: 6). Po njegovem mnenju je bil za umetnost govorjenja potreben tudi logos – razum in ne samo domiselnost in besedna iznajdljivost. Ker absolutna resnica ne obstaja, je vse le prepričanje in prepričevanje, ki temelji na načelih moralnosti. Torej, govornik mora biti dober človek oz. človek dobrega slovesa in njegove besede bodo imele večjo prepričevalno moč (Grabnar, 1991: 18-19). Prav tako je poudarjal vrednost *sophrosyne*, kar bi se lahko prevajalo kot hladnokrvnost oz. oblast nad samim seboj (Corbett in Connors, 1999: 492). Za izobraževanje na področju retorike morajo imeti učenci po njegovem mnenju prirojene sposobnosti, ki se dajo izboljšati z učenjem in z vajo (Kennedy, 1994: 45). Čeprav ni bil dober govorec, imel je šibek glas in tremo, ima njegova šola retorike še danes velik vpliv na poučevanje govorništva (Bizzell in Herzberg, 1990: 43).

Platon je kritiziral retoriko tistega časa, saj je bila po njegovem mnenju samo oblika laskanja (McCroskey, 1997: 6). Z laskanjem govornik ustvarja le vero in prepričanje, ne pa prave vednosti, z namenom doseči svoj cilj (Grabnar, 1991: 23). Po njegovem mnenju

¹² Z izrazom puhlice sem prevedla angleški izraz *commonplaces*. Gre za dele govorov, ki so oblikovani na tak način, da se ne nanašajo na nobeno določeno priložnost, ampak se jih da uporabiti vsakič, ko mora oseba govoriti v javnosti. (McCroskey, 1997: 6)

retorikom ni mar za transcendentalno resnico, kakršno iščejo filozofi, saj je njihov namen zavajanje občinstva s pomočjo laskanja (Corbett in Connors, 1999: 492). Za govorce je bolj pomembno, da poznajo resnico, še predno začnejo govoriti, in ločijo resnično znanje od mnenj (Crowley, 1994: 349). Tako je Platon gledal na retoriko bolj analitično, objektivno in dialektično (Bizzell in Herzberg, 1990: 56). V tem smislu je zaničeval eristiko oz. prepir in jo je nadomestil s spisi v obliki dialogov, v katerih nastopa Sokrat v pogovorih z najbolj znanimi filozofi svojega časa. Beseda dialog je imela skoraj enak pomen kot beseda dialektika, saj sta obe označevali razgovor in izbiro – razgovor, ki naj bi omogočal pravo izbiro med različnimi in nasprotujočimi mnenji, da se pride do resnice. Pri tem igra zelo veliko vlogo logos oz. modrost, ki je veliko pomembnejša od zgovornosti (Grabnar, 1991: 23-26).

Mnogi domnevajo, da je Aristotelova Retorika odgovor na Platonove kritike, vendar nihče ne ve, če je to res. Se pa večina poznavalcev retorike strinja, da je Aristotel največji teoretik retoričnega komuniciranja vseh časov, njegova Retorika pa najvplivnejše delo na področju retorike. Napisana je bila približno 330 let pred našim štetjem in je sestavljena iz treh knjig – knjiga o govorniku, knjiga o občinstvu in knjiga o govoru (McCroskey, 1997: 7). Sestavljena je iz zapiskov, ki jih je pripravljala za predavanja, knjiga in njena poglavja pa so zelo verjetno delo nekoga drugega (Bizzell in Herzberg, 1990: 145). Gre za delo raziskovalne narave, ki je v nasprotju s Platonovimi idejami o idealni retoriki z moralnimi in etičnimi cilji, saj raziskuje dejstva o retoriki. Aristotel meni, da se vsi ljudje trudimo svoje misli čim bolj podpreti in se braniti pred obtožbami, za kar sicer ni potrebno učenje posebne veščine, je pa mogoče. In o tej veščini govori v svoji knjigi (Grabnar, 1991: 27).

Prva knjiga govori o razlikovanju med retoričnim in dialektičnim komuniciranjem, pri katerem gre za proces preiskovanja¹³. Aristotel v tej knjigi razmišlja o naravi retorične misli, posebej o konceptu invencije. Glavno vodilo k iznajdbi argumenta za prepričevanje je, po njegovem mnenju, uporaba *topoi*, dokaznega postopka. Istočasno tudi graja svoje sodobnike, ker v svojih teorijah o retoriki razmišljajo o nepomembnih stvareh, namesto da bi se osredotočili na dokaze, predvsem na argumente iz verjetnosti¹⁴ (McCroskey, 1997: 7). Poudarja, da obstajajo trije načini dokazovanja – sklicevanje na razum (*logos*), sklicevanje na čustva (*patos*) in sklicevanje na etiko (*etos*) (Corbett in Connors, 1999: 493). Gre za umetniška sredstva prepričevanja, medtem ko med neumetniška sredstva prepričevanja

¹³ Z izrazom proces preiskovanja prevajam angleški izraz *process of inquiry*.

¹⁴ Z izrazom argumenti iz verjetnosti prevajam angleški izraz *arguments from probabilities*.

spadajo oblike dokazov (pričevanja, pogodbe), ki jih govorec sicer uporablja, vendar ne izumi (Kennedy, 1994: 57-58).

Kot že rečeno, se druga knjiga Aristotelove Retorike ukvarja z naravo občinstva. Osredotoča se predvsem na to, kako vzbuditi emocije občinstva s sporočilom, ki ga podaja govorec. Pri tem, kako bodo poslušalci sprejeli sporočilo, Aristotel upošteva dejavnika kot sta njihova premožnost in starost. Čeprav je večina knjige posvečena patosu, se delno ukvarja tudi s *topoi* in s tem, kako lahko dokazne postopke uporabimo za proizvajanje argumentov (McCroskey, 1997: 7). Tako čustveni faktor deluje vzporedno z logičnim, razumskim procesom (Grabnar, 1991: 29).

Poudarek Knjige III pa je na govoru in načinu njegovega predstavljanja občinstvu. Gre za razpravo o stilu govora, čeprav ga obravnava na nekoliko drugačen način kot sofist. Bolj kot razpravljanje o potrebnih lastnostih za stil, kar so delali sofist, Aristotel izpostavlja jasnost. Spodobnost in živost sta prav tako zaželeni za dober stil govora (McCroskey, 1997: 8). Poleg načina nastopanja je pomemben tudi videz – telesno obnašanje in oblačenje (Grabnar, 1991: 29). Ukvarja se tudi z dispozicijo. Meni, da sta v govoru potrebna samo dva dela (trditev¹⁵ in dokaz), čeprav je nekaj govora tudi o sredstvih razvijanja vseh treh delov, ki jih ponavadi najdemo v sporočilu: uvod, jedro in zaključek (McCroskey, 1997: 8).

Čeprav je pisal o dobrem stilu, pa je bil njegov primarni interes usmerjen k argumentom, s čimer je želel nevtralizirati slabo mnenje, ki so ga imeli njegovi sodobniki o retoriki, saj je pokazal, da niso nujno besede glavno zanimanje govorca temveč vsebina. Osnova prepričevanja je verjetnost, resnica pa je tista, v katero verjame poslušalstvo, in ne preverljiva resnica, ki je domena znanosti ali logike – univerzalne resnice se pogosto niti ne da odkriti ali preveriti (Corbett in Connors, 1999: 493). Zato je namen retorike sporočiti znanstvene ugotovitve laičnemu občinstvu, tako da govorec gradi na predvidevanjih, ki jih ima občinstvo, to pa samo pride do enakih zaključkov, do katerih so prišli znanstveniki (Bizzell in Herzberg, 1990: 144-145). Prvi v zgodovini je razvil idejo formalne logike (skupaj s teorijo silogizma), ki ostaja osnova filozofskih študij (Kennedy, 1994: 52).

Vse omenjene značilnosti retorike, ki so se začele razvijati že okoli 3000 let pred našim štetjem, so osnova dobrega, predvsem pa učinkovitega govora tudi danes. Bojana Skrt dodaja, da se poleg začetkov retorike tudi zgodovina debate začenja že v antičnih Atenah, saj se nobena odločitev ni sprejela brez predhodne javne razprave. V Indiji so debato uporabljali bodisi za razpravljanje o religioznih kontroverznih temah bodisi za zabavo, zaradi užitka ob

¹⁵ Z izrazom trditev prevajam angleški izraz *the statement of the point*.

razpravljanju o različnih temah. Tako so indijski kralji sponzorirali velika debatna tekmovanja in nudili nagrade za zmagovalce. Stara Kitajska pozna malo drugačno debatno tradicijo, saj so se taoistični in konfucijski učenci urili v t. i. 'čistem govoru'. Šlo je za tekmovanja, na katerih so pred publiko razpravljali o duhovnih in filozofskih temah. Pogosto so ta tekmovanja trajala noč in dan. Debate so potekale tudi med religioznimi Židi o vsebini njihove svete knjige Tore. V srednjeveški Evropi 12. stoletja je bila debata bistvena za poučevanje na univerzah. Tako so v Oxfordu imeli predmet debata in argumentacija, ki je bil obvezen za vse študente. Moderen tip parlamentarne debate in model vladanja preko razpravljanja se je razvil v 14. stoletju v britanskem parlamentu in se kasneje razširil na vse angleške kolonije. (Skrt, 2004: 4-5)

Poučevanje moderne retorike temelji na retoriki antičnega časa, s poudarkom na uporabi sporov za doseganje rešitev (Crowley, 1994: 3). Ali kot trdi Kennedy: »Študij klasičnih retorikov se v dvajsetem stoletju nadaljuje zaradi njihovih prispevkov k teoriji diskurza ... (Kennedy, 2001: 321).« Tako so klasični retoriki osnova retorikom modernega časa in s tem so tudi podlaga za razvoj debate. Med njimi naj izpostavim Mikhaila Bakhtina, ki poudarja pomen dialoga za jezik. Dialog je po njegovem mnenju model za razumevanje ideologije, psihologije, lingvistike in literature, saj ustvarja pomene (Bizzell in Herzberg, 1990: 924). Chaim Perelman je proučeval prepričevanje in *logos*, pri čemer je poudarjal razliko med neformalnim sklepanjem in formalno logiko, ki je uporabna v zaprtih formalnih sistemih, na primer v matematiki. Po njegovem mnenju je namen argumenta doseči privrženost občinstva in ne dokazati resničnost predlogov, zaradi česar ima sklepanje v praksi bolj neformalno obliko (*ibid.*, 1066-1067). Toulmin pa vzpostavi jasen in fleksibilen model strukture argumenta, s katerim hoče dokazati, da ima večina argumentov bolj kompleksno strukturo kot Aristotelov silogizem (*ibid.*, 1104)

Če strnem in zelo oklestim že tako skrajšane ugotovitve o retoriki, ugotavljam, sta Empedokel in Koraks prva »šolana« govorca, ki sta retoriko postavila v kontekst prepričevanja in s tem vzpostavila tudi začetke dialektike ter opozorila na pomembnost tridelne strukture govora z uvodom, jedrom in zaključkom. Protagora je oče debate, saj je poudaril, da ima vsaka stvar dve plati. Gorgias je v prepričevanju poudarjal vzbujanje emocij, Izokrat pa razuma. S Platonom se malo bolj razvije ideja dialektike oz. razumskega dialoga, ki vključuje izbiro. Kot zadnji, čeprav še zdaleč ne najmanj pomemben, prej nasprotno, pa je Aristotel, ki je združil tako emocije kot razum, poudaril pomembnost razumnega utemeljevanja, dodelal Koraksovo idejo o izpeljevanju argumenta iz verjetnosti in poudaril pomembnost govorcevega etosa za prepričevanje. Čustva, etos in razum oz. prepričevanje

samo so za njega osnova retorike (Grabnar, 1991: 27). V 20. stoletju Bakhtin usmeri pozornost na dialog, s katerim se ustvarjajo pomeni, Perelman se osredotoča na pomen neformalne logike za prepričevanje, to pa Toulmin nadgradi s svojim modelom argumentacije. Vsi omenjeni (in še marsikdo drug) so prispevali k današnjemu razumevanju retorike, še bolj pa so pomembni za razumevanje debate na debatnih turnirjih, saj so postavili temelje elementom prepričevanja in argumentiranja.

4. ETOS, PATOS, LOGOS

Čeprav sem sredstva prepričevanja v grobem že opisala, jih želim razdelati natančneje v poglavju, ki sledi. Gre za elemente, s katerimi so se ukvarjali že v antični Grčiji, in ki so ostali pomemben del preučevanja retorike in prepričevanja vse do danes. Zato se jim dober govorec ne more izogniti, če želi doseči spremembe pri občinstvu. Pri tem lahko uporabi samo eno izmed sredstev, lahko pa vsa tri (Corbett in Connors, 1999: 32).

Podobno je v debati, saj je vsak udeleženec debate govorec, ki skuša prepričati sodnika v to, kar zagovarja, sodnik pa ga ne sme ocenjevati na podlagi lastnih prepričanj, temveč na podlagi podanih argumentov (Driscoll in Zompetti, 2005: 60). Zato trdim, da je v debati najpomembnejše sredstvo prepričevanja logos, ki sem ga uvrstila na konec tega poglavja in mu tudi namenila največ prostora.

4.1 *Etos*

»Etos je odnos prejemnika do vira komuniciranja v določenem času (McCroskey, 1997: 87).« Podobno trdita tudi Huber in Snider, ki pravita, da etos izhaja iz govorcevega vpliva (Huber in Snider, 2006: 177). Torej, ne gre za nekaj, kar ima vir oz. govorec, temveč je etos nekaj, kar ima prejemnik oz. poslušalec v sebi in na nek način projicira na govorca, na kar vplivajo kredibilnost vira, njegov ugled, osebnost ... M. Ule pa pravi, da je etos vpliv komunikatorja kot osebnosti (Ule, 2004: 130). Govornik s tem, kar pove, gradi svojo podobo, svoj etos (Perelman, 1999: 98). Se relativno hitro spreminja, saj je včasih dovolj že neka malenkost, ki ga drastično spremeni (McCroskey, 1997: 87-89). Slob trdi, da je v retorični teoriji ugled pomemben, hkrati pa ga hitro poškoduje slaba argumentacija, zato za (etos) govorca ni priporočena uporaba zavajajočih strategij (Slob, 2002: 189).

Etos lahko razdelimo glede na fazo komuniciranja. Začetni etos¹⁶ je etos vira še preden ta začne govoriti. Gre za predhodne vtise prejemnika o govorniku ali govorki. Izpeljani etos¹⁷ se izoblikuje, ko vir govori – vključuje vtis sporočila, učinek okoliščin, znotraj katerih poteka

¹⁶ Z izrazom začetni etos prevajam angleški izraz *initial ethos*.

¹⁷ Z izrazom izpeljani etos prevajam angleški izraz *derived ethos*.

komuniciranje in način podajanja idej (stil) govorca. Končni etos¹⁸ pa je rezultat začetnega in izpeljanega etosa in se pojavi, ko se komunikacijsko dejanje konča (McCroskey, 1997: 87-89). Po mojem mnenju je ravno končni etos določene komunikacijske situacije tisti, ki vpliva na začetni etos istega vira v naslednji situaciji.

Hkrati pa se strinjam tudi s Sniderjem, ko pravi, da je prvi vtis zelo pomemben¹⁹ (Snider: 67). To pa zato, ker vse kasnejše predstave o človeku sproti prilagajamo prvi predstavi o njem, zato da ohranimo usklajeno predstavo o tej osebi (Ule, 2004: 77). Torej, če je prvi vtis pozitiven, bomo vse kasnejše dražljaje prilagajali temu vtisu in ohranjali že ustvarjeno pozitivno podobo govorca oz. njegov etos.

Etos ima več dimenzij. Aristotel je opredelil tri: inteligenca, značaj in dobra volja. Nekaj tisočletij kasneje so pri preučevanju kredibilnosti vira trije psihologi, C. I. Hovland, I. L. Janus in H. H. Kelley, identificirali dimenzije malo drugače – govorec mora izražati strokovnost, mora biti zaupanja vreden, pomemben je tudi njegov namen nasproti prejemniku. Kasnejše raziskave so pokazale, da sta dobra volja in namen govorca povezana z dimenzijo značaja, vendar pa se tako Aristotel kot tudi omenjeni trije psihologi strinjajo, da občinstvo ocenjuje vir glede na govorcevo znanje o predmetu diskurza, njegovo resnicoljubnost oz. odkritost in naravnost k ugodju občinstva. Druga raziskava je kot dimenzije etosa prikazala kompetenco in vrednost zaupanja, kar sovpada z že omenjenimi dimenzijami (inteligenca in značaj ter strokovnost in vrednost zaupanja); tretja identificirana dimenzija pa je dinamizem, ki se nanaša na aktivnost oz. živahnost vira. Spet druge raziskave so med dimenzije, ki merijo etos, dodale umirjenost, neprisiljenost in ekstrovertiranost govorca, ki je podobna prej omenjenemu dinamizmu (McCroskey, 1997: 89-91).

Tudi Snider je mnenja, da občinstvo raje posluša dinamične govorce in jim bolj verjame. To pomeni, da je bolj prepričljiv tisti, ki govori z neko energijo in entuziazmom, daje govoru raznolikost in kaže predanost temu, o čemer govori. Dejavniki, ki ustvarjajo dinamizem, pa so: variacije, poudarjanje najpomembnejših točk govora in nenarejenost, kar govorec ali govorka doseže s spreminjanjem glasnosti, intonacije in hitrosti glasu, z uporabo gest, obrazne mimike in s premikanjem med govorom. Gre za uporabo neverbalnih oblik komuniciranja, ki so hkrati tudi domena stila. Dober način podajanja idej naredi trdive prepričljivejše in verjetnejše. Torej, z dobrim stilom povečamo verodostojnost (etos) (Snider:

¹⁸ Z izrazom končni etos prevajam angleški izraz *terminal ethos*

¹⁹ Dober prvi vtis dosežemo z izražanjem samozavesti, s prijaznostjo in zrelostjo, z verodostojnostjo ter s primernim obnašanjem in oblačenjem (Snider: 67).

65-66). In sicer, neverbalna sporočila so večinoma spontana in nezavedno poslana, zato jih dojemamo kot bolj verodostojna od verbalnih in jim bolj zaupamo, kar se še posebej vidi v situacijah, ko govorimo eno, neverbalna sporočila pa temu nasprotujejo (Ule, 2005: 194-196). Če vse to upoštevamo, je neverbalna govorica zelo pomemben element pri ustvarjanju etosa komunikatorja.

Med pomembne značilnosti dobrega komunikatorja spada že omenjena verodostojnost. Je lastnost komunikatorja, ki mu jo podeljujejo prejemniki sporočil in temelji na resnicoljubnosti komunikatorja, dobri informiranosti in zanesljivosti njegovih virov informacij. Gre za kombinacijo dejanskih lastnosti posameznika in interpretacije njegovega vedenja in sporočanja v javnosti, ki dajejo občutek, da govorec podaja argumente, ki temeljijo na resnici, oz. so pošteni. Bolj kot je komuniciranje strokovno, večji vpliv bo imela verodostojnost komunikatorja. Tudi zanesljivost govorca poveča njegovo verodostojnost (Ule, 2004: 129-130).

Če povzamem: najpomembnejše dimenzije, ki opredeljujejo etos vira, so: (1) kompetenca govorca ali govorce oz. njegovo poznavanje teme, (2) verodostojnost vira – vir, kateremu zaupamo ter (3) ekstrovertiranost – značajska lastnost osebe, ki po mojem mnenju pozitivno vpliva na zaznavanje govorca kot verodostojen in kompetenten vir, saj ekstrovertirana oseba deluje neprisiljeno in z neverbalno govorico pokaže, da je samozavestna, kompetentna in nima ničesar skrivati. Torej, ekstrovertiranost poudarja oz., v primeru neskladnosti verbalnih in neverbalnih sporočil, zavrača strokovnost, kompetentnost in verodostojnost komunikatorja. Na tem mestu bi lahko dodala še nekaj značilnosti dobrega komunikatorja, kot jih vidi M. Ule in se v večini primerov izražajo z neverbalnimi sporočili: dober občutek za problem, dober moralni značaj, izražanje naklonjenosti, nepristranskost v prikazovanju problema, ... ter privlačnost²⁰ in socialna moč komunikatorja (Ule, 2004: 129-132).

V primeru, ko smo soočeni z dvema viroma, za katera verjamemo, da sta enako kompetentna, bo prepričljivejši tisti, za katerega menimo, da bolj verjetno govori resnico. Ko primerjamo prepričljivost dveh virov, katerih značaja v osnovi zaznavamo kot enaka oz. enakovredna, bomo prej verjeli tistemu, za katerega verjamemo, da je kompetentnejši. Če pa je po našem mnenju nek vir bolj kompetenten, vendar dvomljivega značaja, drugi pa dobrega značaja in manj kompetenten, je težko predvidevati, kdo nas bo bolj prepričal (McCroskey, 1997: 91).

²⁰ Več o privlačnosti kot dejavniku prepričevanja je mogoče najti v knjigi Mirjane Ule *Socialna psihologija*.

Corbett in Connors pa trdita nekoliko drugače. Po njunem mnenju tudi najbolj pametna oseba ne bo prepričljiva, če občinstvo ne sprejme pozitivno govorničevega značaja (Corbett in Connors, 1999: 72). Tudi Perelman poudarja odločilni vpliv osebnosti govornika skupaj z njegovo funkcijo ali vlogo na to, kako bo poslušalstvo sprejelo besede komunikatorja, predvsem kadar ne gre za dejstva, ampak za mnenja in vrednostne sodbe (Perelman, 1999: 98).

Verjetno je etos najbolj pomemben na začetku komuniciranja. Tudi v primeru, ko je občinstvo pasivno in manj vpleteno v problematiko, bo bolj sledilo prepričevalni moči komunikatorja in manj lastnim stališčem²¹. Vendar pa ni zmeraj vse odvisno od etosa govornika. V primeru, ko je občinstvo močno zainteresirano za témo – je visoko vpleteno, sta pomembnejši sama vsebina in utemeljenost stališč kot pa komunikator in to, koliko mu lahko zaupajo. Prav tako smo dovzetnejši za vsebino, ko se vsebina sporočila in vtis, ki smo si ga ustvarili o govorniku, ločita. Ta pojav se imenuje »učinek spečega« (Ule, 2004: 130).

Aristotelovo mišljenje, da je izmed teh treh primarnih sredstev prepričevanja najvplivnejše sredstvo etos, se skozi obdobje 2400 let ni bistveno spremenilo. Rezultati mnogih študij so celo dokazovali moč etosa (McCroskey, 1997: 87). Vendar pa poudarja, da navkljub rezultatom raziskav, ki kažejo velik vpliv etosa na hipne spremembe, gledano dolgoročno, naj ne bi imel večjega učinka (*ibid.*: 101). Torej, trenutni vpliv etosa je velik, dolgoročni učinek pa ne tako zelo – še posebej v primeru visoko zainteresiranega in strokovnega občinstva.

Beseda etika, ki izhaja iz besede etos, pomeni moralne sodbe. Gre za odgovornost in dolžnost govornika, da išče uporabne in dobro informirane rešitve. Pri tem ni tako pomembno iskanje resnice, kot je pomembnejše, da govornik ne popači dejstev namerno in jih ne zlorablja za svoje slabe namene. Tak primer prepričljivega govornika, ki si je v tistem času ustvaril dobro ime med mnogimi in je hkrati napeljeval k neetičnim in zelo škodljivim idejam, bi lahko bil Hitler (Crowley, 1994: 10-11).

4.2 *Patos*

Patos imenujemo tudi psihološki element prepričevanja, saj gre za uporabo psiholoških ali emocionalnih dejavnikov za vpliv na druge. Tako mora govornik vedeti, kako pridobiti in

²¹ Lažje, čeprav kratkotrajnejše, je prepričevanje na temelju stališč, ki niso središčna oz. temeljna za posameznika. (Ule, 2004: 139)

ohraniti pozornost občinstva – s pomočjo elementov dramatike in audiovizualnih efektov, prebuditi mora željo po osnovnih potrebah občinstva, se sklicevati na njihov predmet osovraženosti, na njihove predsodke ali na simbole identifikacije, uporabljati mora emocionalno nabite besede; če je občinstvo sovražno do govornikovih idej, mora pozornost preusmeriti na tisto naravnost občinstva, ki ne nasprotuje njegovim idejam (Huber in Snider, 2006: 177-184). Pri tem je pomembno, da apeliramo na čustva posredno, tako da opišemo objekt, ki vzbudi želena čustva. Prav tako ne smemo občinstvu sporočiti svoje namere, da bomo apelirali na njihova čustva (Corbett in Connors, 1999: 78).

Pri patosu igra veliko vlogo neverbalno komuniciranje. Prvi razlog pomembnosti neverbalnega komuniciranja je v 'preverjanju' resničnosti verbalnih sporočil, saj so neverbalna sporočila veliko bolj verodostojna kot verbalna. Drugi razlog pa je velik pomen neverbalnega komuniciranja za čustveno izražanje (Ule, 2005: 194-195). Podobno trdi tudi Gilbert, saj po njegovem mnenju čustvena sporočila povejo, kako močno je nekdo predan oz. vpleten v to, o čemer govori in posledično tudi, če gre verjeti komunikatorjevim verbalnim sporočilom (Gilbert, 2001: 241-242). Neverbalna sporočila so bila primarno sredstvo za prenos čustvenih izrazov (Ule, 2005: 244). Vloga čustev pa je ključna tudi za razumevanje stališča kot tudi za rešitev ali dogovor v sporu (Gilbert, 2001: 239).

Pomemben del patosa je lahko tudi racionalizacija. Čeprav jo zelo težko razločimo od sklepanja – tako pri racionalizaciji kot tudi pri sklepanju navajamo razloge – pa vseeno obstaja razlika. Pri racionalizaciji se razlogi, ki jih navaja govorec, nanašajo na zadovoljitev potreb občinstva. Pri samem sklepanju pa ni nujno, da se ozira na občinstvo, njihove potrebe ali želje (Huber in Snider, 2006: 184). Zato se mora komunikator zavedati potreb in občutkov občinstva, kar opredeljuje tudi dimenzija prepričevalne kompetence – sposobnost medosebnega čustvovanja (Littlejohn in Jabusch, 1987: 19).

Sklicevanje na čustva je potrebno skozi ves govor, saj se mora po mnenju Huberja in Sniderja vsak argument prilagoditi temu prizivu, celo temeljit naj bi na njem. Prav tako je sklicevanje na čustva osnova zaključka. Morda je patos še pomembnejši v zaključku, ki je »pravi vrhunec govora«, ko naj bi se govorec s sklicevanjem na čustva osebno povezal z občinstvom. Nasprotno pa velja za začetek govora, ko se odsvetuje sklicevanje na čustva, saj se téma še ni razvila. Drugi spet že v uvodu govora razvijejo emocionalno podlago za argument oz. govor, če ocenjujejo, da bo to pritegnilo in ohranilo pozornost občinstva (Huber in Snider, 2006: 186-187). Torej, patos je zaradi zbujanja in ohranjanja pozornosti pomemben

del prepričevalnega procesa, saj je zbujanje pozornosti prva stopnja McGuireovega modela spreminjanja vedenja pod vplivom prepričevanja²².

Hitchcock trdi, da strankarska debata sicer vsebuje določene značilnosti racionalnosti, vendar pa je veliko močnejši vpliv neracionalnih (ali celo iracionalnih) elementov (Hitchcock, 2002: 298). Intelktualno prepričanje pogosto ni dovolj, da vzpodbudi ljudi k dejanjem (Corbett in Connors, 1999: 84). Zato verjamem, da množice bolj sledijo čustvom, ki jih vzbudi komunikator, kot razumu. To je tudi dokaj pogost pojav v politični kampanji. Tudi Šuster trdi, da »... ima v debatah velikokrat retorična prepričljivost in sklicevanje na čustva in občutja poslušalstva in rabsodnikov večjo težo od logične moči argumentov (Šuster, 1998: 61).« Enako Grabnar, ki poudarja, da je apeliranje na čustva veliko učinkovitejše pri množicah, ki praviloma poslušajo eno plat zgodbe, kot pa pri manjših skupinah, kjer gre za soočanje različnih mnenj (Grabnar, 1991: 149-150).

Po drugi strani pa Mirjana Ule (2005: 250) omenja, da so že pri Aristotelu čustva pripadala domeni pasivnosti, kar je pomenilo, da je človek podvržen čustvom, da je njihov objekt. Sama menim, da v prepričevanju ni najbolj priporočljivo biti objekt čustev. S tem ko čustveno ne obvladamo situacije, lahko škodimo logičnemu delu govora; posledica pa je lahko tudi izguba kredibilnosti, ugleda ... – torej, zmanjšan etos.

Verjetno moje mišljenje izvira iz dejstva, da pripadam zahodni kulturi, ta pa vrednoti patos kot nekaj negativnega ali vsaj manjvrednega od racionalnega delovanja. V zahodni kulturi je poudarek na racionalnosti, ki je čim bolj osvobodjena čustev (Ule, 2005: 250). Tudi Corbett in Connors se s tem strinjata, saj naj bi ljudje le s težavo priznali, da so jih k dejanjem napeljala čustva. Ljudje smo racionalna bitja, zato imamo občutek sramu, če nas v dejanja vodijo strasti (Corbett in Connors, 1999: 77). Tako bi lahko rekla, da so za prepričevanje najbolj pomembni argumenti, kar lahko potrdim tudi s Slobovo trditvijo, da na splošno občinstva ne prepričajo argumenti, za katere menijo, da niso razumski (Slob, 2002: 189). Se pravi, komunikator bo največ dosegel z razumsko podprtimi trditvami.

Menim, da ravno zaradi etosa govorca v kombinaciji s patosom poslušalstvo, še posebej pasivnejše poslušalstvo, meni, da so trditve razumske. Na primer, komunikatorju verjamejo, ker je izobražen, ker uporablja tērmine (kar je vpliv etosa) ..., ali preprosto zato, ker lepo govori in jih pritegne s čustveno nabitimi zgodbami, ki potrdijo resničnost njegovih trditev (vpliv patosa). Zato si upam trditi, da sta patos in oblikovanje etosa med seboj zelo povezana, oz. s patosom lahko pripomoremo k etosu in pozitivni podobi govorca. Prav tako lahko

²² Več o tem modelu je napisano v poglavju *Koncept in modeli prepričevanja* moje diplomske naloge.

opazimo povezavo med načinom ubesedovanja in patosom, saj je po mnenju Perelmana za patos pomembna uporaba retoričnih postopkov – torej stila, da vzbuja strasti pri občinstvu (Perelman, 1999: 98).

4.3 Logos

Logos se pogosto imenuje logični element prepričevanja, saj uporabljamo logiko, da vplivamo na druge (Huber in Snider, 2006: 177). Podobno omenja logos Perelman: gre za sklicevanje na razum s pomočjo argumentiranja (Perelman, 1999: 98). Logos označujejo tudi izrazi, kot so: neformalno sklepanje, kritično mišljenje ali logika, ki jo včasih imenujejo celo znanost o zakonih misli. Kot najbolj splošno zbirko visoko abstraktnih orodij misli pa jo pogosto umeščajo v poddisciplino filozofije – formalno logiko (Bickenbach in Davies, 1997: 1). Logika je po mnenju Sloba veda o razlikovanju med dobrimi in slabimi argumenti in je kot taka normativna disciplina (Slob, 2002: 179).

Marko Uršič in Olga Markič logiko v širšem pomenu opredelita kot »...znanost o oblikah racionalnega jezika in obenem splošna metoda racionalnega spoznanja. (Uršič in Markič, 2003: 1)« Vendar pa je za mojo diplomsko nalogo in debato nasploh zanimivejša njuna opredelitev logike v ožjem pomenu. Gre za znanost o načelih medsebojnega izpeljevanja stavkov oz. stavčnih form ali krajše: gre za teorijo sklepanja (Uršič in Markič, 2003: 1). **Sklepanje** je navajanje premis, iz katerih izpeljemo nek sklep, ki sledi oziroma izhaja iz začetnih premis. S sklepanjem pridemo do novega spoznanja in napovedujemo prihodnje dogodke ali pa pridemo do novih prepričanj, oz. spreminjamo stara (Šuster, 1998: 24).

Po mnenju Šusterja pa je logika veda o dokazovanju (Šuster, 1998: 11). S tem se strinjata tudi Bickenbach in Davies, ki pravita, da je formalna logika kot neke vrste matematično **dokazovanje** (Bickenbach in Davies, 1997: 1), ki je opredeljeno kot strogo utemeljevanje določene teze – določena stvar nujno sledi iz nujno resničnih ali samoumevnih začetnih premis. Gre za proces, ki se najpogosteje uporablja v matematiki, da dospemo do novega zanesljivega spoznanja (Šuster, 1998: 24-25). Če argument uporabljamo kot dokaz, rečemo, da je sklep podprt z razlogi (Uršič in Markič, 2003: 27).

Argumentiranje je način, s katerim razumno utemeljujemo nek sklep. (Šuster, 1998: 25). Ali kot pravita Huber in Snider je pravo argumentiranje »... nazorno prikazovanje sklepov s pomočjo dejstev ali premis, ki so bile vzpostavljene kot resnice. (Huber in Snider, 2006: 2-3)« Nekoga prepričujemo o nekem stališču in zavračamo razloge nasprotne strani. Zato v

argumentaciji ponavadi nastopata dve strani, razprava pa poteka v obliki dialoga (Šuster, 1998: 24-26). In sicer, posameznik poda argument, drug posameznik pa ga interpretira in kritizira. Proces argumentiranja se nadaljuje, ko prvi odgovori na kritiko s popravljenim argumentom (Hitchcock, 2002: 288), kar se sklada s ciljem argumentacije, kot ga vidi Perelman: »... spodbuditi ali povečati strinjanje poslušalcev s tezami, ki jim jih govornik ponudi v privolitev ... (Perelman, 1999: 23).«

Razlika med dokazovanjem in sklepanjem, ki jo izpostavlja Perelman, pa je v tem, da pri dokazovanju uporabljamo znake, ki naj bi bili povsem nedvoumni, medtem ko se argumentacija odvija v naravnem jeziku, kjer dvoumnost ni vnaprej izključena (Perelman, 1999: 23). Poleg te razlike bi izpostavila še eno. Okvir argumentacije je spor, katerega poskušata obe strani razrešiti z navajanjem razlogov za svoje stališče. Tako so pri argumentiranju predstavljeni tako razlogi za določeno stališče kot tudi razlogi proti, zato sta za argumentacijo potrebni dve strani, medtem ko za sklepanje in dokazovanje to ni potrebno, saj gre za izpeljevanje zaključkov iz bolj ali manj dokazljivih premis. Te zaključke dela ena sama oseba brez nasprotovanja drugih. Seveda pa sklepanje in dokazovanje nista izključena iz procesa argumentacije. V vsakem argumentiranju je potrebno sklepanje in dokazovanje trditev.

4.3.1 Argument

V *Malem leksikonu logike* je argument definiran kot skupek misli ali stavkov, katerih resničnost je preverjena in ki dokazujejo kakšno drugo misel ali stavek (Ule, 1997: 55). Malo drugače se izrazita Uršič in Markič, saj je za njiju argument oz. dokaz v logiki »...niz stavkov, premis in sklepa, v katerem premise "podpirajo" sklep (Uršič in Markič, 2003: 259).« Huber in Snider ga definirata kot »... proces v komuniciranju, v katerem uporabimo logiko, da vplivamo na druge (Huber in Snider, 2006: 2).«

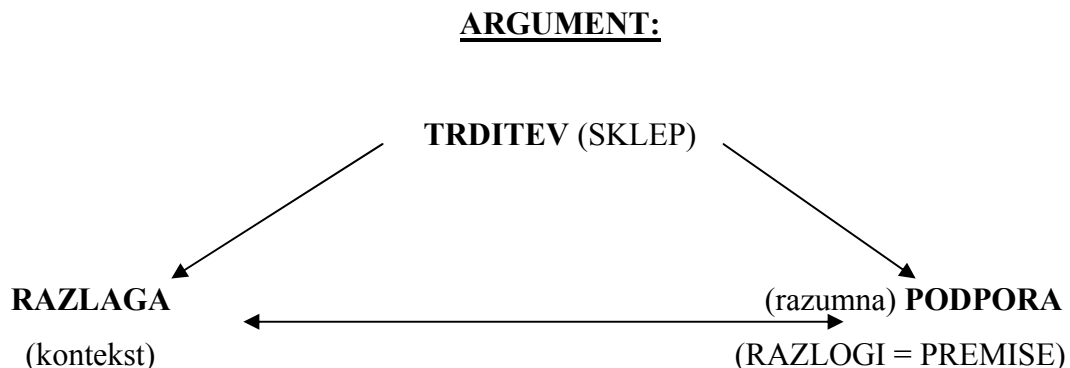
Nekoliko drugačno definicijo, vendar z istim pomenom, navajata tudi Bickenbach in Davies: »Argumentiranje je dajanje razlogov v podporo zaključku /.../ (in) zahteva željo prepričati, da je tvoj zaključek pravi (Bickenbach in Davies, 1997: 3).« Šuster pa, da je »v argumentu določena trditev na razumen način podprta z razlogi, ki vodijo do njenega sprejetja. Argument je način oblikovanja prepričanj, s katerim pridobivamo nova spoznanja, preiskujemo, kaj je res in kaj ne, zagovarjamo dejanja in odločitve, kritiziramo teze in stališča, iščemo najboljša pojasnila za dogajanja v svetu in nas samih (Šuster, 1998: 16).« Iz vsega tega lahko izpeljem naslednjo definicijo argumenta:

Argumentiranje je oblikovanje neke trditve, ki je na razumen način podprta z razlogi, dejstvi ali primeri, ki pripeljejo do določenih zaključkov z namenom vplivanja na druge – na njihovo spreminjanje mnenj, stališč ali vedenja.

Po mnenju Huberja in Sniderja je zelo pogosta funkcija argumenta poskušanje spreminjanja vedenja drugih ali vzpostavljanje novih oblik vedenja (Huber in Snider, 2006: 2). Torej, če je namen argumentiranja vplivanje na druge, kar je tudi namen prepričevanja, lahko rečemo, da je argumentacija bistveni sestavni del prepričevanja.

Argument je sestavljen iz treh delov – iz sklepa, razlogov za sklep (premise) in ustreznega odnosa med obema. Idealni logični red pa je, ko so na prvem mestu premise, sledi pa jim sklep, označen z besedico 'torej' (Šuster, 1998: 29, 33). Enako predstavita sestavo argumenta Bickenbach in Davies. Po njunem mnenju je argument sestavljen iz trditve, ki jo zagovarjamo (zaključek ali sklep), razlogov, ki podpirajo trditev (premise) in neizraženega ozadja argumenta (kontekst) (Bickenbach in Davies, 1997: 38-39). Tako se sama moč argumenta kaže v sklepu, ki je podprt z razlogi na tak način, da ti vodijo do njegove resnice (Šuster, 1998: 16).

Najbolj poenostavljeno lahko skiciramo argument z naslednjo skico argumenta:



Za prepričljivost vsake trditve oz. vsakega sklepa so potrebne razumne podpore, ki so v argumentu vzpostavljene kot razlogi za trditev oz. premise, iz katerih kasneje izpeljemo sklep. Potrebna je tudi razlaga oz. umestitev v kontekst, saj dobi trditev šele v kontekstu pravi pomen. Podobno trdi Šuster, saj so premise nekaj, kar je očitno, kar vemo ali v kar smo prepričani; sklep pa je potreben podpore, saj je vsaj nekoliko dvomljiv (Šuster, 1998: 29).

Je pa res, da se v vsakdanjem življenju ne poslužujemo tako zelo formalne oblike – premise ali sklepi niso tako zelo opazni, saj zgolj navajamo informacije, komentiramo, prepričujemo ... (Šuster, 1998: 29). Nekateri so pri tem bolj uspešni, drugi manj. Kot pravi Škerlep: »Bolj so ponujeni razlogi prepričljivi, bolj racionalna in sprejemljiva je zagovarjana

trditev (Škerlep, 2001: 553).« Uršič in Markič pa trdita, da je za racionalno zagovarjanje določenega stališča ali prepričanja potrebno navajanje razlogov, ki bodo prepričali. Pri tem si pomagamo z logičnim sklepanjem (argumentom) in dokažemo, da premise podpirajo sklep (Uršič in Markič, 2003: 73). Ni važno, kolikokrat in kako glasno ponavljamo trditev, argument nastane šele z dodatnimi informacijami, ki jih občinstvo vidi kot navajanje razlogov (Broda-Bahm et al., 2004: 185).

Šuster opozarja, da moramo razlikovati med razlagami oz. pojasnili in argumenti. Oboje sicer izpeljemo iz odgovora na vprašanje *zakaj*, vendar pa razlogi v razlagi ne prepričujejo o resnici sklepa, ampak samo pojasnjujejo ali opisujejo, zakaj je nekaj resnično – tisto, kar razlagamo, je *eksplanandum*, tisto, s čimer razlagamo, pa je *eksplanans*. Pojasnjevalne hipoteze so tisto, kar v razlagi ni samoumevno. Torej, razlika med argumentom in razlago je v tem, da v argumentu navajamo razloge (premise) za sprejem nekega prepričanja (sklep), v razlagi pa navajamo razloge (*eksplanans*) za to, zakaj je nekaj (*eksplanandum*) takšno, kot je. Sklep je tisti del argumenta, ki je vsaj nekoliko sporen in potrebuje podporo; medtem ko v razlagi hipoteze pojasnjujejo tisto, kar ni samoumevno (Šuster, 1998: 34-35).

Uršič in Markič trdita, da tako v argumentih kot v razlagi uporabljamo isti besedi, veznika 'zato' in 'ker', zato je težko določiti, če gre za razlago ali argument. Skleneta, da iz samega konteksta razberemo, če nas je avtor želel o nečem prepričati in je to tudi utemeljil, oz. izpeljal (argument), ali pa je zgolj navajal vzroke, zakaj je nekaj takšno, kot je (razlaga) (Uršič in Markič, 2003: 28).

Primeri:

Ker se miza v ribniku ni potopila, je zelo verjetno lesena. (argument)

Miza se v ribniku ni potopila zato, ker je lesena. (razlaga)

V prvem primeru je sklep *za* resničnost trditve – miza je zelo verjetno lesena – utemeljen z dejstvom, da se ta miza ni potopila v ribniku. V drugem primeru pa samo razlagamo, *zakaj* se miza ni potopila. Torej, pri razlagi gre za opisovanje, pojasnjevanje in navajanje golih dejstev ter vzrokov, argument pa je izpeljevanje zaključkov iz nekih dejstev. Obstaja tudi možnost, da so nekateri argumenti obenem razlage – razlage nastopajo v argumentih in obratno.

Primer:

Matevža ne boš našla v njegovi sobi, ker sem ga pravkar videla na vrtu.

Drugi del stavka je razlaga, ki hkrati utemeljuje, oz. prepričuje o resnici prvega, saj podaja razlog (vzrok), zakaj je prvi del stavka resničen. Pravi argument nastane šele takrat, ko

navajamo razloge *za* (oz. *proti*) resničnost neke trditve skupaj z razlogi, *zakaj* je ta trditev resnična (Šuster, 1998: 34-36).

Tudi pogojnik²³ ima iste sestavne dele kot argument, zato moramo biti pozorni na njuno razlikovanje. S pogojnim stavkom samo pojasnjujemo, da se nekaj zgodi, če se zgodi neka druga stvar. Je trditev, ki navaja pogoj za nekaj drugega, in je lahko tudi ena izmed premis argumenta, ne more pa biti argument, saj pogojnik ni utemeljen (Uršič in Markič, 2003: 29).

Primeri:

Če Beti naredi vse izpite, potem gre na počitnice. (pogojnik)

Beti je odšla na počitnice, saj je naredila vse izpite. (argument)

Čeprav je argument za racionalne ljudi eno od najmočnejših sredstev prepričevanja, pa še ni vsako prepričevanje tudi dober argument (Šuster, 1998: 16). Po mnenju Bickenbacha in Daviesa so dobri argumenti tisti, ki so razumski in racionalni. Z racionalnostjo mislita učinkovitost, saj je dajanje razlogov sredstvo za doseganje jasno definiranega cilja – ponavadi prepričevanje drugih (Bickenbach in Davies, 1997: 8).

Šuster pa pravi, da nas v presoji, ali je argument dober, zanima, v kolikšni meri dane premise utemeljujejo sprejetje sklepa. Prvo merilo je resnica premis, in sicer tista resnica, v katero občinstvo verjame, saj mora občinstvo verjeti v premise, da jih bo imel argument možnost prepričati (Šuster, 1998: 47). Enako meni tudi Perelman, ko pravi, da se mora govornik najprej prepričati, da je poslušalstvo sprejelo njegove premise, saj lahko argument, ki ni prilagojen občinstvu, izzove negativno reakcijo (Perelman, 1999: 135). Tako je argument več kot samo logika. Je sklepanje, ki ga motivira želja po sprejetju trditev pri občinstvu (Broda-Bahm et al., 2004: 185-186).

Kriteriji za dober argument po Uršič in Markič (2003: 73) so:

1. Premise argumenta morajo biti resnične.
2. Sklep mora slediti iz premis.
3. Argument ne sme vsebovati jezikovnih nejasnosti, nerelevantnosti, nekonsistentnosti, krožnosti in nepotrjenih domnev.

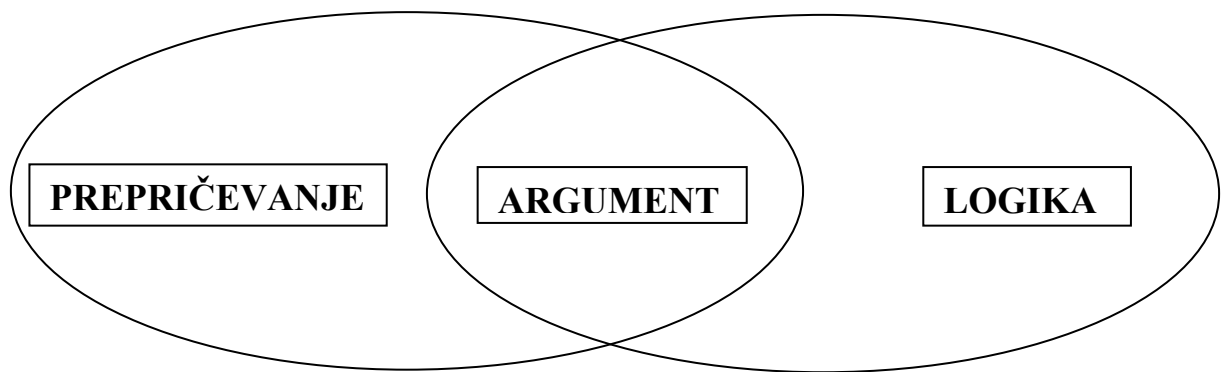
²³ Pogojnika, kot ga uporabljata Uršič in Markič, ne smemo enačiti s pogojnikom, ki je lingvistično gledano glagolska oblika za izražanje pogojnega naklona (Bajec et al., 1995: 883). Oba sicer izražata pogoj, le da jezikoslovni pogojnik tvorimo s členkom "bi", pogojnik v teoriji argumentacije pa je po sestavi podoben argumentu.

Pri argumentaciji ne gre za prepričevanje za vsako ceno, saj so argumenti sredstva prepričevanja ljudi o resničnosti, verjetnosti ali koristnosti zaključka argumenta. Zato vloga argumenta ni samo razumevanje, ampak tudi racionalno motiviran sporazum. Laži so izključene. Način, kako doseči sporazum, je prepričevanje; metoda za doseg racionalno motiviranega sporazuma pa je transparentno (očitno) prepričevanje. Zato moramo tudi ločiti med transparentnim prepričevanjem in prepričevanjem, ki je posledica strahu ali avtoritete. V drugem primeru ne gre za razumsko pogojeno prepričevanje, ker ne temelji na sprejemanju razlogov. Torej, če so razlogi za sklepe dobri, bodo prepričali vsako razumno osebo, ki razume argument. Tako sta prva pogoja za transparentno prepričevanje (1) razumljivost argumenta in (2) odkritosrčnost tistega, ki prepričuje²⁴. Čeprav sta ta dva pogoja najbolj nujna, pa ne smemo zanemariti dejstva, da morajo argumenti (3) temeljiti na resničnosti trditev, ki so (4) podprte z dokazi. Hkrati morajo biti ti dokazi ali podpore (5) relevantni za to, o čemer govorimo; in morajo biti tudi (6) dovolj prepričljivi – to imenujemo zadostni kriterij. Tako so za različne situacije primerni različni argumenti (Bickenbach in Davies, 1997: 27-30).

Seveda je od razgledanosti občinstva odvisno, koliko prilagajanja resnice si lahko govorec ali govorka privošči. Bolj ko je publika strokovna, težje nalogo bo imela oseba, ki prepričuje, saj bo tudi sama morala zelo dobro poznati dejstva tiste stroke. Drugo merilo pa je logična moč argumenta – kakšna je stopnja podpore, s katero premise podpirajo sklep. Gre za notranjo moč argumenta, ki izhaja iz njegove prepričevalnosti in ne iz resničnosti premis. Večji ko je razkorak med premisami in sklepom, šibkejša je logična moč argumenta – sklep mora slediti iz premise. Ta razkorak pa ni odvisen od resnice premis (Šuster, 1998: 47-49). Torej, ko vzpostavljamo večino argumentov, moramo najprej dokazati njihovo resničnost, nato pa še pokazati, kako se tičejo nas (Huber in Snider, 2006: 104). Kot tak je argument več kot prepričevanje, saj zahteva tudi uporabo logike in razlogov. Ljudi lahko »prepričamo« s silo ali z denarjem, vpliv na dejansko spremembo obnašanja, mišljenja in prepričanij pa dosežemo z argumentom, ki vsebuje dobre razloge za spremembo (Broda-Bahm, 2004: 186).

Glede na do sedaj povedano, je argument nekaj več od prepričevanja in je tudi nekaj več od logike. Je vmesno področje med prepričevanjem in logiko, saj je skupek logike, ki jo motivira cilj prepričati, in prepričevanja, ki ga spremlja logično utemeljevanje. To lahko skiciramo z naslednjo skico (Broda-Bahm et al., 2004: 186):

²⁴ Glede na to, da je odkritosrčnost osebe, ki prepričuje, sestavni del etosa, lahko sklenem, da sta tako logos kot etos med seboj povezana.



Pri tem velja nekoliko bolj izpostaviti izraz neformalna logika, ki ne zahteva matematične natančnosti, temveč je skupek splošnih pravil dobrega sklepanja in vključuje subjektivnost, verjetnosti in opredeljuje utemeljevanje v večini situacij, v katerih se znajde človek. To pa zato, ker učinkovitost prepričevanja temelji na razumevanju občinstva in ne na standardih absolutne resničnosti (Broda-Bahm et al., 2004: 187-188). Tudi Groarke trdi podobno: »Zanimanje za občinstvo, ki se poudarja v nekaterih pristopih neformalne logike, povezuje tradicionalno razlikovanje med logiko in retoriko.« (Groarke, 2006) Torej, argument je vezni člen med retoriko in logiko, saj mora biti oblikovan po meri občinstva, hkrati pa mora vsebovati razumske kriterije.

4.3.2 Vrste argumentov in sklepanj

Klasični **silogizem** je oblika logičnega sklepanja na podlagi razmerij med pojmi (têrmini). Prvi ga je raziskal in utemeljil Aristotel (Ule, 1997: 310). Tako obe premisi kot sklep so jasno izraženi. Sestavljen je iz glavne premise ($A = B$), podrejene premise ($C = A$) in sklepa ($C = B$) (Huber in Snider, 2006: 110). V standardnem zapisu argumenta (silogizma) najprej naštejemo premise (vrstni red ni pomemben) na koncu pa zapišemo sklep. Zaradi preglednosti vsako trditev zapišemo v svojo vrsto tako, da premise ločimo od sklepa s črto (Uršič in Markič, 2003: 29).

Premisa₁

Premisa₂

..

Premisa_n

Sklep

Čeprav moramo razlikovati med argumentom in pogojnikom, pa lahko pogojnike uporabimo kot del argumentacije, tako da je nekaj pogoj za nekaj drugega (Uršič in Markič, 2003: 39). Huber in Snider poimenujeta tako vrsto sklepanja **verižni silogizem**. Primer: Vsi odvetniki so ljudje ($A = B$). Vsi ljudje so vretenčarji. ($B = C$). Vsi vretenčarji so živali ($C = D$). Vse živali so umrljive ($D = E$). Torej, vsi odvetniki so umrljivi ($A = E$) (Huber in Snider, 2006: 126). Šuster pa imenuje verigo pogojnikov **hipotetični silogizem**, v katerem vsak sklep nastopa kot pogojnik, ki vsebuje antecedens prvega in konsekvens zadnjega. Torej, gre za vzročne verige, ko vsak dogodek povzroča naslednjega (Šuster, 1998: 142). Razlika med verižnim in hipotetičnim silogizmom, kot jo vidim, je samo v tem, da je hipotetični silogizem sestavljen iz običajnih dveh premis in sklepa, v verižnem pa je več premis oz. več silogizmov, način tvorjenja sklepov pa je enak – iz ene trditve sledi druga, iz druge tretja (oz. sklep) (Ule, 1997: 145-146, 349).

Okrajšani silogizem se imenuje **entimem** (Ule, 1997: 119). Gre za argument, ki nima jasno izraženih premis ali sklepa in se pogosteje uporablja v retoriki kot v logiki, saj naj retoriku ne bi bilo potrebno navajati vseh veznih členov v argumentu (logiku pa). To pa zato, ker »kopičenje nepotrebnih premis slabi prepričevalno moč govora, saj običajno najbolj cenimo govornika, ki nam hitro posreduje nekaj novega ali substancialnega (Šuster, 1998: 43).« »Prepričevalna moč entimemov je velikokrat ravno v tem, da je prepuščeno poslušalcu /.../, da sam izpelje sklep ... (Šuster, 1998: 47).« Manjkajoče dele v entimemu nadomestijo domneve, ki so implicitne premise ali sklepi. Za domneve razberemo, da so v argumentu vsebovane, niso pa določeno izražene. To so mnenja, prepričanja, misli, da je nekaj verjetno ali resnično, čeprav ni dokazano. So nekaj splošno znanega in razumljenega samo po sebi (Šuster, 1998: 43). Razlog izpuščanja premis je ponavadi v tem, da premisa izraža tako splošno znano dejstvo, da se avtorju tega ne zdi potrebno eksplicitno izraziti (Uršič in Markič, 2003: 30).

»Glede na to, s kakšno močjo premise podpirajo sklep, razlikujemo dve skupini argumentov, deduktivne in induktivne (Uršič in Markič, 2003: 31).« **Deduktivni argument** je tisti, ko sklepamo od splošnega na posebno ali posamezno (Ule, 1997: 79), oz. izvlečemo določen zaključek iz splošnih resnic (Driscoll in Zompetti, 2005: 28). S tem ko sprejmemo premise, ne damo prostora za dvom o sklepu – sklep logično nujno sledi iz premis. Tak argument ima največjo možno logično moč – logično gledano ni možnosti, da bi bile premise resnične, sklep pa ne – vendar to še ne pomeni, da je argument dober. Dober argument je tisti, katerega premise so neizpodbitno resnične, iz njih pa logično nujno sledi sklep (Šuster, 1998:

49). Kot pravi Slob za deduktivne argumente: »...če so premise resnične, sklep ne more biti napačen (Slob, 2002: 179).«

Perelman trdi, da je za to obliko argumentacije pomembno, da izberemo primer, ki mu ni mogoče oporekati, kajti sklep temelji na resničnosti tega, na kar se sklicujemo (Perelman, 1999: 106). Ponavadi z dedukcijo sklepamo na neke verjetnosti v prihodnosti (Huber in Snider, 2006: 109). Gre za empirično preskušanje hipotez, ki je najbolj primerno za naravoslovne znanosti (Popper, 1998: 27). Tako je slab deduktivni argument tisti, ki nima resničnih premis ali nima veljavnega zaključka (Slob, 2002: 180). Tak argument je dokaz, vendar pa večina argumentov tega standarda ne dosega, saj so deduktivni argumenti najstrožji logični ideal (Šuster, 1998: 121).

S tem pa se ne strinja Slob, ko pravi, da se deduktivno metodo sicer uporablja kot tehniko logike, vendar pa ne dosega nevtralnega in objektivnega standarda vrednotenja in ne more biti normativna teorija (Slob, 2002: 180). Pri dedukciji gre za logiko v ožjem pomenu, saj vključuje načela izpeljevanja stavkov (Uršič in Markič, 2003: 259). Poleg tega pa v primeru dedukcije niti ne moremo govoriti o pravi argumentaciji, saj ne more obstajati izmenjava argumentov za in proti. Deduktivni argument ali je ali pa ni veljaven, vmesne možnosti ni, zato se razprava na tej točki konča. Hkrati pa deduktivni argument ne dopušča dvoma o pravilnosti zaključka, če so premise resnične (Slob, 2002: 181). In debata je ponovno onemogočena. Tudi Bickenbach in Davies opozarjata, da se moramo izogibati enačenju dobrega sklepanja s formalno logiko (Bickenbach in Davies, 1997: 1).

Argumenti, ki pa omogočajo razpravo, so dialektični argumenti, saj moderni dialektiki razumejo argumentacijo v okviru dialoga²⁵. Taki argumenti se ne vdajajo pogoju nujnosti temveč pogoju verjetnosti (Slob, 2002: 182). Gre za **induktivne argumente**, v katerih je vedno mogoče, da so premise resnične, sklep pa napačen. V primeru induktivnih argumentov lahko govorimo o dobrih, logično močnih, argumentih, kadar upravičenost sprejetja premis prenesejo tudi na sklep. V matematiki so prepričljivi samo dokazi, torej uporaba induktivnih argumentov ni prepričljiva, v vsakdanjem življenju in v znanosti pa nas prepričajo že argumenti, v katerih je sklep glede na dane premise samo zelo verjetno resničen (Šuster, 1998: 50-51). Gre za vzpostavljanje smiselnih zaključkov (Driscoll in Zompetti, 2005: 28). Lahko govorimo tudi o določeni stopnji zanesljivosti ali verjetnosti sklepa (Popper, 1998: 26). Ta stopnja zanesljivosti se v induktivnem argumentu lahko spreminja, če dodajamo nove

²⁵ Več o dialektiki v enem od kasnejših poglavij moje diplomske naloge.

premise. Zato rečemo, da induktivno sklepanje – za razliko od deduktivnega – ni monotono (Uršič in Markič, 1998: 2003).

»Induktivno sklepanje je proces preučevanja zadostnega števila podobnih resničnih primerov, katerim najdemo skupne značilnosti in jih obravnavamo kot splošen zakon ali splošno resnico (Huber in Snider, 2006: 92).« Torej, s pomočjo določenih resnic se v indukciji skušamo dokopati do bolj splošnih resnic. Tako gre indukcija v nasprotno logično smer kot dedukcija (Driscoll in Zompetti, 2005: 28).

Ena izmed najbolj splošnih definicij indukcije je tista, ki jo navaja Karl Popper. Induktivni sklepi so tisti, ki preidejo od posameznih oz. posebnih stavkov na splošne (hipoteze ali teorije). Tako se vsak sklep, do katerega smo prišli na tak način, lahko izkaže za napačnega²⁶. Vprašanje veljavnosti ali resničnosti splošnih stavkov, ki temeljijo na izkustvu, je znano tudi kot problem indukcije. Drugače povedano, problem indukcije se ukvarja z vprašanjem, ali so induktivni sklepi upravičeni in s kakšnimi pogoji (Popper, 1998: 23-24). Uršič in Markič pravita, da je meja sprejemljivosti induktivnega argumenta v precejšnji meri odvisna od konteksta (Uršič in Markič, 2003: 259). Gre pa predvsem za sklepanje na podlagi preteklih ali sedanjih dejstev – odstotki, razmerja, kazalci, kar je še ena izmed pomembnih značilnosti pri opredeljevanju indukcije (Huber in Snider, 2006: 91).

Vrsta induktivnega sklepanja je tudi **sklepanje iz analogije** oz. argument po analogiji. Uporablja se kot podpora posplošitvi, saj gre za sklepanje o podobnih vzrokih za nastanek dveh podobnih stvari. Gre za verjetnostno sklepanje, pri katerem se zanašamo na podobnost med predmeti, pojavi in procesi (Ule, 1997: 56, 315), oziroma je primerjava, ki se osredotoča na podobnost dveh različnih stvari. Njen namen je osvetliti problem tako, da ga primerja z nečim, kar je lahko razumljivo (Driscoll in Zompetti, 2005: 32). Ali kot pravita Huber in Snider: »... kar se je pojavilo v eni situaciji, se bo pojavilo v podobni situaciji (Huber in Snider, 2006: 150).«

Tako sklepanje je zelo pogosto v vsakdanjem življenju, ni pa najbolj priporočljivo za eksaktne znanosti, ker je premalo zanesljivo in pogosto vodi do zmote (Uršič in Markič, 2003: 266). Primerjati moramo podobne stvari iste vrste – torej, ljudi z ljudmi, pse s psi, itd., hkrati pa ne smemo zanemariti individualnih razlik med njimi, ki lahko tudi slabijo primerjave. Ker gre tako pri indukciji kot pri sklepanju iz analogije za sklepanje na osnovi dejanskih

²⁶ Huber in Snider trdita, da je vsak zaključek induktivnega sklepanja posplošitev. (Huber in Snider, 2006: 93) In kot vsake druge posplošitve, so tudi induktivni sklepi lahko zmotni. Ena izmed zgodovinsko znanih napačnih posplošitev je trditev, da so vsi Židje krivi za gospodarsko krizo v Nemčiji, zato se jih mora iztrebiti.

primerov, ju mnogi uvrščajo med sklepanje iz primerov. Podobno pa je tudi vrsti vzročnega sklepanja, ko je iz istega vzroka v različnih situacijah mogoče sklepati o istih posledicah (Huber in Snider, 2006: 150-151).

Večina argumentov spada v **argumentacijo z zgledom** (sklepanje iz primerov). V taki obliki sklepanja predpostavljamo pravila, ki jih zgledi konkretizirajo. Hkrati pa se zastavi vprašanje o dometu pravila in stopnji posplošitve, ki upravičuje posamezen primer, ne pa tudi samega načela posplošitve. (Perelman, 1999: 105) V argumentaciji z zgledom navajamo dejstva, ki potrjujejo trditve. Gre za dokaze – lahko so dejanski primeri, statistike, mnenja avtoritet, različni dokumenti ... (Huber in Snider, 2006: 71).

Argument o vzrokih je razlaga določenega pojava s pomočjo njegovih vzrokov. Vendar pa moramo navajati dejanski, ne zgolj možni vzrok ter več kot samo statistične korelacije dogodkov (Ule, 1997: 56). Je sklepanje, pri katerem posameznik prikazuje, da ima dogodek, ki se zgodi najprej, možnost, da povzroči drugi dogodek. Zelo pogosto pa v taki obliki argumentiranja ne navajamo samo vzrokov, ampak razlagamo, zakaj vzroki povzročajo dogodek. Gre za proces navajanja teoretičnih razlag vzroka, ki povzroči učinek. Pri tem si lahko pomagamo z drugimi oblikami argumentiranja, ki naredijo tak argument še močnejši²⁷. Za učinkovit tovrstni argument moramo navesti edini možni vzrok za pojav (vsaj najpomembnejšega) ali glavni vzrok (ne sme biti takšen, ki samo delno prispeva k posledicam pojava). Poleg tega ne sme obstajati vzrok, ki nasprotuje 'našemu' vzroku. (Huber in Snider, 2006: 136-145)

Argument avtoritete ali retorični argument je argument, pri katerem prepričujemo s sklicevanjem na priznane avtoritete ali s citiranjem priznanih knjig, sestavkov ... (Ule, 1997: 56). Taki argumenti, po mnenju Šusterja, ne dokazujejo ničesar – čeprav strokovnjaki podpirajo tezo, to ne pomeni, da argument velja. V kolikor so argumenti avtoritete podprti z razlogi, pa so lahko dobri argumenti. Kot napačno sklicevanje na avtoriteto Šuster navaja primer, ko sprejmemo pravilnost pričevanja neke osebe, ki je sicer strokovnjak iz določenega področja, toda ne iz tistega, ki je predmet argumentacije (Šuster, 1998: 182).

Tudi Perelman je mnenja, da nobena avtoriteta ne more prevladati nad dokazljivo resnico, saj dejstvo vselej, razen v primeru mnenj in vrednostnih sodb, prevlada. Ko pa ne moremo soočiti avtoritete z dejstvom oz. dokazljivo resnico, ima argument avtoritete funkcijo

²⁷ Vzroke oz. učinke lahko pojasnujemo s pomočjo izjav avtoritet z določenega področja (argument avtoritete), s posploševanjem (indukcija); lahko pa s pomočjo sklepanja iz analogije zagotavljamo dejanske dokaze za vzročno sklepanje. (Huber in Snider, 2006)

podpiranja drugih argumentov. V kolikor pride do konflikta avtoritet, se moč argumenta presoja na podlagi kompetence, tradicije, starosti in univerzalnosti avtoritete (Perelman, 1999: 95-96). Ule pravi, da je argument avtoritete dober, če točno navajamo vire, na katere se sklicujemo; kadar so viri zanesljivi in nepristranski (Ule, 1997: 56). Še vedno pa sem mnenja, da argumenta avtoritete ne moremo šteti k pravim argumentom, ker mu manjkajo pojasnitve.

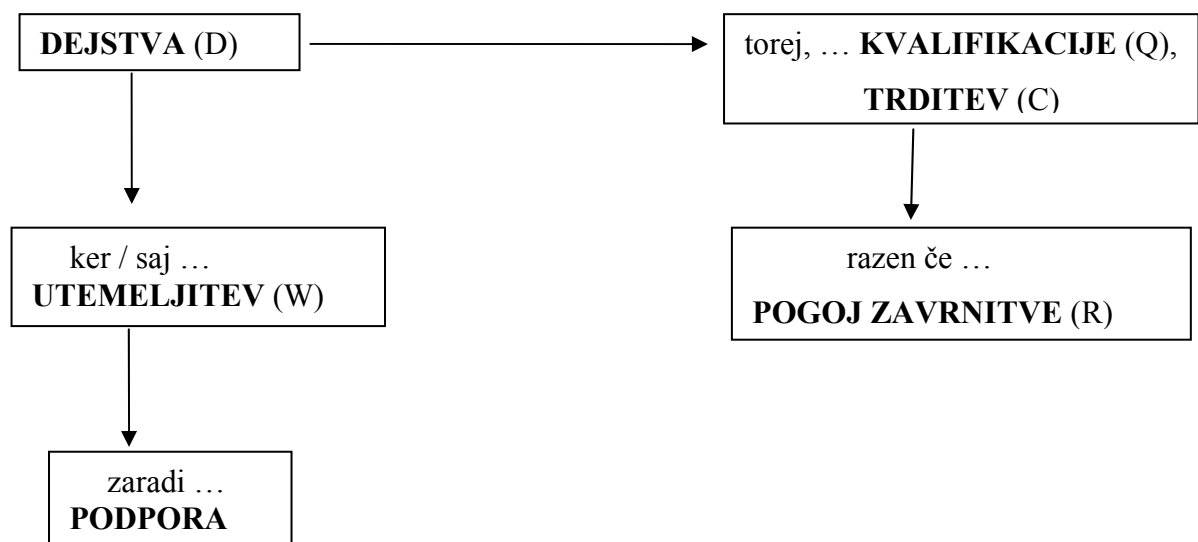
4.3.3 Toulminov model argumentacije

Med oblikami argumentov bi še posebej izpostavila Toulminov model argumentacije, ker je po mojem mnenju najbolj dodelana oblika argumentacije in tudi najpogosteje uporabljena, če želimo nekaj razumsko utemeljiti. Ta model je Toulmin razvil, ker formalna logika ne omogoča ustreznega presojanja argumentacije v naravnem jeziku. Škerlep je mnenja, da »model spominja na silogistični model deduktivnega sklepanja v klasični logiki, a je kot pristop t.i. "neformalne logike" bistveno bolj fleksibilen (Škerlep, 2001: 553).« V klasičnem silogizmu oz. dedukciji morata biti obe premisi resnični, da bi bil sklep resničen, kar pogosto ni dosegljivo, saj je skoraj vsako premiso mogoče izpodbijati. Problem je toliko večji, če v silogizmu ne gre za dejstva, ampak vrednote (Driscoll in Zompetti, 2005: 30). Neformalna logika pa ne zahteva matematične natančnosti, temveč je skupek splošnih pravil dobrega sklepanja in vključuje subjektivnost, verjetnosti in opredeljuje utemeljevanje v večini situacij, v katerih se znajde človek. To pa zato, ker učinkovitost prepričevanja temelji na razumevanju občinstva in ne na absolutno resničnih standardih (Broda-Bahm et al., 2004: 187-188).

Osnovni elementi argumenta, kot naj bi jih navajal Aristotel, so: dve premisi (glavna in stranska) in sklep – gre za običajni silogizem. Vendar pa moramo vsako trditev zagovarjati, če je izpostavljena dvomu, kar pomeni, da običajni silogizem ne zadošča. Takrat moramo navesti dejstva (D) in jih predstaviti kot osnovo za našo trditev (C). Naslednji korak pa ni navajanje novih podatkov, temveč dokazovanje, da je povezava med podatki in trditvijo ustrezna – s pomočjo utemeljitve (W), ki je za razliko od podatka bolj implicitna oz. hipotetična. Odvisno od vrste utemeljitve pa je, če gre za sklep, ki logično nujno sledi iz premis ali pa je samo verjeten, kar označujemo z naslednjim elementom argumenta – s kvalifikacijo (Q). S pogoji zavrnitve (R) izrazimo okoliščine, v katerih utemeljitev ne drži, s podporo (B) pa dodamo dodatno moč utemeljitvi (Toulmin, 1964: 96-104). Tako moramo sklep dokazati in ne izpeljati iz premis. Ali kot pravita Driscoll in Zompetti (2005: 31): »V Toulminovem modelu trditve ne moremo dokazati, če niso dokazane osnove.«

Škerlep pravi, da v Toulminovem modelu argumentacije skušamo trditev (C) dokazati s pomočjo osnovnih razlogov (D), ki so sestavljeni iz relevantnih podatkov ali informacij kot osnova za veljavnost trditve, in utemeljitvenih razlogov (W), katere sestavljajo pravila, ki upravičijo povezavo med osnovnimi razlogi in trditvijo. Kot dodatno podporo utemeljitvenih razlogov lahko uporabimo podpirne razloge (B), s kvalifikacijami (Q) pa izrazimo stopnjo gotovosti trditve. Zavrnitve ali rezervacije (R) pa so izjemne okoliščine ali možni ugovori, ki bi lahko ogrozili moč argumentacije in so zato vnaprej izključene oz. zavrnjene (Škerlep, 2001: 553-555).

Louise Cummings trdi, da je splošno sprejeto, da premise argumenta delujejo tako, da dajejo argumentu določeno stopnjo podpore za zaključke s pomočjo dokazov (Cummings, 2003: 164). Taka je tudi Toulminova trditev, saj so po njegovem mnenju trditev, podatek in utemeljitev ogrode argumenta, dodatni elementi pa so kvalifikacija, podpora ter rezervacija, kar grafično zglada tako (Toulmin, 1964: 96-104):



(Toulmin, 1964: 104)

Po mnenju Škerlepa se » ... /f/leksibilnost Toulminovega modela /.../ kaže v tem, da je mogoče v argumentaciji uporabiti toliko elementov, kolikor je potrebno za prepričljivo utemeljitev trditve v dani situaciji. Mogoče je navesti samo osrednjo trditev in osnovni razlog, če je to dovolj za prepričanje občinstva... /.../ Model prav tako omogoča kombiniranje več argumentacijskih nizov, v katerih utemeljujemo različne trditve, ki se dopolnjujejo (Škerlep, 2001: 555).« Torej, zadostni elementi, ki sestavljajo prepričljiv argument, so: trditev, podatek in utemeljitev (Broda-Bahm et al., 2004: 191).

Naj zaključim poglavje o sredstvih prepričevanja z idejo prepričevanja, kot je predstavljena v McGuireovem modelu spreminjanja vedenja. Prva stopnja je vzbujanje pozornosti. Na tej stopnji so pomembni elementi prepričevanja patos (z emocionalno nabitimi besedami apelira na pozitivna ali negativna čustva do predmeta govorjenja in na tak način vzbuja pozornost), etos (prepričanje o veličini nekega komunikatorja pripomore k temu, da je občinstvo bolj pozorno na njegove besede) in dober stil (z načini predstavljanja idej povečamo zanimivost le-teh, s tem pa tudi večamo pozornost občinstva).

Za drugo stopnjo modela – razumevanje sporočila – pa sta pomembna dober stil komunikatorja (z ustrezno rabo besed in stavkov – jasnost, jedrnatost – povečamo razumljivost izrečenega) in razumljivi argumenti (argumenti, ki vsebujejo razlage, pojasnitve, primere ...).

Na tak način ustvari komunikator dobro podlago za spreminjanje vedenja občinstva. Dejansko spreminjanje vedenja, ki zavzema preostale tri stopnje McGuireovega modela, pa je odvisno od vsakega posameznika v občinstvu. Po mnenju Mirjane Ule se mora vsakdo sam aktivno vključiti v proces prepričevanja, če naj bo prepričan (Ule, 2004: 137).

5. DIALEKTIKA

Dialektika oz. dialeksična metoda je drug izraz za institucionaliziran prepis – prepis, ki mora potekati po določenih pravilih (Grabnar, 1991: 16). V stari Grčiji je bila dialektika podrejena retoriki. Pogosto so jo videli kot sredstvo za govorca, ne pa kot samostojno vedo (Hohmann, 2000: 226). S časom sta postali retorika in dialektika povsem ločeni disciplini in obravnavani kot nezdružljivi, celo nasprotujoči druga drugi. Krabbe definira dialektiko kot prakso in teorijo dialoga. Kot taka se razlikuje od retorike, ki je praksa in teorija govorov (Krabbe, 2000: 205). Tudi Leff poudarja, da v okviru dialektike ne smemo pozabiti na dialog (Leff, 2000: 245). Jacobs dodaja, da je retorika unilateralen proces, ki vključuje monolog in tekst, dialektika pa bilateralen proces z dialogom in debato (Jacobs, 2000: 261).

Iz te primarne razlike med retoriko in dialektiko – govor nasproti dialogu – izhajajo še druge razlike. Ker je retorika veda, ki proučuje govore in kako s čim prepričljivejšim govorom doseči skupni konsenz glede nekega mnenja, daje tudi večji poudarek sredstvom prepričevanja (logos, etos in patos). Glavni cilj dialektike pa ni nujno v doseganju skupnega konsenza, temveč v iskanju neke vrste resnice in v poizvedovanju (vprašanja in odgovori)²⁸, zato se najbolj pogosto poslužuje logosa (Krabbe, 2000: 210-211).

Tudi Hohmann trdi, da je bistvo dialektike v kooperativnem iskanju kognitivne resnice (Hohmann, 2000: 223). Osebe, ki sodelujejo v iskanju te resnice, dosežejo svoj namen s prepričevanjem drugih, kar je skupno tudi retoriki, vendar pa je razlika v tem, da retorični govori potekajo nemoteno, saj namen retorike ni prepričati (aktivnega) nasprotnika temveč (pasivno) občinstvo. Kot taka se dialektika veliko bolj kot retorika poslužuje argumentativnih praks. (Leff, 2000: 245, 243)

Razlika med retoriko in dialektiko je tudi v vrsti vprašanj, s katerimi se ukvarjata obe vedi. Teoretična in splošna vprašanja se pojavljajo v okviru dialeksičnega diskurza; medtem ko so vprašanja, s katerimi se ukvarjajo v okviru retorike, bolj specifična in praktična (Krabbe, 2000: 210-211). Enako poudarja tudi Leff: »... ena se ukvarja s konkretnimi témami, medtem ko se druga ukvarja z abstraktnimi (Leff, 2000: 243).«

²⁸ M. A. van Rees definira razprave, ki so usmerjene v reševanje problemov, kot obliko verbalne interakcije, znotraj katere udeleženci poskušajo na racionalen način razrešiti razlike v mnenjih (M. A. van Rees, 2003: 466).

Retorika in dialektika sta si različni tudi v številu udeležencev. V primeru vprašanj in odgovorov (dialektika) je število udeležencev omejeno, saj bi v nasprotnem primeru težje prišli do zaključkov. Pri izvajanju govorov in prepričevanju (retorika) pa lahko sodeluje večja množica ljudi, ki sledijo govorniku (Krabbe, 2000: 210-211). In ker se uspešnost govora oz. prepričevanja meri v odzivu občinstva (Leff, 2000: 244), se retorika ukvarja predvsem s premisami, ki so sprejemljive za vsako občinstvo, dialektika pa temelji na premisah, ki niso nujno splošno sprejemljive (Hohmann, 2000: 226). Važno je, da jih razumejo tisti, katerim so namenjene. Prav zaradi tega je argumentacija v retoriki prilagojena širšemu krogu ljudi (Leff, 2000: 247).

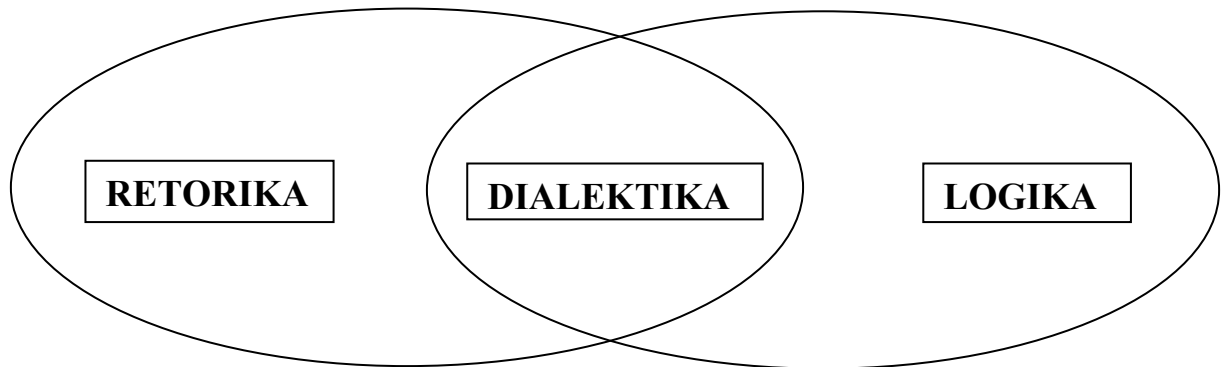
Po drugi strani pa je ravno zaradi manjših potreb po prilagajanju dialektika veliko bolj racionalno avtonomna, saj se ji za razliko od retorike ni treba obračati na zunanje zahteve občinstva (Leff, 2000: 244). Udeleženci v dialektični razpravi ne potrebujejo univerzalnih ali skupnih standardov racionalnosti, saj morajo podati samo tiste argumente, ki bodo prepričali točno določenega nasprotnika in ne nekega zunanjega racionalnega opazovalca (Slob, 2002: 189-190). Hkrati pa obe teoriji gledata na argumentativni diskurz kot na sredstvo doseganja (skupne) privolitve v kontekstu nasprotij (Jacobs, 2000: 272).

Dialektika je povezana tudi z eristiko, ki jo Benjamin poimenuje »... popačena oblika dialektike (Benjamin, 1983: 23).« Popačena oblika ni zaradi premis, ampak zaradi namena tistih, ki jo prakticirajo (Benjamin, 1983: 23). Tudi Platon je zaničeval eristiko in jo je želel nadomestiti z dialektično metodo, ki naj bi bila z vprašanji in odgovori pot do resnice (Grabnar, 1991: 24). Verjetno je tudi povezava dialektike z eristiko pripomogla k manjšemu vplivu proučevanja in uporabljanja dialektike v znanstvenih krogih.

Kljub temu pa v zadnjem času dialektika spet pridobiva na pomenu. Logiki opuščajo strogo deduktivno metodo v prid dialektičnemu pristopu (Slob, 2002: 182). S tem se strinja tudi Leff, saj naj bi znanstveniki nekdanji dominantni model argumentacije – deduktivni model – poskušali nadomestiti z bolj fleksibilnim pristopom. Gre za povezovanje dialektike z neformalno logiko (Leff, 2000: 248). Rescher vidi dialektiko kot vezni člen med retoriko in logiko, saj so »... določene dialektične poteze dostopne retoriku in nedostopne logiku²⁹ (Rescher, 1998: 316).« Že Aristotel je v svoji prvi knjigi definiral dialektiko kot (nasprotni) par k retoriki (Kennedy, 2001; Corbett in Connors, 1999; Bizzell in Herzberg, 1990; Kennedy, 1994).

²⁹ Z izrazom logik prevajam angleški izraz *reasoner*.

Na tem mestu si lahko izposodim skico argumenta, kot sem jo uporabila v poglavju o argumentu, in jo priredim za dialektiko (Broda-Bahm et al., 2004: 186).



V bistvu bi lahko rekli, da se dialektika dotika istih področij kot argument, saj je prepričevanje, ki je zapisano v originalni skici na mestu retorike, po mnenju Aristotela osnova te discipline (Grabnar, 1991: 27). Torej je dialektika vezni člen med retoriko in logiko.

Ravno zaradi neformalne logike pa se pojavlja ideja o komplementarnosti retorike in dialektike (van Eemeren in Houtlosser, 2003: 391). Pri dialektiki gre za sklepanje na osnovi verjetnosti, kot tako jo Aristotel loči od znanstvenega dokazovanja (Kennedy, 2001: 112). V potrditev teze o komplementarnosti obeh disciplin navajam Jacobsov citat: »Dialektika išče resnico; retorika naredi resnico učinkovito (Jacobs, 2000: 261).« Poleg tega se tako retorika kot tudi dialektika (neuspešno) skušata izogniti formalni logiki (Jacobs, 2000: 262). Torej, retorika in dialektika sta dve zelo povezani oz. podobni vedi, katerih interesni področji se med seboj prekrivata, saj lahko dialogi vsebujejo govore, kot so tudi lahko serije govorov oblika dialoga (Krabbe, 2000: 205). Primer serije govorov, ki se izoblikujejo v dialog, so lahko, npr., pisma bralcev, v katerih avtorji kontinuirano izražajo nasprotujoča si mnenja.

Za Aristotela je bila dialektika oblika vaje, s katero so učenci trenirali, saj je zahtevala argumente obeh strani določene teme (Kennedy, 1994: 52). Tako dialektika zahteva vsaj dva udeleženca: enega, ki tezo zagovarja, in drugega, ki ji nasprotuje, pri čemer je v nasprotju z dedukcijo močno poudarjena aktivna vloga nasprotnika, kar omogoča razpravo. Argument se začne šele takrat, ko je kakšna teza postavljena pod vprašaj in jo je zagovornik prisiljen braniti in podpreti argumente. Hkrati pa nima samo zagovornik teze naloge navajanja dokazov v podporo. Tudi njegov nasprotnik mora argumentirati svoja stališča, v kolikor to zagovornik od njega zahteva. Končni uspeh pa pripada tistemu, ki je prepričal drugega (Slob, 2002: 182, 189-190). Kot taka vsebuje dialektika značilnosti prepričevalnega dialoga (Krabbe, 2000: 207).

Obstajata dve nekoliko različni smeri, ki se ukvarjata z dialektiko. Prvo sta razvila Johnson in Blair in zmanjšuje pomen dialoga ter poudarja opozicijsko naravo argumentacije. Menijo, da je možno vsak argument ovreči, kar pa dialog ne dopušča vedno. Tako je glavni cilj argumentacije po mnenju pripadnikov te smeri racionalno prepričevanje in ne dialog, ki pripelje do rešitve. Po mnenju Leffa postane argument dialektičen v trenutku, ko je povezan z nasprotji in nesoglasji, ki se pojavljajo v naših izkušnjah v resničnem svetu, in v tem se tudi razlikuje od formalne logike, ki vzpostavlja natančna, tehnična in zamotana pravila argumentacije, ki so razumljiva večinoma samo znotraj akademskih krogov (Leff, 2000: 248, 251). Druga smer, ki ponovno oživlja dialektiko, pa je omenjena pragma-dialektika³⁰, ki sta jo zasnovala van Eemeren in Grootendorst (van Eemeren in Houtlosser, 2003: 388).

5.1 *Pragma-dialektika*

Po Krabbejevem mnenju je pragma-dialektika odraz potrebe po združitvi retorike in dialektike, saj se njuni področji prekrivata (Krabbe, 2000: 215). Gre za kombinacijo lingvističnega vpogleda študij jezika (pragmatika) in logičnega vpogleda študij kritičnega dialoga (dialektika). Izhaja iz pristopa k argumentaciji kritičnega racionalista Karla Poppra, iz modela kritične razprave. Ta model zagotavlja metodološko preverjanje, če se da stališče braniti pred dvomi in kritiko nasprotnikov; ne samo z vidika logično veljavnega sklepanja, ampak tudi z upoštevanjem pravil kritične razprave. Pravila, ki jih vzpostavlja pragma-dialektika, zagotavljajo definicijo splošno sprejetih načel diskurza konstruktivne argumentacije in na tak način pripomorejo k izogibanju oviram oz. logičnim napakam (*fallacies*), ki se pojavljajo na različnih stopnjah govora³¹ (van Eemeren in Houtlosser, 2000: 293-294). Omenjena teorija je normativni ideal racionalnega reševanja nasprotij v mnenjih in služi kot podlaga za ocenjevanje kvalitete razprav (van Rees, 2003: 466-467).

Pragma-dialektika poudarja argumentiranje v okviru dialoga, katerega namen je razrešiti razlike v prepričanjih. Poleg dialektične narave pa se pragma-dialektika povezuje tudi z

³⁰ Jacobs imenuje pragma-dialektiko normativna pragmatika – gre za tîrmin, ki se trudi sintetizirati razlike med retoriko in dialektiko, ne da bi uničil osrednja razumevanja obeh. (Jacobs, 2000: 262) Torej, lahko rečem, da sta pragma-dialektika in normativna pragmatika ista stvar.

³¹ Stopnje govora so: stopnja konfrontacije, stopnja otvoritve, stopnja argumentacije in zaključna stopnja. Več o stopnjah govora pišejo van Eemeren in Houtlosser (2000), van Eemeren in Grootendorst (2003) in van Rees (2003).

retoriko, kar lahko opazimo v izbiri premis, prilagoditvi občinstvu in uporabi sredstev predstavitve (nastopa) (Leff, 2000: 248). Van Eemeren in Houtlosser trdita, da strogo ločevanje med retoriko in dialektiko ni potrebno, saj so pogledi obeh disciplin na argumentativni diskurz komplementarni (van Eemeren in Houtlosser, 2003: 391).

Ljudje, ki so udeleženi v argumentativnem diskurzu, želijo dosegati določene standarde razumskosti, kar pričakujejo tudi od drugih – da se podrejšo istim standardom kritičnosti. Hkrati pa je njihov primarni cilj rešiti razlike v mnenjih v lastno korist (van Eemeren in Houtlosser, 2000: 295). Ali kot van Eemeren in Houtlosser zapišeta v drugem članku: ni edini cilj komunikatorja biti udeležen v razumski razpravi, ampak tudi prepričati, da drugi sprejmejo njegov oz. njen cilj, kar pa je primarna domena retorike. Gre za dva različna cilja, ki pogosto dajeta vtis, da si nasprotujeta. Težavo nezdržljivosti udeleženci razprave rešujejo s strateškim manevriranjem, ki zmanjšuje potencialne napetosti med obema ciljema. Osnovni vidiki, ki karakterizirajo strateško manevriranje so: primeren izbor iz potenciala tematik na vsaki stopnji razprave, prilagajanje posebnim pričakovanjem in zahtevam občinstva ter uporaba najučinkovitejših sredstev predstavitve (van Eemeren in Houtlosser, 2003: 391-392). Namen strateškega manevriranja je v združevanju dialektičnih obveznosti (doseganje razumskih kriterijev) z retoričnimi cilji (prepričati v svoj prav), ne da bi se prve podrejšle drugim (van Eemeren in Houtlosser, 2000: 295). Menita, da je mogoče retorične poteze znotraj argumentativnega nasprotovanja pravilno interpretirati le z vidika dialektične perspektive (van Eemeren in Houtlosser, 2001: 157). Ali kot pravita v drugem članku: »Učinkovito prepričevanje mora biti disciplinirano z dialektično racionalnostjo (van Eemeren in Houtlosser, 2000: 296).« Zaradi tega pragma-dialektična teorija ne ločuje retorike in dialektike, ampak ju kombinira, saj se v argumentativnem diskurzu dopolnjujeta.

Na tem mestu si ponovno lahko sposodim skico argumenta, ki povezuje prepričevanje in logiko (Broda-Bahm et al., 2004: 186). Tako je tudi s pragma-dialektiko, ki je most med dialektiko in retoriko, oz. je kombinacija obeh disciplin.



Pragma-dialektika je idealni model kritične razprave, ki je usmerjen k reševanju razlik v mnenjih. Fokus zanimanja je preusmerjen od notranjih dejavnikov za posamezne argumentativne pozicije na posledice javnega zavezovanja govorcev in govork za proces argumentacije. Naslednja točka okvira pragma-dialektične teorije so eksplicitni kritični standardi, na katere se udeleženci v sporu sklicujejo. Prav tako nista argumentacije videla v klasičnem logičnem smislu. Primarno ju je zanimala argumentacija v lingvističnem smislu – argumentacija kot skupek lingvističnih (včasih tudi nelingvističnih) dejanj s specifično komunikacijsko funkcijo znotraj diskurzivnega konteksta (van Eemeren in Houtlosser, 2003: 387-388). Van Eemeren in Houtlosser v nekem drugem članku omenjata argumentacijo v okviru pragma-dialektike kot fenomen verbalnega komuniciranja. Proučuje se jo kot način diskurza, ki ga karakterizira uporaba jezika za reševanje spora (van Eemeren in Houtlosser, 2000: 293).

Tako je pragma-dialektika povezana s transakcijskim vidikom proučevanja prepričevanja. Transakcijski vidik prepričevanja predvideva dve strani, ki aktivno delita pomene in usklajujeta dejanja, kar je osnova za prepričevanje (Littlejohn in Jabusch, 1987: 5). Enako sta v pragma-dialektiki potrebni dve nasprotujoči si strani, ki skozi dialog razrešujeta razlike v mnenjih v lastno korist (Leff, 2000; van Eemeren in Houtlosser, 2003).

6. DEBATA KOT DIALEKTIKA

Argument kot sredstvo prepričevanja lahko pričakujemo v vsakem sporu, v katerem dve (ali več) strani zagovarjajo med seboj nasprotujoča si stališča. Gre za soočenje nasprotnih mnenj in izmenjavo argumentov, v katerih vsaka stran želi upravičiti svoje stališče ('pro') in zavrniti nasprotno ('contra'), pa naj bo to parlamentarna, sodna ... debata ali nastop na televiziji. Cilj debate je prepričati občinstvo (oz. sodnika), ki igra vlogo razumnega razsodnika, v razpravi pa ne sodeluje (Šuster, 1998: 60). Tako debata ni le oblika izražanja, ampak oblika prepričevanja, ki lahko vodi v spremembo mišljenj ali mnenj, lahko pa debater doseže vsaj to, da poslušalci vidijo stvari v njegovi luči (Driscoll in Zompetti, 2005: 3).

Van Eemeren in Houtlosser (2000: 387) trdita, da argumentacijska govorna dejanja ne potekajo v družbenem vakuumu, ampak med dvema ali večimi stranmi, ki nimajo istega mnenja in so med sabo v interakciji, kar se mi zdi zelo primerna definicija debate, torej: **Debata je argumentacijsko govorno dejanje, ki poteka med dvema ali večimi stranmi, ki nimajo, oz. ne zastopajo istega mnenja in so med sabo v interakciji.**

V naših življenjih se vedno najde kaj, kar bi lahko izboljšali, popravili – torej spremenili. In debata je tisti proces, v katerem se dogovarjamo glede sprememb – ali so ideje, kako spremeniti situacijo, dobre ali slabe (Snider: 4). Ena izmed funkcij prepričevanja je ravno razširjanje informacij, idej, mnenj in je zaradi tega kanal za spremembe v družbi (Littlejohn in Jabusch, 1987: 14). Zato je tudi debata takšna – tudi ona je kanal za spremembe v družbi. Ali kot pravi Grabnar: »Retorično znanje in spretnost sta /.../ nepogrešljiva za vsako družbo in vsako demokracijo (Grabnar, 1991: 12).« Čeprav se je demokratični proces od antičnih časov precej spremenil, pa se debata nadaljuje in je še vedno nujna dejavnost za demokracijo, saj se še vedno razpravlja o tem, kaj je sprejemljivo, kaj preudarno in kaj najboljše za družbo (Driscoll in Zompetti, 2005: 3).

Na osnovi idealov splošne debate v družbi je bila oblikovalna debata formata Karl Popper³² (Driscoll in Zompetti, 2005: 6). Gre za formalno oz. izobraževalno debato, ki jo bodisi vadimo tako, da jo uporabljamo pri poučevanju različnih predmetov kot eno od metod, bodisi še bolj intenzivno razvijamo našete prednosti skozi tekmovalno izobraževalno debato. Bojana Skrt kot elemente izobraževalne debate omenja: uravnoteženost, strukturiranost,

³² Obstajajo še druge vrste formatov formalnih oz. izobraževalnih in tekmovalnih debat, ki so prav tako vzpostavljene na osnovi idealov splošne debate v družbi. Več o debatnih formatih pa v enem izmed podglavij.

komunikacijski dogodek, temo oz. debatno trditev, nasprotujoče si strani in publiko oz. sodnike. (Skr, 2004: 3, 5-6) Debatna trditev je vedno kontroverzna téma tako kot pri ostalih oblikah argumentativnih razprav (Hitchcock, 2002: 298). To so debatne trditve, o katerih razumni ljudje nimajo enakega mnenja, zato lahko o njih debatiramo (Driscoll in Zompetti, 2005: 3). Tako se v tem delu bolj približa retoriki kot dialektiki, saj so vprašanja, s katerimi se ukvarja retorika bolj konkretna, dialektika pa se osredotoča bolj na abstraktna in teoretična vprašanja (Leff, 2000: 243).

Za debato je značilen formalen okvir z natančno določenimi pravili, ki so vsem udeležencem znana vnaprej. Ta pravila določajo, kaj šteje kot zmaga, kaj kot dovoljena poteza in dovoljeno obnašanje v debati, kaj kot dopusten argument in kaj je kršitev proceduralnih pravil debate (Šuster, 1998: 60). Tako je po mnenju Sniderja format, kot se pojavlja v formalni debati, unikatni (Snider: 4). Po eni strani je to res, saj tako formalizirano razpravo težko zaslediš izven okvira predstavitev debate ali debatnih tekmovanj. Po drugi strani pa lahko formalnim pravilom debate poiščemo vzporednice v dialektičnem diskurzu, ko se pravila vzpostavijo in postanejo veljavna s konvencionalnim dogovorom med udeleženci razprave. Lahko gre za dogovor, lahko pa veljajo tudi nepisana pravila. Ta pravila omogočajo zunanjemu opazovalcu – v primeru formalne debate je ta opazovalec sodnik – da ovrednoti razpravo (Slob, 2002: 183).

Tudi pragma-dialektična teorija postavlja napadanje in obrambo stališč v kritični diskusiji v kontekst skupnih pravil razprave, ki začnejo veljati šele, ko jih sprejmejo zagovorniki in nasprotniki. Pri debati so ta pravila eksplicitna, v razpravah pa ponavadi udeleženci samo predvidevajo, da si delijo skupna pravila in taka pravila dobijo status konvencij, h katerim sta strani zavezani med razpravo (van Eemeren in Grootendorst, 2003: 372).

Cilj debate, po mnenju Šusterja, ni končno strinjanje vseh udeležencev, da je nek sklep resničen (sprejemljiv), temveč je cilj zmaga nad nasprotnikom, ki jo razsodi sodnik (večina). Nadaljuje pa s tezo, da imperativ zmage postavlja za vsako stran predvsem zahtevo po prepričljivosti nastopa, ki ni vedno tudi logična prepričljivost (Šuster, 1998: 60-61). Tudi sama se strinjam, da je za zmago potrebna prepričljivost. Vseeno pa v tekmovalni debati pred prepričljivostjo nastopa prednjači logična prepričljivost, saj po mnenju različnih avtorjev, ki se ukvarjajo z debato, zmaga tista skupina, ki je imela najboljšo argumentacijsko logiko (Skr, 2004; Snider; Driscoll in Zompetti, 2005).

Tudi to je res, da ni cilj debate končno strinjanje vseh o resničnosti oz. sprejemljivosti nekega sklepa, saj je iskanje skupnega konsenza tista domena retorike, ki pri debati pogosto

ne pride do izraza. V tem je debata podobna tisti frakciji dialektike, ki poudarja, da je cilj argumentacije racionalno prepričevanje in ne dialog, ki pripelje do rešitve (Leff, 2000: 251).

Po drugi strani pa je debata oblika prepričevanja, ki lahko ustvari konsenz (Driscoll in Zompetti, 2005: 3), kar je cilj (pragma-)dialektičnega diskurza – ustvarjanje konsenza ali razreševanje razlik v prepričanjih. Vendar to ni glavni cilj debatiranja, ampak zgolj možna posledica. Prav tako ni končni cilj debate zmaga, kar trdi Šuster. Preko želje po zmagi debata debaterje motivira za učenje dobrih argumentov in dobrega nastopa, tako pa jih nauči, kaj je tisto, kar prepriča in kako učinkovito zagovarjati svoja stališča v vsakdanjem življenju. In prav v tem vidim glavni cilj debate, debatnih klubov in debatnih tekmovanj.

Vseeno pa obstaja razlika med tem, kar prepriča v tekmovalni debati (pomemben je predvsem argument oz. logos – domena dialektičnega diskurza) in tem, kar prepriča ljudi v vsakdanjem življenju (nad logosom prevladata etos in patos – domena retorike). Zato se način argumentiranja prilagaja tipu diskusije. Kar je primerno v običajnih sporih, ni primerno za kritične razprave in obratno (Slob, 2002: 182-183).

Razlika je tudi znotraj same kritične razprave, saj bi običajni razpravljalci radi prepričali svoje poslušalce, debaterji v izobraževalni debati pa se trudijo prepričati sodnike (Driscoll in Zompetti, 2005: 7). Zato je v tem podobna dialektiki, saj se veliko bolj poslužuje argumentativnih praks, podobno kot se dialektika bolj poslužuje argumentacije kot retorika. Poleg tega je namen retorike prepričati pasivno občinstvo, v dialektiki in debati pa gre za prepričevanje nasprotnika, ki je razumski in zahteva utemeljeno prepričevanje (Leff, 2000: 243).

Tekmovalno izobraževalno debato goji nad 70 držav vsega sveta. Število držav oz. izobraževalnih sistemov, ki začenjajo z debato in jo tako ali drugače vključujejo v svoj šolski vsakdan, strmo narašča – od Nemčije do Malezije, od Kitajske do Ruande, od Azerbejdžana do Finske. Prav tako narašča število debaterjev, saj se zavest o izjemnih prednostih izobraževalne debate hitro širi. Tekmovalna debata je najbolj razvita v anglosaksonskem svetu, kjer je del izobraževalne tradicije že stoletja. V različnih državah je vključena v izobraževalni sistem na različne načine: ponekod je vključena v redni pouk kot obvezna izbirna vsebina tako na osnovnošolskem kot srednješolskem in univerzitetnem nivoju, drugod je izvenšolska dejavnost, tako kot pri nas, kjer je sicer vključena tudi v obvezne izbirne vsebine. Običajno pa je organizirana tako, da se debaterji srečujejo v debatnih klubih, kjer jih zato posebej izobraženi mentorji korak za korakom vodijo do priprav na debatne trditve in seveda nato na turnirje, tako lokalne kot regionalne, državne, mednarodne (Skrt, 2004: 15-16).

6.1 *Debatni klubi in debatni turnirji*

Debatni program v Sloveniji je eden od programov Zavoda za odprto družbo. S svojim delom je pričel oktobra 1996, od leta 1999 pa deluje pod okriljem nevladne organizacije Za in proti, zavod za kulturo dialoga³³ (Skrť v Driscoll in Zompetti, 2005). Večinoma so bili debatni klubi ustanovljeni na slovenskih srednjih šolah, nekateri na mladinskih klubih, v organizacijah (Skrť, 2004: 16). V šolskem letu 2004/2005 se je uvedlo debato tudi na slovenske osnovne šole.

Namen debatnih klubov je redno (tedensko) srečevanje in pripravljanje na trditev (ali več), na katero potem debatirajo na različnih debatnih turnirjih (regijskih, državnem), predstavitvenih debatah (javne debate za starše, krajanje ...). Pod vodstvom mentorjev debaterji poglobljajo znanje o določeni problematiki, prebirajo različno gradivo, analizirajo in vrednotijo podatke, pripravljajo argumente tako za trditev kot proti njej, vadijo posamezne govore in celotne debate. Debate se ponavadi dotikajo aktualne problematike – tako aktualnih šolskih tém (na primer: smiselnost mature) kot tudi družbenih in političnih (primer: vstop Slovenije v EU – da ali ne). Na tak način debata uči debaterje, da uporabljajo logiko kot prvo orodje analize (Skrť, 2004: 2).

Lahko rečemo, da je izmed vseh konstitutivnih elementov prepričevanja v tekmovalni debati najpomembnejši logos. To ne pomeni, da sme dober govorec zanemariti ostale elemente prepričevanja; pomeni le to, da debaterji dajejo poudarek kritičnemu presojanju nasprotnikovih trditev ob istočasnem upoštevanju pravil dobrega nastopa (primerna ubeseditve idej). Z dobrim zavračanjem nasprotnikovih trditev, z dobrim argumentiranjem svojih lastnih in povedano na razumljiv način lahko tudi pridobijo na etosu, ki jim ob naslednjem prepričevanju olajša delo. Tako je debata podobna retoriki in pragma-dialektiki, ki ne zanemarlata sredstev predstavitve (Leff, 2000: 248).

Po pripravah v debatnih klubih se debaterji redno srečujejo na debatnih turnirjih, ti so lahko šolski, medšolski, regionalni, državni in mednarodni – na zadnjih potekajo debate samo

³³ Za in proti, zavod za kulturo dialoga se pogosto omenja s kratico ZIP, ki jo bom v nadaljevanju teksta tudi sama uporabljala. ZIP informira tako interno kot tudi širšo javnost o vseh debatnih dogajanjih, pripravlja trditve, na katere debaterji debatirajo in spremno gradivo, ki je potrebno za priprave na debate. Organizira in vodi seminarje o debati, retoriki, uporabi debatnih tehnik pri pouku, pripravlja učna gradiva, potrebna za delo v debatnih klubih in pri pouku. ZIP tudi organizira medšolska in medfakultetna debatna srečanja ter tabore na regionalni, nacionalni in mednarodni ravni, javne debate in okrogle mize. Je eden od ustanoviteljev in zelo aktiven član IDEA, največje mednarodne debatne organizacije na svetu (Skrť: 18).

v angleškem jeziku. V krajih, kjer je več debatnih klubov, so organizirane tudi mestne debatne lige, kjer se debaterji srečujejo enkrat mesečno. Turnirji so najpogosteje eno- in dnevni, zlasti na mednarodnem nivoju pa pogosto več-dnevni. Od tega, koliko dni traja turnir, je odvisno število debat, ki jih mora opraviti posamezna ekipa na celem turnirju. Vsak dan namreč potekajo tri do štiri debate, tako da debatna ekipa v enem debatnem krogu trditev zagovarja, v naslednjem ji oporeka (Skrat, 2004: 16). To pa omogoča, da se debaterji bolje seznanijo z obema vidikoma kontroverzne teme in jo tako globlje spoznajo.

6.2 Debatni format Karl Popper

Obstajajo različni formati debatiranja, ki se razlikujejo od države do države kot tudi glede na vrsto tekmovanja. Različni so časi, ki jih imajo na voljo govorci, da izpeljejo svoj govor; različni so načini spraševanja nasprotnikov – navzkrižno spraševanje oz. vprašanja med govori³⁴; različna je dolžina pripravljalnega časa; tudi število udeležencev debate se razlikuje od formata do formata (Skrat, 2004: 16-18). Vendar pa so v osnovi naloge govorcev v tekmovalnih debatah enake – čim bolj prepričljivo zastopati določeno stališče, s tem da prvi govorci predstavijo okvire debate, drugi te okvire razvijejo in dodatno podprejo, zadnji pa povzamejo in zaključijo debato (Snider: 8).

Debatni format Karl Popper³⁵ je najpogosteje uporabljan format debatiranja v Sloveniji. Zadnje čase se uporablja tudi nekoliko modificirana oblika tega formata – debatni format Karl Popper s planom. Razlika med obema formatoma je le v nalogi, ki jo ima vsaka skupina. Zagovorniška skupina ima nalogo predstaviti in braniti plan oz. rešitev problema, ki ga je postavila znotraj zagovarjane teze. Negacijski skupini pa ni potrebno nasprotovati tezi, saj se celo lahko strinja s problemom. Tako je naloga negacijske skupine nasprotovanje rešitvi problema, kot si jo je zastavila zagovorniška stran. Lahko sicer vzpostavi drug plan oz. drugo rešitev, vendar pa mora v takem primeru zelo dobro argumentirati, zakaj je njihov plan boljši. Veliko lažje opravijo nalogo, če samo zavračajo plan zagovornikov. Prav tako v debatnem formatu Karl Popper s planom negacijski skupini ni potrebno vzpostavljati svojih argumentov.

³⁴ Vprašanja med govori je izraz, ki ustreza angleškemu izrazu *points of information*.

³⁵ Karl Popper je eden izmed snovalcev dialektičnega koncepta argumentativne razumskosti (*reasonableness*). (van Eemeren in Houtlosser, 2003: 387)

Za lažjo predstavo, kakšen je debatni format Karl Popper, bom opisala vrstni red in trajanje govorov in navzkrižnih spraševanj ter naloge, ki naj bi bile izpolnjene med govori, glede na to, katero vlogo igra debater v posamezni debati.

1. Govor prvega govorca zagovorniške skupine: 6 minut (4 minute)³⁶.

Naloga, ki jo mora med govorom opraviti, je: razloži problem, ki se pojavlja v okviru teme, o kateri debatirajo; predstavi definicije za nedvoumnost debate; v okviru definicij postavi cilj, ki dokazuje pravilnosti njihove trditve (zagovarjanje teze). V podporo cilju našteje argumente, jih razloži, podpre in poveže s ciljem debate in na tak način dokazuje pravilnost zagovarjanja trditve. Je edini govor v debati, ki je vnaprej pripravljen (Snider: 8).

2. Navzkrižno zasliševanje: 3 minute (2 minuti).

V vsakem navzkrižnem spraševanju oseba, ki ni naslednja na vrsti, sprašuje osebo, ki je pravkar zaključila govor (Snider: 80). Tako v prvem navzkrižnem spraševanju tretji govorec negacijske skupine sprašuje prvega govorca zagovorniške skupine. Postavlja takšna vprašanja, ki omogočajo lažje razumevanje nasprotnikovih argumentov in izvablja odgovore, ki pomagajo pri zavračanju argumentov zagovorniške skupine, oz. podpirajo argumente, ki jih bodo kasneje sami vzpostavili na negacijski strani³⁷ (Snider: 9). Odgovori, ki jih dobi negacijska skupina, so koristni le, če jih uporabijo in omenijo v enem izmed svojih naslednjih govorov (Driscoll in Zompetti, 2005: 66).

3. Govor prvega govorca negacijske skupine: 6 minut (4 minute).

Naloga, ki jo mora med govorom opraviti, je: pove, če se strinja z definicijami (če se ne, poda svoje in argumentira, zakaj so definicije zagovornikov neprimerne; če jih ne omeni, se razume, da so sprejemljive); postavi cilj, ki dokazuje pravilnosti njihove trditve (nasprotovanje tezi). V podporo cilju našteje argumente, jih razloži, podpre in poveže s ciljem debate ter zavrne nasprotnikove argumente. Na tak način dokazuje pravilnost zavračanja trditve (Snider: 7). Argumente nasprotnikov mora izzvati, vendar le v glavnih točkah (Driscoll in Zompetti, 2005: 66).

³⁶ Trajanje govorov v oklepaju je čas, ki ga uporabljajo učenci, ki debatirajo v osnovni šoli.

³⁷ Namen vsakega navzkrižnega spraševanja je enak – bolj podrobno se informirati o nasprotnikovih argumentih in iz njih izvabiti odgovore, ki pomagajo pri zavračanju argumentov nasprotniške strani oz. podpora lastnih argumentov. (Snider: 9)

4. Navzkrižno zasliševanje: 3 minute (2 minuti).

Tretji govorec zagovorniške skupine sprašuje prvega govorca negacijske skupine (Snider: 9).

5. Govor drugega govorca zagovorniške skupine: 5 minut (4 minute).

Naloga, ki jo mora med govorom opraviti, je: (če se zagovorniška skupina ni strinjala z definicijami, razloži pravilnost svojih definicij, oz. sprejme nasprotnikove); zavrne nasprotnikove argumente, svoje pa ponovi in doda nove podpore (Snider: 7). Če nekega nasprotnikovega argumenta ne spodbija, pomeni, da ta argument obvelja. Enako velja za zavrnjene argumente – če ne odgovori na nasprotnikovo spodbijanje, je ugovor sprejel. Ni dovoljeno uvajanje novih trditev ali definicij (Driscoll in Zompetti, 2005: 65-66).

6. Navzkrižno zasliševanje: 3 minute (2 minuti).

Prvi govorec negacijske skupine sprašuje drugega govorca zagovorniške skupine.

7. Govor drugega govorca/-ke negacijske skupine: 5 minut (4 minute).

Naloga, ki jo mora med govorom opraviti, je: zavrne nasprotnikove argumente, svoje pa ponovi in doda nove podpore (Snider: 10). Torej, odgovori na spodbijanje zagovorniške skupine in napade njihov primer. Ni pa dovoljeno uvajanje novih trditev ali definicij (Driscoll in Zompetti, 2005: 65-66).

8. Navzkrižno zasliševanje: 3 minute (2 minuti).

Prvi govorec zagovorniške skupine sprašuje drugega govorca skupine.

9. Govor tretjega govorca zagovorniške skupine: 5 minut (3 minute).

Gre za sklepni govor zagovorniške strani, zato mora govorec naštet glavne točke spora v debati in razložiti, zakaj je bila njihova skupina prepričljivejša – zakaj so bili argumenti zagovorniške strani močnejši (Snider: 11). Pokaže napake negacijskega zavračanja in zavrne njihove argumente. Dobri debaterji izpustijo nekaj točk in sodnikovo pozornost preusmerijo predvsem na ključne točke debate (Driscoll in Zompetti, 2005: 65-66).

10. Govor tretjega govorca negacijske skupine: 5 minut (3 minute).

Gre za sklepni govor negacijske strani, zato mora govorec ali govorka naštet glavne točke spora v debati in razložiti, zakaj je bila njihova skupina prepričljivejša – zakaj so bili argumenti negacijske strani močnejši (Snider: 11). Ker je to zadnji govor in zagovorniška

stran nima možnosti odgovarjanja nanj, mora sodnik predvsem paziti, da se ne uvaja novih argumentov (Driscoll in Zompetti, 2005: 65).

6.3 Sojenje in sodniki na debatnih turnirjih

Pravila, kot jih predvideva (pragma-)dialektični diskurz, se vzpostavijo s konvencionalnim dogovorom med udeleženci razprave, kar omogoča, da zunanji opazovalci vrednotijo razpravo (Slob, 2002; van Eemeren in Grootendorst, 2003). Dialoška retorika pa pred nevtralnimi posrednikom (sodnikom) daje prednost ideji, da udeleženci sami kontrolirajo argumente nasprotnikov (Slob, 2002: 190).

Po eni strani menim, da je za kvaliteto debate vsekakor pomembno, da udeleženci sami odreagirajo na nasprotnikove teze, kot predvideva dialoška retorika. Vendar pa se na debatnih tekmovanjih ne moremo izogniti sodnikom, saj so oni tisti, ki ocenjujejo in s tem učijo debaterje, kaj velja kot dober in prepričljiv govor. V debati je ponavadi sodnik en sam, v polfinalu in finalu pa je njihovo število večje³⁸ (Snider: 9).

Van Eemeren in Grootendorst trdita, da v primeru neenako interpretiranih pravil v razpravi lahko pride do nesporazumov, čemur pa se lahko izognemo z eksplicitnimi pravili (van Eemeren in Grootendorst, 2003: 372). V debati sicer obstajajo določena pravila, saj je format strogo predpisan, vendar pa ni neke formule, kako naj spor poteka. Torej tudi ne obstaja formula za sojenje debate (Driscoll in Zompetti, 2005: 62).

Vendar pa sodnik ne sme ocenjevati na podlagi lastnih stališč do določene teme ali na podlagi predhodnega znanja, saj se predvideva, da ne kaže naklonjenosti določeni skupini ali določeni strani. Odločitev temelji na tem, katera skupina je svojo nalogo opravila bolje – zagovarjala lastne trditve in zavračala nasprotnikove. Torej, omejiti se mora na to, kar so debaterji dejansko rekli, ne glede na to, če obstajajo boljši argumenti, ki pa v debati niso bili izrečeni (Driscoll in Zompetti, 2005: 60-62).

Zato je tudi pomembno, da debaterji sporočajo argumente na tak način, da so razumljivi sodnikom. Čeprav sodnik ve več o določeni temi, to še ne pomeni, da razume argumente, saj so jih pripravljali debaterji dalj časa in jih bolje poznajo. Določene stvari v argumentih so jim bolj jasne kot sodniku in se jim morda zdijo določene povezave samoumevne, čeprav niso

³⁸ Število sodnikov v tekmovalni debati mora biti neparno, da se v primeru izenačene debate vseeno določi zmagovalca.

(Snider: 100). Tako pride do težav v nerazumevanju argumentov, saj se tistih, ki so slabo podani, ne razume dobro (Driscoll in Zompetti, 2005: 61). Zato je dobro, če jasno izrazijo vse premise argumenta in pokažejo na njihovo relevantnost s sklepom.

Pragma-dialektika predvideva zagovarjanje in obrambo stališč v kritični razpravi vse dokler nasprotnik popolnoma ne sprejme stališča zagovornika (van Eemeren in Grootendorst, 2003: 373). To seveda na debatnih tekmovanjih ni možno, saj je čas omejen, zato sodnik daje na tehtnico tiste *pro* in *contra* argumente, ki so jih debaterji v določenem času predstavili. Tako je naloga sodnika v izobraževalni debati, da odloči, katera stran – zagovorniška ali negacijska – je bila med debato bolj prepričljiva (Driscoll in Zompetti, 2005: 7). Ocenjujejo argumentacijo, kvaliteto podpor, organizacijo govorov in stil. Zmaga skupina, katere argumentacijska logika je boljša in doslednejša (Skrt, 2004: 17). Tudi Wells meni, da je naloga sodnika v debati ocenjevati umetnost argumentiranja posameznika (Wells: 76-77). Čeprav sodniki točkujejo posamezne govore, pa je končna odločitev o zmagi odvisna od skupine kot celote. Tako naj bi v tekmovalni debati zmagala skupina z najboljšimi idejami in argumenti, četudi imajo nasprotniki bolj tekoč slog in prepričljivejši nastop (Driscoll in Zompetti, 2005: 61), kar je še en dokaz, da v ocenjevanju debatne prepričljivosti prevlada logos.

6.4 Oblike argumentacije v debati

Najbolj splošni obliki sklepanja sta indukcija in dedukcija. Čeprav je induktivno sklepanje bolj vsakdanje, deduktivno pa bolj matematično, se v debati pojavljata obe obliki. Je pa res, da se v debati pogosteje uporabljajo induktivni argumenti, saj so deduktivni argumenti dobri le, če so osnovani na absolutnih ugotovitvah – te pa je na družboslovnem področju težko najti. Poleg tega je problem deduktivnih argumentov v debati v tem, da moramo spodbijati resničnost ene izmed premis, če želimo zavrniti argument. In kakor hitro je ena premisa argumenta produkt induktivnega razmišljanja – tudi če je zgrajena po principu deduktivnega silogizma – je celoten argument induktiven. Težava induktivnih argumentov pa je v njihovi nepopolnosti. Ne glede na to, koliko dejstev navajamo, še vedno obstaja možnost, da sklep ne bo resničen – bo pa toliko bolj verjeten, če bo v njem zajetih več možnih dejavnikov (Driscoll in Zompetti, 2005: 29-31).

V debati se uporabljajo tudi argumenti z analogijo. Debaterji, ki uporabijo analogije, neko sporno situacijo primerjajo s tako, ki ni sporna, ter računajo, da bodo sodniki prišli do

enakega zaključka glede obeh situacij. Analogije so pogosto prepričljive in retorično učinkovite, vendar pa so vedno ranljive zaradi odvisnosti od primerjave, ki se lahko spodbija. Nekoliko težje je spodbijati stvarne analogije, saj lahko nasprotniki pri simboličnih analogijah hitro zatrdijo, da so primerjave absurde³⁹ (Driscoll in Zompetti, 2005: 32-33). Prav tako je nevarnost pri uporabi analogij v obstoju pomembnih razlik med primerjanima stvarima (Broda-Bahm et al., 2004: 214).

Argumenti iz primerov so zelo podobni argumentom, ki temeljijo na analogiji, saj gre za neke vrste primerjav. Zato je tak argument tudi zelo odvisen od induktivne logike, saj debaterji ponujajo dokaze iz nečesa, kar je znano in ni sporno, za nekaj, kar ni znano. Vendar pa je tovrsten argument tako kot indukcija odvisen od omejenih števil primerov, ki so lahko prepričevalni, hkrati pa sami ne utemeljujejo stanovitnih zakonov. Če zakon, ki ga utemeljujejo primeri, ni univerzalen, ne more nihče z gotovostjo trditi, da bo veljal v situaciji, ki jo prikazujejo debaterji (Driscoll in Zompetti, 2005: 33). Zato lahko le redko z gotovostjo uporabimo ta argument, tako kot so redki univerzalni zakoni, oziroma je za tovrstno sklepanje potrebno uporabiti primere, za katere lahko trdimo, da so tipični predstavniki kategorije, o kateri debaterji govorijo (Broda-Bahm, 2004: 211).

V družboslovju vzrok in posledica nista tako jasna kot v naravoslovnih znanostih, še vedno pa so po mnenju Driscolla in Zompettija najmočnejši logični argumenti odvisni od analize vzroka in posledice, od serije logičnih sklepov. Težava pa se pojavi, ko bi morali debaterji izločiti vse nebistvene dejavnike oz. v primeru, ko bi bilo potrebno vključiti večje število vzrokov in posledic, pa jih niso – ker niso vedeli, da obstajajo ali ker niso imeli časa, da jih vse izpostavijo. Tako kot v vseh oblikah sklepanj, ki temeljijo na indukciji, je tudi v argumentu vzroka in posledice pomanjkljivost, saj lahko nasprotniki hitro usmerijo verigo dokazovanja k drugačnemu vzroku za posledico (Driscoll in Zompetti, 2005: 34). Gre za sklepanje, v katerem obstoj ali sprememba neke stvari odraža obstoj ali spremembo neke druge stvari (Broda-Bahm et al., 2004: 211).

Argument avtoritete ni najbolj priporočljiv za debato, saj lahko vsaka stran najde kakšnega strokovnjaka, ki podpira njihove trditve (Driscoll in Zompetti, 2005: 36). Trditve strokovnjakov še ne dokazujejo ničesar, vsaj dokler niso podprte z razlogi (Šuster, 1998: 182). Tako se v debati ali kjerkoli drugje, kjer je potrebno sklepanje, odsvetuje uporaba argumentov

³⁹ Stvarne analogije so tiste analogije, ki temeljijo na dejanski podobnosti med dvema primeroma. Simbolične analogije pa se uporabljajo v bolj stilističnem in metaforičnem smislu. (Broda-Bahm et al., 2004: 215)

avtoritete, saj kaj hitro navedemo protiargument – drugo avtoriteto ali ugotovitev, da neka trditev še ni nujno resnična, če tako verjame nekaj ljudi, naj so strokovnjaki ali laiki. Če pa navedemo trditve strokovnjakov skupaj z dejstvi in statistikami ter razložimo, kaj to pomeni za nas, je argument avtoritete lahko dober (Huber in Snider, 2006: 74). Broda-Bahm in drugi pravijo: »... argument ni nikoli učinkovit brez dobrih razlogov ... (Broda-Bahm et al., 2004: 223).«

Še najbolj pa se prekrivata debata in Toulminov model argumentacije. Toulminova trditev se ujema s pozicijo debaterja, ki govori za resolucijo oz. proti njej. Podpore iz Toulminovega modela so argumenti ali dokazi, ki jih med debato debaterji podajajo (Driscoll in Zompetti, 2005: 31). Tako kot po Toulminu tudi v debati podpore potrebujejo utemeljitev, do Toulminovega elementa zavrnitve pa pride s strani nasprotnikov, ko skušajo dokazati, da argument ne drži.

6.5 Vloga tekmovalne debate v vsakdanjem življenju

Hitchcock omenja argumentativno razpravo kot močno kulturno prakso, saj ima potencial spreminjati ignoranco v znanje ter predsodke v sodbe, ki so podprte z razlogi (Hitchcock, 2002: 298). Enako je z debatami v okviru debatnih klubov. Bojana Skrt trdi, da je debata idealen model za razvijanje višjih kognitivnih ciljev in novih kompetenc za informacijsko družbo 21. stoletja. Med veščinami, ki jih debata razvija, omenja informacijsko pismenost dijakov, njihovo poglobljeno razumevanje določenega problema in hkrati uporabo znanja v vsakdanjem življenju. Debata zahteva interdisciplinarno povezovanje in razvija kritično mišljenje (Skrt, 2004: 6-9). Vse to so veščine, ki odpravljajo predsodke in zmanjšujejo ignoranco.

Poleg omenjenih veščin, ki jih pridobi debater, pa debata uči tudi učinkovite tehnike prepričevanja, ustvarja pozitivno atmosfero v razredu, saj je zabavna ter »... uči debaterje, da se bojujejo proti naraščajočemu trendu nagrajevanja idej, ki so trenutno popularne in modne ter niso logično utemeljene, na način, da uporabljajo logiko kot prvo orodje analize (Skrt, 2004: 2).« Snider se strinja, da je debatiranje zabavno in dodaja, da gre pri debatiranju za rekreacijo misli in glasu; debaterji se sami odločajo o debatnih strategijah, kar jim omogoča, da so ustvarjalni; prav tako debatiranje pripomore k ustvarjanju spretnosti, ki so potrebne za uspeh, in ti daje moč za spreminjanje stvari (Snider: 5-6).

Spretnosti razmišljanja, pridobljene v debati so pomembne in koristne tudi v drugih dejavnostih. Poleg tega se s sodelovanjem na debatah razvija govorniška sposobnost – jasno izražanje pred občinstvom (Driscoll in Zompetti, 2005: 55). Tudi na spletni strani ZIP-a (<http://www.ljudmila.org/debata/>) je med razlogi, zakaj debatirati, omenjenih veliko pozitivnih lastnosti debate:

- naučimo se govoriti pred polno predavalnico ljudi,
- argumente predstavimo na razumljiv in artikuliran način,
- sprejemamo nasprotno mnenje in argumente,
- učimo se natančnih metod raziskovanja neke teme in uporabe različnih virov,
- postanemo aktivni državljani in
- naučimo se hitro odreagirati in odgovoriti na nove ideje.

Mallin in Anderson pa izpostavljata, da z obljubami o pripravah na resnični svet in z obljubami o učenju spretnosti kritičnega mišljenja tisti, ki poučujejo argumentacijo in debato, samo privabljajo k tečajem argumentacije. Ugotavljata, da argumentacija v razredu v resnici ne pripravi na zahteve, s katerimi se srečujejo zunaj razreda. Spretnosti, ki se jih naučijo, so sicer koristne, vendar se le malo posameznikov znajde v situacijah, ki zahtevajo odvetniško obliko zagovorništva trditev (Mallin in Anderson, 2000: 120). Da gre z obljubami o razvijanju različnih koristnih veščin za privabljanje študentov in študentk, trdita tudi Williams in Hughes (Williams in Hughes, 2003: 1).

Z zadnjo trditvijo se ne bi povsem strinjala, saj se posameznik preko zagovarjanja trditev in njihovega nasprotovanja posredno uči, kako strukturirano oblikovati svoja stališča, da jih bodo drugi razumeli in sprejeli. V vsakdanjem življenju res ne uporabljamo formalne oblike debate, vseno pa njene elemente apliciramo v naše prepričevanje drugih. Zato trdim, da argumentacija v razredu nudi osnove za zagovarjanje lastnih stališč izven razreda.

Debatirati o nečem, zahteva raziskovanje in pridobivanje informacij. Debater mora raziskati in razumeti različne, tudi nasprotujoče si, vidike določene teme. Tako se nauči, kako zbrati informacije in jih uporabiti za različne namene. Poleg tega se debaterji naučijo, kako sodelovati s svojo ekipo, hkrati pa se urijo v dialogu in soočanju nasprotujočih se mnenj, saj morajo kritično analizirati in dekonstruirati ideje nasprotnikov, kar je odlična priprava za različne življenjske situacije, ko so soočeni z drugačnim mnenjem. Debata tudi vabi k javnemu dialogu in vzpostavlja globalno kritično mišljenje, uči metode kritičnega spraševanja, analiziranja in učenja, kar lahko pomaga vsakomur, ki išče nove interpretacije. Prav tako debata ne spodbuja le, da se debatira o vsebini, marveč tudi o konceptih, skritih predpostavkah in globljih vzrokih sodobnih pojavov (Skr, 2004: 2-3). Tudi Driscoll in

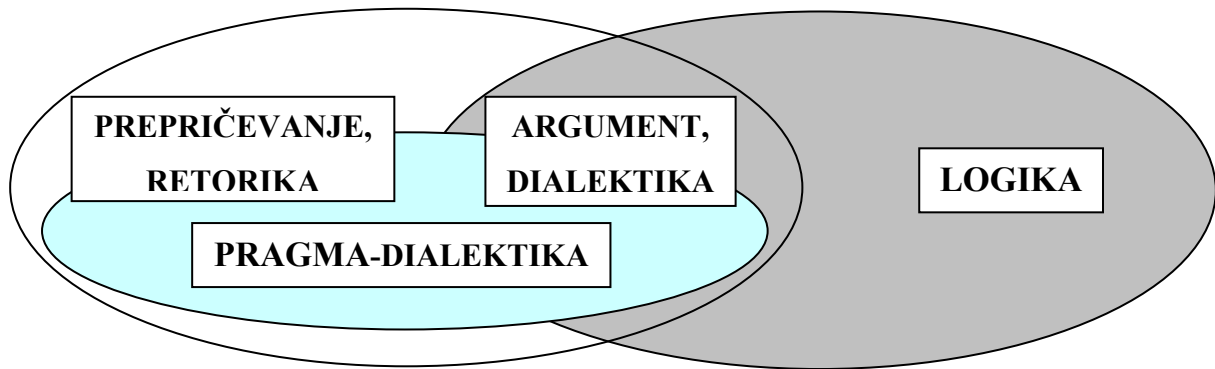
Zompetti trdita, da udeleženci v debati kritično razmišljajo o pomembnih in stvarnih vprašanjih ter se učijo razumevati principe, ki so osnova za sporno politiko (Driscoll in Zompetti, 2005: 6). Tekmovalna debata veliko bolj razvija omenjene veščine, saj je bolj intenzivna kot v razredu (Skr, 2004: 15). Iz tega lahko sklepam, da v primerjavi z drugimi vrstami razprav, ki v večini ne zahtevajo tako intenzivnih razprav, še toliko bolj razvija sposobnosti kritičnega mišljenja, govorništva in prepričevanja.

»Dobri razpravljalci in razpravljalke imajo več možnosti, da se njihove ideje, njihovi projekti, njihova mnenja upoštevajo, imajo več možnosti vplivanja na kvaliteto svojega življenja. Izobraževalna debata omogoča vsem, ki se z njo ukvarjajo, da izboljšajo svoje sposobnosti razpravljanja, pridobijo ogromno znanja o aktualnih problemih in pričnejo razumevati koncepte, vzgibe, ki vplivajo na različne segmente našega življenja. Tako postanejo boljši upravljavci svojega življenja in aktivnejši državljani in državljanke (Skr, 2004: 4).« Sčasoma lahko debata ustvari konsenz in spremenjeno razumevanje tega, kar je prav in najboljše (Driscoll in Zompetti, 2005: 4). Ravno zaradi tega menim, da debata vseeno daje osnovo za kritično mišljenje, učinkovito zagovarjanje naših stališč in sprememb v družbi.

Debata je skupek različnih disciplin. Nekatere so stare več kot 5000 let, spet druge so precej modernejšie. V vsaki debati najdemo argumentirane govore, kar pomeni, da debata temelji na retoriki in prepričevanju (posameznikov govor, nastop, vključevanje logosa, tudi etosa in patosa). Osnove debate lahko najdemo tudi v dialektiki, saj gre za neke vrste dialog – zagovarjanje teze in na drugi strani njeno nasprotovanje (Slob, 2002: 182). Elementi dialektike, ki sta jo razvila Johnson in Blair, se opazijo v zavračanju nasprotnikovih argumentov in racionalnem prepričevanju v opcijo, ki jo sami zagovarjajo (Leff, 2000: 248). Še najbolj pa je podobna pragma-dialektiki, ki je vezni člen med dialektiko in retoriko. Do izraza pride predvsem v obliki dialoga v navzkrižnem spraševanju (v Karl Popper debatnem formatu) in vmesnih vprašanjih (ostale oblike debatnih formatov).

Ker je debata skupek vseh omenjenih disciplin, je tudi skica debate, ki sledi, skupek prejšnjih skic, ki so prikazovale povezanost med posameznimi disciplinami – argument in dialektika sta vezni člen med (neformalno) logiko in prepričevanjem oz. retoriko; pragma-dialektika pa je vez med retoriko in dialektiko, torej tudi med prepričevanjem in argumentom. Vse omenjeno je združeno v debati, s središčnim poudarkom na argumentu.

DEBATA



7. ARGUMENTACIJA V ODDAJI »TEKMA, DEBATNA ODDAJA ZA MLADE«

Naštela sem veliko prednosti, ki si jih po mnenju različnih strokovnjakov s področja debate pridobijo debaterji. Sedaj pa želim predstaviti še na primeru slovenskih debaterjev, kako se ti izražajo in na kakšen način podpirajo svoje trditve.

Za analizo sem si izbrala tri mladinske oddaje *Tekma, debatna oddaja za mlade*, ki jih je predvajal drugi program TV Slovenija. Deset oddaj je bilo na programu ob ponedeljkih v aprilu, maju in juniju, njim pa so sledile še ponovitve v juniju, juliju in avgustu. Gre za oddajo, v kateri so nastopali debaterji iz slovenskih srednjih šol. Vsebina oddaje je bila debata, kakršno se prakticira na debatnih turnirjih. Razlika med debato na turnirjih in debato v oddaji *Tekma* je bila v dolžini govorov – govori v *Tekmi* so bili krajši zaradi predvidene dolžine oddaje – in v tem, da sta po navzkrižnem spraševanju postavila vprašanje tudi gosta, poznavalca teme. V vsaki oddaji je bila predstavljena druga tema, katero sta skupini zagovarjali, oziroma ji nasprotovali. Kdo bo temo zagovarjal in kdo ji bo nasprotoval, pa je bilo odvisno od žreba, ki je določil strani že dober teden pred oddajo.

Tabela 7.1: Potek in dolžina govorov v oddaji *Tekma* in na debatnih turnirjih

KAJ?	<i>Tekma:</i>	Debatni turnir:
- govor 1. govorca/-ke zagovorniške skupine	2 minuti in 30 sekund	6 minut
- navzkrižno spraševanje	1 minuta	3 minute
- govor 1. govorca/-ke negacijske skupine	2 minuti in 30 sekund	6 minut
- navzkrižno spraševanje	1 minuta	3 minute
- govor 2. govorca/-ke zagovorniške skupine	2 minuti	5 minut
- navzkrižno spraševanje	1 minuta	3 minute
- govor 2. govorca/-ke negacijske skupine	2 minuti	5 minut
- navzkrižno spraševanje	1 minuta	3 minute
- govor 3. govorca/-ke zagovorniške skupine	2 minuti	5 minut
- govor 3. govorca/-ke negacijske skupine	2 minuti	5 minut

7.1 Metodologija in vzorec

Izmed elementov prepričevanja (etos, patos in logos) se v tekmovalnih debatah patos uporablja zgolj za poudarjanje pomembnosti trditve. Lahko bi rekla, da je emocionalna podlaga trditvam. Prav tako je etos debaterjev postranskega pomena, saj sodniki ne smejo ocenjevati govorcev na podlagi svojega znanja. Na neresnice in nesmiselnosti trditve določene skupine mora opozoriti nasprotniška skupina. Kar ocenjuje sodnik, je argumentacija–logos (Driscoll in Zompetti, 2005: 60-62).

Zato se bom v moji diplomski nalogi tudi sama postavila v vlogo debatne sodnice in preučevala načine argumentacije debaterjev v oddaji *Tekma*. Tako se bom osredotočila samo na logos, ki je osrednji fokus vsakega sodnika v tekmovalni debati. Natančneje, omejila sem se samo na določen del logosa – metode sklepanja, oblike in vrste argumentov, ki jih uporabljajo debaterji. Podrobnejše analize (pragma-) dialektične narave logosa v tekmovalni debati se nisem lotila, saj mi prostor, namenjen za diplomsko nalogo, tega ne dopušča. Tako so (pragma-)dialektični nameni navzkrižnega spraševanja, zavračanja nasprotnikovih argumentov in ponovnega obujanja lastnih samo izpostavljeni v različnih poglavjih moje diplomske naloge.

Za analizo sem si naključno izbrala tri različne oddaje *Tekma*. Ključnega pomena pri moji izbiri je igrala želja, da analiziram različne ekipe in jih med seboj primerjam, kar pa ni bilo tako enostavno, saj so štirim kvalifikacijskim krogom sledili četrtfinale, polfinale in finale, v katerih so se ekipe ponavljale. Na koncu sem si za analizo izbrala oddaje, katerih ponovitve so bile na sporedu 26. 6. 2006 (Turbofolk poneumlja ljudi.), 17. 7. 2006 (Splav je sprejemljiv.) in 24. 7. 2006 (Brezplačno presnemavanje glasbe z interneta je sprejemljivo.). V ta namen sem naredila dobesedni zapis vseh govorov posamezne oddaje⁴⁰. Ker sem se omejila zgolj na preučevanje argumentov, sem iz zapisa izpustila navzkrižna spraševanja, prispevke in pogovore z gosti, saj mi niso koristili za analizo.

7.2 Indikatorji in hipoteze

Šuster pravi, da »... vsako izražanje mnenja še ni argument (Šuster, 1998: 29).« V poglavju o argumentu sem argumentiranje definirala kot oblikovanje neke trditve, ki je na

⁴⁰ Dobesedni zapisi govorov vseh treh analiziranih oddaj se nahajajo med prilogami diplomske naloge.

razumen način podprta z razlogi, dejstvi ali primeri, ki pripeljejo do določenih zaključkov z namenom vplivanja na druge – na njihovo spreminjanje mnenj, stališč ali vedenja.

Ker se v analizi ne želim osredotočati na vpliv argumentiranja na druge ljudi, temveč na sestavo argumenta, bom za potrebe nadaljnjega dela skrčila definicijo argumentiranja oz. argumenta. Torej, **argument je neka trditev, ki je na razumen način podprta z razlogi, dejstvi ali primeri, ki pripeljejo do določenih zaključkov**. Moja definicija argumentiranja se ujema s Toulminovim modelom argumentacije, katerega ogrodje so trditev, utemeljitev in sklep (Toulmin, 1964: 99).

Osredotočanje mojega interesa zgolj na argumente je razlog, da sem za enoto analize izbrala argument, in sicer argument, kot so ga med *Tekmo* sami izpostavili debaterji. Ker se pogosto zgodi, da debaterji ne izpostavijo jasno, da gre za nov argument, sem v takih primerih sama razdelila njihov govor na argumente, kot sem jih razbrala glede na spremembo njihovega fokusa.

Čeprav teoretiki debate trdijo, da je debata v debatnih klubih formalizirana, pa je sklepanje v debati manj formalno in ne zahteva strogih logičnih pravil (Šuster, 1998; Skrt, 2004; Snider; Slob, 2002; Driscoll in Zompetti, 2005). Zato vsa moja predvidevanja temeljijo na tezi, da se v debati uporablja neformalne oblike logike. Ker je po Škerlepu (2001: 553) Toulminov model argumentacije del neformalne logike, je moje prvo predvidevanje ali:

hipoteza 1: Debaterji se poslužujejo Toulminovega modela argumentacije pogosteje kot klasičnega silogizma.

Vprašanja, ki mi bodo pomagala pri določanju Toulminovega modela argumentacije, so:

1. So navedeni vzroki in/ali posledice?

1 – NE

2 – DA

2. So navedeni primeri?

1 – NE

2 – DA

3. So navedene podobnosti, vzporednice, primerjave?

1 – NE

2 – DA

4. So navedene trditve strokovnjakov, znanih ljudi, podatki raziskav?

1 – NE

2 – DA

5. Ali so dejstva, podatki, trditve utemeljeni (ker, saj ...)?

1 – NE

2 – DA

6. Je sklep izražen?

1 – NE

2 – DA

7. So navedene podpore utemeljitvi (zaradi ...)?

1 – NE → razlaga ali pogojnik

2 – DA → argument

8. Je navedeno, s kakšno verjetnostjo je sklep veljaven (zelo verjetno, nujno, logično ...)?

1 – NE

2 – DA

9. So navedeni primeri, v katerih argument ne velja (razen, če ...)?

1 – NE

2 – DA

Toulmin trdi, da so trditve, dejstva in utemeljitve ogrodje argumenta (Toulmin, 1964: 99). Odgovori na prva štiri vprašanja bodo pokazali, če v posamezni argumentaciji obstaja eden izmed nujnih pogojev za Toulminov model argumentacije – dejstva. V kolikor je vsaj en odgovor na prva štiri vprašanja pozitiven, pomeni, da so dejstva navedena in je prvi pogoj za Toulminov model argumentacije izpolnjen.

S petim in šestim vprašanjem preverjam obstoj ostalih dveh nujnih elementov za Toulminov model argumentacije – obstoj utemeljitve in sklepa. Če obstajajo tako dejstva kot utemeljitev teh dejstev in sklep, potem je to pravi argument, v nasprotnem primeru pa je lahko samo razlaga, pogojnik ali slab argument avtoritete.

S preostalimi tremi vprašanji želim raziskati obstoj ostalih elementov Toulminovega modela argumentacije – podpora (7. vprašanje), kvalifikacije (8. vprašanje) in pogoj zavrnitve (9. vprašanje) – v argumentaciji debaterjev in debaterk.

Ker ne morem že vnaprej izključiti možnosti, da imajo argumenti obliko klasičnega, verižnega ali hipotetičnega silogizma (čeprav je to malo verjetno, saj gre za zelo formalno strukturirano obliko argumenta), dodajam vprašanja, ki bodo v tekstu identificirala elemente formalne oblike argumentacije:

10. So vse premise eksplicitno izražene?

1 – NE

2 – DA

11. Ali premisam sledi sklep, ki je izpeljan iz njih?

1 – NE

2 – DA

12. Je sklep eksplicitno izražen?

1 – NE

2 – DA

13. Ali je vsaka premisa argumenta pogoj za naslednjo?

1 – NE

2 – DA

Če so premise in sklep eksplicitno izraženi in so postavljeni tako, da sklep sledi premisam, potem lahko rečem, da gre za klasični silogizem. Da bi prišla do te ugotovitve, bom uporabila odgovore na vprašanja 6., 10. in 11. – za silogizem so potrebni pozitivni odgovori na vsa tri vprašanja.

Če so premise ali sklep samo nakazani (negativen odgovor na vprašanji 10. in 12.), potem lahko sklenem, da je tisti argument entimem. Nujni pogoj za obstoj entimema je, da je sklep

izpeljan iz premis, s tem da mora biti eden izmed drugih dveh pogojev (premise ali sklep) jasno izražen, drugi pa samo nakazan.

Obstoj verižnega in hipotetičnega silogizma pa bom preverjala s 13. vprašanjem, saj v taki obliki argumenta vsak dogodek povzroča naslednjega (Šuster, 1998: 128). Poleg tega so nujni pogoji za to obliko argumentacije enaki kot za klasični silogizem: obstoj vseh eksplicitno izraženih premis, eksplicitnega sklepa in izpeljava sklepa iz premis.

Z enakimi vprašanji bom preverjala tudi predvidevanje

hipoteza 2: Najbolj pogosta oblika argumentiranja debaterjev je entimem.

Entimem je oblika argumenta, ki se uporablja v retoriki, saj ni potrebno navajanje vsake premise oz. vsakega koraka v sklepanju (Šuster, 1998: 43). Ponavadi se izpušča premise, ker so splošno znane (Uršič in Markič, 2003: 30). Čeprav je entimem skrajšana oblika silogizma, ki je del formalne logike, ga uvrščam bolj k neformalni logiki, saj ne potrebuje vseh elementov formalne strukture argumenta – jasno izpostavljenih tako premis kot sklepa. Poleg tega je čas govorov v oddaji *Tekma* omejen. Zato se debaterji in debaterke v dveh minutah ne morejo ukvarjati z eksplicitnim izpostavljanjem vsake premise in raje izkoristijo čas za dodatne argumente.

Hipoteza 3: Debaterji utemeljujejo svoje trditve.

Tako predvidevam, ker morajo debaterji trditve utemeljiti in podpreti, če želijo prepričati sodnika (Šuster, 1998; Driscoll in Zomeptti, 2005; Snider; Skrt, 2004). Pravzaprav je celotna debata izmenjava argumentov in ne mnenj ali idej. Torej, če niso navedena niti dejstva, niti njihova utemeljitev ter povezava s sklepom, potem ne moremo govoriti o argumentu. Iz tega sledi, da so pravi argumenti tisti, ki so utemeljeni (pozitiven odgovor na 5. vprašanje).

Pri argumentih, za katere bom ugotovila, da so pravi argumenti, bom preverjala, za katero vrsto argumentov gre. Po mnenju Perelmana ima argument z zgleodom velik pomen v metodologiji Karla Poppra (Perelman, 1999: 106). Debatni format, kot ga poznamo v Sloveniji, pa temelji prav na tej metodologiji – celo imenuje se debatni format Karl Popper. Poleg tega pa so dokazi (dejstva, primeri ...) po mnenju Huberja in Sniderja dominantni element argumentacije (Huber in Snider, 2006: 71). To pomeni, da se tudi najpogosteje uporabljajo. Broda-Bahm in drugi pa trdijo, da je sklepanje iz primerov eden izmed najlažjih

vzorcev sklepanja (Broda-Bahm et al., 2004: 209). Ponavadi se poslužujemo najlažjih poti, zato sem predvidevala, da je tako tudi v debati in postavila naslednjo hipotezo:

hipoteza 4: Najpogostejša vrsta argumenta debaterjev je argument iz primerov.

Že za ugotavljanje prve hipoteze bom izločila vse primere, v katerih ne obstajata hkrati sklep in utemeljitev. S pomočjo na novo pridobljene spremenljivke bom ugotovila, katera dejstva zadostujejo hkratnemu pogoju sklepa in utemeljitve. Tako bom dobila argumente – iz vzrokov, z zgledom, z analogijo in argumente avtoritete.

Če debaterji omenjajo vzroke in/ali posledice (1. vprašanje, odgovor DA), potem uporabljajo argument iz vzrokov. Če navajajo primere (2. vprašanje, odgovor DA), potem je to argumentacija z zgledom. Primerjave (3. vprašanje, odgovor DA) kažejo na argumentacijo z analogijo; statistični podatki, trditve znanih ljudi (4. vprašanje, odgovor DA) pa so indic argumenta avtoritete. Pri tem je potreben tudi pozitiven odgovor na 5. vprašanje, s katerim identificiramo dober argument in ga ločimo od razlage, pogojnika in neutemeljenega argumenta avtoritete.

Več strokovnjakov s področja argumentacije (Šuster, 1998; Driscoll in Zompetti, 2005) trdi, da je v vsakdanjem življenju, v družboslovju, najpogostejše induktivno sklepanje, saj ne zahteva absolutne dokazljivosti premis. Tudi v debati – oz. še posebej v debati – ni namen dokazovanja v resničnost premis, temveč dokazovanje, katera izmed trditev je bolj veljavna v določenem primeru in bolj razumsko prepričljiva. Tako menim, ker debata temelji tudi na teoriji dialektike, ki poudarja sklepanje na podlagi verjetnosti – induktivno sklepanje.

Poleg tega debaterji razpravljajo o kontroverznih temah oz. o temah, o katerih (razumni) ljudje nimajo enakega mnenja, kar omogoča debato (Hitchcock, 2002; Driscoll in Zompetti, 2005). V takih temah je težko najti absolutno resnične trditve za katerokoli stran. Deduktivni argument pa je lahko samo resničen ali ne. Druge možnosti ni. In ker ne dopušča dvoma o (ne)pravilnosti zaključka, če so premise (ne)resnične, nadaljnja debata sploh ni možna (Slob, 2002: 181). Zaradi tega je indukcija močno orodje vplivanja na prepričanja drugih ljudi (Huber in Snider, 2006: 105). Zato sem tudi sama predvidevala, če drži:

hipoteza 5: Debaterji pogosteje uporabljajo induktivno sklepanje kot deduktivno.

Vprašanji, ki bosta identificirali, za katero metodo sklepanja gre, sta:

14. Gre za sklepanje iz splošne resnice na posamičen primer?

1 – NE

2 – DA → dedukcija

15. Gre za sklepanje iz posameznega primera na splošno zakonitost?

1 – NE

2 – DA → indukcija

V dodatno pomoč pri določanju argumentov mi bodo indikatorji premis in sklepov, ki so jih identificirali različni preučevalci argumenta (Šuster, 1998; Birckenbach in Davies, 1997; Liu, 2004; Uršič in Markič, 2003).

Premise v stavku sledijo izrazom:

- glede na to, da ...
- saj ...
- kajti ...
- ker ...
- kot kaže ...
- razlogi za to so ...;

sklep pa običajno stoji za izrazi:

- torej ...
- zato ...
- to dokazuje ...
- kar pomeni, da ...
- zaradi tega ...
- lahko sklepamo, da ...
- iz tega sledi, da ...

7.3 Preverjanje hipotez

Število vseh analiziranih primerov je bilo 51. Najprej sem ugotavljala, v kolikih primerih se pojavlja Toulminov model argumentacije, kolikokrat klasični silogizem, entimem in verižni ali hipotetični silogizem. Torej, najprej sem preverjala hipoteze 1, 2 in 3.

Tabela 7.2: **Oblika argumenta**

	Toulminov argument (osnovni)	Toulminov argument (celotni)	Klasični silogizem	Entimem	Verižni silogizem
N	23	0	0	30	0
%	45,1	0,0	0,0	58,8	0,0

Iz Tabele 7.2 lahko razberemo, da je osnovnih oblik Toulminove argumentacije (dejstva, sklep in utemeljitev) v analiziranih primerih oddaje *Tekma* res več kot klasičnih silogizmov. Klasičnega silogizma nisem mogla zaslediti niti v enem izmed primerov, saj že prvi pogoj – obstoj vseh premis – ni bil izpolnjen niti v enem primeru. Toulminova oblika argumentacije pa se pojavi v 23 primerih, kar je 45,1% vseh primerov.

Čeprav za Toulminov model podpore, izražanje verjetnosti sklepa in zadržki niso nujni, pa celotnega modela z vsemi šestimi elementi ne moremo zaslediti, kar pomeni, da je enako verjetno, da bodo debaterji uporabili celoten Toulminov model kot klasični silogizem. Vseeno pa lahko trdim, da se v oddaji *Tekma* osnovni Toulminov model uporablja pogosteje kot klasični silogizem, kar je bila moja hipoteza 1.

Tabela kaže tudi na to, da Toulminov model ni najpogosteje uporabljena oblika argumentacije, temveč je to entimem, saj so ga debaterji uporabili v več kot polovici primerov (58,8%). Še najbližje tej številki je Toulminov model argumentacije (45,1%), medtem ko med analiziranimi primeri ni bilo niti klasičnega niti verižnega ali hipotetičnega silogizma. Tako lahko z veliko gotovostjo trdim, da so najpogostejša oblika argumentacije za debaterje (vsaj v oddaji *Tekma*) entimemi, kar je bila moja hipoteza 2.

Primer nepopolnega verižnega silogizma, ki je v mojih podatkih zaradi svoje nepopolnosti entimem, lahko zasledimo v oddaji, ki je bila na sporedu 26. junija 2006. Če bi Petra navedla manjkajoče dele, ki so zapisani v oklepajih, bi lahko govorili o primeru verižnega silogizma:

»Če naj ti bo glasba všeč, jo moraš razumeti ...«

(Če jo želiš razumeti,) »... je potrebno poglobljeno razmišljanje ... le-te.«

Torej: »Če /.../ o njej (glasbi, op. a.) ne razmišljaš, ti glasba ne more postati všeč.«

Glede na to, da se moja definicija argumenta ujema z osnovnim Toulminovim modelom argumentacije, lahko iz Tabele 2 razberemo tudi, da je bilo v vseh analiziranih primerih samo

23 pravih argumentov – z dejstvi, utemeljitvijo in sklepom – kar je manj kot polovica vseh primerov. Zaradi tega moja hipoteza 3 ne velja na primeru *Tekme*, saj so debaterji utemeljili in podprli svoje argumente z dejstvi v samo 45,1% vseh primerov.

Razlog lahko iščem v času trajanja govora, ki je precej krajši od tistega, katerega so vajeni⁴¹ – na turnirjih imajo na voljo 6 ali 5 minut, medtem ko so v oddaji lahko govorili samo 2 minuti in pol (prvi govorci, ostali celo pol minute manj). Tudi drugače je čas dveh minut zelo kratek za dobro utemeljevanje večjega števila trditev. Drugi razlog, zakaj je manj kot polovica primerov pravih argumentov, pa je lahko v samih govorcih, ki ne znajo utemeljevati svojih trditev, kar bi lahko ugotovila s primerjavo istih govorcev na turnirju in v oddaji *Tekma*.

Tabela 7.3: Vrsta argumenta

	Argument vzroka	Argument z zgledom	Argument z analogijo	Argument avtoritete
N	13	10	7	5
%	25,5	19,6	13,7	9,8

Število argumentov avtoritete je tisto število, ki pove, koliko je *utemeljenih* argumentov avtoritete in ne, koliko je argumentov avtoritete, ki samo navajajo trditve strokovnjakov ali ugotovitve različnih raziskav. Iz Tabele 7.3 lahko razberemo, da je utemeljenih argumentov avtoritete 5. Primer utemeljenega argumenta avtoritete navaja Ožbej v oddaji o splavu (17. julij 2006): »Ženske ne izkoriščajo splava. To lahko povejo tudi zdravniki, saj ta poseg ni ravno rožnat ...« Avtoriteta so zdravniki, utemeljitev pa je tisti del, ki pojasnjuje, zakaj gre verjeti zdravnikom, da ženske ne izkoriščajo splava – ker »poseg ni rožnat«.

Najpogostejša vrsta argumentov – vsaj v oddaji *Tekma* – pa je argument vzroka (25,5% vseh primerov) in ne argument z zgledom (19,6% vseh primerov), kot sem predvidevala v hipotezi 4. Mogoče lahko iščemo razlog za napačno domnevanju v načinu, kako so bile postavljene same debatne resolucije. Vse tri analizirane resolucije (Turbofolk poneumlja ljudi., Splav je sprejemljiv., Brezplačno presnemavanje glasbe z interneta je sprejemljivo.) so take vrste, da debaterji s pomočjo posledic lahko pokažejo na prednosti svojih trditev in na slabosti nasprotnikovih. Tudi Driscoll in Zompetti trdita, da so najmočnejši logični argumenti odvisni od analize vzroka in posledice, čeprav se pogosteje uporabljajo za dokazovanje v

⁴¹ Za primerjavo časov iz oddaje *Tekma* in z debatnih turnirjev glej Tabela 7.1.

fiziki (Driscoll in Zompetti, 2005: 34). Verjetno se debaterji iz oddaje *Tekma* zavedajo logične moči argumenta z vzroki in so v želji po zmagi pogosteje navajali argumente vzroka, čeprav argument z zgleodom ne zaostaja veliko.

Če seštejemo število vseh argumentov iz Tabele 3, dobimo število 35, ki je večje od števila, ki sem ga dobila za število argumentov (23). To pa zato, ker je vsak (Toulminov) argument lahko vseboval več različnih vrst dejstev, ki so podpirala argument. Na primer, argument vzroka je lahko hkrati vseboval statistične podatke, kar ga je avtomatsko uvrstilo tudi k argumentom avtoritete. Tak primer je recimo Teotov drugi argument (24. julij 2006): »... leta 2003, ko so podjetja v Ameriki, ki prodajajo 85% vseh CD-jev na njihovem trgu, povišala nezakonsko toliko cene, da so svoje uporabnike v treh letih oškodovale za kar 480 milijonov dolarjev.« Statistični podatek je »85% vseh CD-jev«, vzrok je povišanje cen, posledica pa oškodovanje uporabnikov.

Liu trdi, da v dejanskih retoričnih situacijah ne obstajajo oblike argumentov, kot so predstavljene v teoriji, saj se morajo prilagajati specifičnim kontekstualnim ali situacijskim potrebam (Liu, 2004: 44). Zato je število Toulminovih argumentov manjše od števila, ki sem ga dobila s seštevanjem posameznih vrst argumentov, saj v resničnosti idealnotipski primeri iz teorije ne obstajajo, ampak so njihova mešanica.

Zadnja hipoteza je bila namenjena preverjanju metode sklepanja, ki jo uporabljajo debaterji. Zanimalo me je, če se res bolj poslužujejo indukcije, kot sem predvidevala v hipotezi 5.

Tabela 7.4: **Metoda sklepanja**

	Indukcija	Dedukcija	Skupaj
N	35	2	37
%	68,8	3,9	72,5

Tabela 7.4 prikazuje števili induktivnih in deduktivnih metod sklepanj v oddaji *Tekma*. V 37 primerih sem s pomočjo 14. in 15. vprašanja lahko določila, za katero metodo gre, v ostalih primerih pa ne – ali se ni dalo razumeti sklepa ali pa ni šlo niti za sklepanje s splošnih zakonitosti na posamezne primere, niti za sklepanje s posameznih primerov na splošne resnice. Vsekakor pa je opazna razlika med odstotkoma induktivnega sklepanja (68,8%) in deduktivnega sklepanja (3,9%) v prid indukciji, kar kaže na pravilnost mojega predvidevanja v hipotezi 5.

Naj kot primer sklepanja iz splošnega na posamezno navedem argument iz oddaje o turbofolku, ki ga je navedel Miha: »Če izraziš (perverzijo, op. a.) na takšen način, kot izraža turbofolk s svojo plehkostjo, potem ne vem, na kakšen način so sploh besedila našega gosta (Zorana Predina, op. a.) plehka in hkrati tudi perverzna.« Z drugimi besedami: če se plehkost pojavlja v besedilih turbofolka (širša skupina), se ne more pojavljati v določenem primeru (Zoran Predin). Ni ravno tipični primer deduktivnega sklepanja, saj je del sklepanja v nikalni obliki. Prav tako je deduktivno sklepanje v osnovi strogi logični ideal, česar pa v tem primeru ne moremo trditi, saj ne vsebuje absolutno resničnih premis, iz katerih bi lahko izpeljali veljaven sklep (nihče ne more dokazati plehkosti v vseh primerih turbofolka). Zato ne morem trditi, da je omenjeni primer dober deduktivni argument. Vseeno pa menim, da je to primer deduktivnega sklepanja, saj gre za sklepanje iz nekega splošnega pojava – plehkosti – na zanikanje obstoja tega pojava v pesmih konkretnega primera – Zorana Predina. In ker ne dosega strogih logičnih idealov formalne logike, ga kaj hitro lahko uvrstimo k primerom neformalne logike.

Tako je bila osnova vseh mojih predvidevanj teza, da v debati prevladujejo elementi neformalne logike. Prvo predvidevanje – Toulminova oblika argumentacije, ki je del neformalne logike, je pogostejša od klasičnega silogizma oz. formalne oblike logike – se je na primeru oddaje *Tekma* izkazalo za pravilno; prav tako tudi druga hipoteza (najpogosteje uporabljana oblika argumenta je entimem). Čeprav je entimem izpeljan iz formalne oblike argumenta, ga uvrščam k neformalnim oblikam, saj nima vseh elementov strogo formalne strukture.

Pravilnosti hipoteze 3 nisem mogla potrditi, saj se je manj kot polovica primerov izkazala za utemeljene in z dejstvi podprte trditve. Lahko sicer rečem, da precej dijakov in dijakinj utemeljuje svoje trditve, še vedno pa premalo, da bi lahko potrdila verjetnost, da bodo debaterji utemeljevali svoje trditve. Tudi pri hipotezi 4 sem napačno predvidevala. Čeprav so vse izmed preverjanih vrst argumentov del neformalne logike, sem večjo verjetnost pogostejšega pojavljanja pripisovala argumentom z zgledom, izkazalo pa se je, da se v analiziranih primerih oddaje *Tekma* pogosteje uporabljajo argumenti vzroka.

Za konec pa lahko z veliko verjetnostjo potrdim, da debaterji pogosteje uporabljajo induktivne metode sklepanja, kar je bila hipoteza 5. Kot večina argumentov, katerim sem ugotavljala obliko in vrsto, je tudi indukcija metoda sklepanja, ki izhaja iz neformalne logike. Prav tako lahko omenjeni primer dedukcije uvrstimo k neformalni logiki, saj ne izpolnjuje strogo logičnih idealov formalne logike. Čeprav sem iz neformalne logike izpeljala vsa moja

predvidevanja, sem preverjala tudi elemente formalne logike, da lahko z večjo verjetnostjo potrdim ali zavrnem predvidevanja.

8. ZAKLJUČEK

Na vseh področjih javnega ali privatnega življenja se ljudje trudijo najti rešitve za probleme vsakdanjega življenja s pomočjo razprave (van Rees, 2003: 465). Debatni klubi naj bi pripravljali svoje člane na prepričljivo in argumentirano zastopanje lastnih stališč o problemih vsakdanjega življenja, kar pa je zelo težko preverljivo, saj bi bilo za kaj takega potrebno snemanje določenih situacij. Vsako snemanje pa tudi v realni situaciji največkrat popači in izumetniči obnašanje vsakega posameznika, zato sem se osredotočila na proučevanje argumentacije debaterjev v treh različnih oddajah *Tekma, debatna oddaja za mlade*, ki so posnete in shranjene na spletnih straneh RTV Slovenija.

Vsa moja predvidevanja so bila osnovana na tezi, da je argumentacija debaterjev del neformalne logike. Ker je Toulminov model argumentacije verjetno najbolj dodelana oblika argumentacije v okviru neformalne logike, klasični silogizem pa je oblika argumenta formalne logike, sem postavila hipotezo 1: Debaterji se poslužujejo Toulminovega modela argumentacije pogosteje kot klasičnega silogizma. Ugotovila sem, da v primeru oddaj *Tekma* to delno drži, saj ni bilo niti enega klasičnega silogizma, osnovne oblike Toulminovega argumenta (s trditvijo, podporo in utemeljitvijo) pa sem našla v skoraj polovici primerov.

Še pogostejša oblika argumentov v *Tekmi* je entimem, kar je bila moja hipoteza 2. Čas, ki je bil namenjen vsakemu debaterju v oddaji, je bil več kot dvakrat krajši od tistega, ki so ga vajeni z debatnih turnirjev, zaradi česar so argumente skrajšali, kolikor se je dalo. Poleg tega lahko argument, ki ima obliko klasičnega silogizma, izgubi svojo prepričevalno moč zaradi navajanja vsakega (nepotrebne) vmesnega člena argumenta. Tako je lahko ena izmed rešitev omejenega časa izpuščanje nekaterih premis ali sklepa, ki ga lahko poslušalci sami izpeljejo iz povedanega.

Hipoteza 3 se je nanašala na utemeljevanje trditev debaterjev. Prepričljiv argument je namreč samo tisti, ki je utemeljen in podprt z dejstvi. Pri prepričevanju staršev, da ne greš na fakulteto, ki so ti jo izbrali oni, ampak na fakulteto po lastni izbiri, ni dovolj reči: »Jaz grem na FDV in pika! Ne grem na medicino!« S takšnim pristopom bo dijak povzročil samo veliko hude krvi, namesto da bi razložil in utemeljil, zakaj se mu zdi tako pomembno, da gre ravno na FDV in ne na medicinsko fakulteto. Na primer: »Smeri na FDV-ju me veliko bolj zanimajo kot medicina, zaradi tega bom raje obiskoval predavanja in bom tudi uspešnejši.« Iz analize oddaj sem ugotovila, da debaterji niso preveč uspešni pri takšenm utemeljevanju, saj so

trditve utemeljili v manj kot polovici primerov. Razlog za neuspešno utemeljevanje je lahko spet v času, ki jim je bil odmerjen za posamezni govor in se jim določenih trditvev ni zdelo potrebno utemeljiti. Argumenti, ki jih debaterji podajajo, se jim pogosto zdijo dovolj utemeljeni, saj sami razumejo povezave med premisami. Vendar pa se argumentov, ki so slabo podani, ne razume dobro, kar trdita tudi Driscoll in Zompetti (2005: 61).

Četrto hipotezo – najpogostejša vrsta argumenta debaterjev je argument iz primerov – sem postavila na podlagi trditvev strokovnjakov. Torej, argument v podporo tej hipotezi je bil argument avtoritete, ki ni bil dobro dodatno utemeljen, kar se je izkazalo za napako, saj nisem mogla potrditi veljavnosti hipoteze v primeru *Tekme*. Kot najpogostejša vrsta argumenta se je v analizi pokazal argument iz vzrokov, čeprav sem našla le tri primere več, kot je bilo argumentov iz primerov. Debatne trditve so pogosto postavljene tako, da so bolj smiselni argumenti iz vzrokov, dopolnjujejo pa jih argumenti iz primerov. Tako je tudi v primeru analiziranih oddaj. Poleg tega sem s hipotezo 4 (nenamerno) dokazala, da za dober argument ni priporočljivo upoštevati samo mnenj strokovnjakov, temveč je potrebnih precej dodatnih podpor in utemeljitev.

Glede na to, da je ena izmed teorij, ki so osnova debati in debatnim klubom, dialektika, ta pa poudarja sklepanje iz verjetnosti, sem postavila hipotezo 5 – debaterji pogosteje uporabljajo induktivno sklepanje kot deduktivno. To predvidevanje se je preko analiziranih primerov potrdilo v veliki meri, saj sem identificirala samo dva primera, ki sta bila deduktivna, 35 pa jih je bilo induktivnih.

Zaradi resničnosti osnovne teze – da se debaterji pri argumentaciji poslužujejo neformalne logike, sem pri analiziranju naletela na manjšo težavo. Debaterji pogosto niso jasno izpostavili argumentov, prav tako niso navajali vseh premis ali celo sklepov, zato sem jih morala sama prepoznati in njihov govor razdeliti na enote analize – argumente.

Druga težava, sicer povezana s prejšnjo, so bila mašila, ki so jih uporabljali debaterji. Pogosto so namreč uporabljali izraz "torej", ne da bi za njim navedli sklep, kar je delno otežilo analizo, saj nisem mogla poiskati besed, ki sem jih opredelila kot indikatorje sklepa in na njihovi podlagi skleniti, da so debaterji navedli sklep. Po drugi strani pa večkrat sploh niso navedli besed (indikatorjev) za sklepe in premise, zaradi česar sem ponovno morala sama identificirati sklep. Lahko sklenem, da mi indikatorji sklepov in premis niso bili v pomoč.

Na tretji problem pa sem naletela pri številu argumentov. Če sem seštela posamezne vrste argumentov, sem dobila večje število argumentov kot pri njihovem identificiranju s pomočjo elementov argumenta (s trditvijo, dejstvom in utemeljitvijo). Ta problem se je pojavil, ker nisem predvidevala, da lahko argument vsebuje več vrst dejstev (vzroke, primere, primerjave,

statistične podatke), zaradi česar je bil v statistikah opredeljen na več mestih – kot argument iz primerov in kot argument iz vzroka.

Raziskovanje v okviru moje diplomske naloge je bilo samo kapljica iz morja med možnostmi za raziskovanje, ki jih ponujajo debatni klubi. Žal pa mi čas in prostor nista dopuščala obširnejšega raziskovanja. Tako bi se lahko lotila še drugih sredstev prepričevanja – patosa in etosa, na primer, kako pogosto debaterji poskušajo vzbuditi čustva poslušalcev in/ali sodnikov. Ali pa, koliko znanja pokažejo v svojem argumentiranju. Že res, da sodnik ne sme ocenjevati neznanja debaterja, če nasprotnik ne opozori na to, sta pa dobra informiranost in resnicoljubnost pomembna dela vzpostavljanja debaterjevega etosa.

Prav tako sem zanemarila del logosa. Za prepričljivost debaterja v debati je pomembno, da ta zavrača nasprotnikove argumente. Tako bi lahko opazovala uspešnost debaterjev tudi na tem področju in jih primerjala med seboj. Tudi na podlagi dobljenih rezultatov o vrstah in oblikah argumentov ter o metodah sklepanja bi lahko naredila primerjavo med različnimi srednjimi šolami – na primer, katere vrste argumentov so najpogostejše na posamezni šoli. Ali pa bi lahko preštela dejstva v vsakem argumentu in na podlagi tega zaključila, kako dober je argument.

V najbolj osnovnem smislu je sklepanje to, da narediš neko stvar smiselno. Pri tem je pomembno vedeti, kako se lotiti osmišljanja stvari, ne glede na to, za kakšen primer gre – v debati, doma, prepričevanje politikov ... (Broda-Bahm et al., 2004: 217). Na podlagi dobljenih podatkov lahko zaključim, da debaterji iz analiziranih oddaj *Tekma*, čeprav se redno srečujejo v okviru svojih debatnih klubov, niso zadostili moja pričakovanja o dobrem sklepanju. Morda ne vejo, kako se lotiti osmišljanja stvari, morda jim čas tega ni dopuščal. Dejstvo pa je, da so v manj kot polovici t.i. argumentov utemeljili svoje trditve, zaradi česar jim ne morem priznati velike uspešnosti v argumentiranju.

9. VIRI IN LITERATURA

1. BAJEC, Andrej et al. (1995). *Slovar slovenskega knjižnega jezika*. Ljubljana: DZS.
2. BENJAMIN, James (1983). *Eristic, Dialectic, and Rhetoric*. *Communication Quarterly*, let. 31, št. 1, str. 21-26.
3. BICKENBACH, Jerome E., Jacqueline M. Davies (1997). *Good Reasons for Better Arguments: An introduction to the basic skills and values of critical thinking*. Broadview Press.
4. BIZZELL, Patricia in Bruce Herzberg (1990). *The Rhetorical Tradition: Readings from Classical Times to the Present*. Boston: Bedford Books.
5. BRODA-BAHM, Ken, Daniela Kempf in William Driscoll (2004). *Argument and Audience: Presenting Debates in Public Settings*. New York: International Debate Education Association.
6. CORBETT, Edward P. J. in Robert J. Connors (1999). *Classical Rhetoric for the Modern Student*. New York, Oxford: Oxford University Press.
7. CROWLEY, Sharon (1994). *Ancient Rhetorics for Contemporary Students*. Boston, London, Toronto, Sydney, Tokyo, Singapore: Allyn and Bacon.
8. CUMMINGS, Louise (2003). *Formal Dialectic in Fallacy Inquiry: An Unintelligible Circumscription of Argumentative Rationality?* *Argumentation*, let. 17, str. 161-183.
9. DRISCOLL, William, Joe Zampetti (2005). *Odkrijmo svet s pomočjo debate: Priročnik za izobraževalno debato*. Za in proti, zavod za kulturo dialoga.
10. GILBERT, Michael A. (2001). *Emotional Messages*. *Argumentation*, let. 15, str. 239-249.
11. GRABNAR, Boris (1991). *Retorika za vsakogar*. Ljubljana: Državna založba Slovenije.
12. GROARKE, Leo (2006). *Informal Logic*. V: *The Stanford Encyclopedia of Philosophy (Summer 2006 Edition)*, Edward N. Zalta (ur.), <http://plato.stanford.edu/archives/sum2006/entries/logic-informal/> (3. 5. 2006)
13. HITCHCOCK, David (2002). *The Practice of Argumentative Discussion*. *Argumentation*, let. 16, str. 287-298.
14. HOHMANN, Hanns (2000). *Rhetoric and Dialectic: Some Historical and Legal Perspectives*. *Argumentation*, let. 14, str. 223-234.

15. HUBER, Robert, Alfred C. Snider (2006). *Influencing Through Argument*. New York, Amsterdam, Brussels: International Debate Education Association.
16. JACOBS, Scott (2000). *Rhetoric and Dialectic from the Standpoint of Normative Pragmatics*. *Argumentation*, let. 14, str. 261-286.
17. KENNEDY, George A. (1994). *A New History of Classical Rhetoric*. Princeton, New Jersey: Princeton University Press.
18. KENNEDY, George A. (2001). *Klasična retorika ter njena krščanska in posvetna tradicija od antike do sodobnosti*. Ljubljana: Založba ZRC, ZRC SAZU.
19. KRABBE, Erik C. W. (2000). *Meeting in the House of Callias: Rhetoric and Dialectic*. *Argumentation*, let. 14, str. 205-217.
20. LEFF, Michael (2000). *Rhetoric and Dialectic in the Twenty-First Century*. *Argumentation*, let. 14, str. 241-254.
21. LITTLEJOHN, Stephen W., David M. Jabusch (1987). *Persuasive Transactions*. Glenview, London: Scott, Foresman and Company.
22. LIU, Yameng (2004). *Argument in a Nutshell: Condensation as a Transfiguring Mechanism in Argumentative Discourse*. *Argumentation*, let. 18, str. 43-59.
23. LUCAITES, John Louis, Celeste Michelle Condit, Sally Caudill (ur.) (1999). *Contemporary rhetorical theory : a reader*. New York, London: Guilford, cop.
24. MALLIN, Irwin, Karrin Vasby Anderson (2000). *Inviting Constructive Argument*. *Argumentation and Advocacy*, let. 36, str. 120-133.
25. McCROSKEY, James C. (1997). *An Introduction to Rhetorical Communication*. Boston, London, Toronto, Sydney, Tokyo, Singapore: Allyn and Bacon.
26. PERELMAN, Chaim (1993). *Kraljestvo retorike*. Ljubljana: Znanstveno in publicistično središče.
27. POGGI, Isabella (2005). *The Goals of Persuasion*. *Pragmatics & Cognition*, let. 13, št. 2, str. 297-336.
28. POPPER, Karl R. (1998). *Logika znanstvenega odkritja*. Ljubljana: Studia Humanitatis.
29. RESCHER, Nicholas (1998). *The Role of Rhetoric in Rational Argumentation*. *Argumentation*, let. 12, str. 315-323.
30. SAYERS, Sean (1985). *Reality and reason : Dialectic and theory of knowledge*. Oxford: Basil Blackwell.
31. SKRT, Bojana (2004). *Kritično zagovorništvo za informacijsko dobo ali izobraževalna debata za nove kompetence informacijske družbe 21. stoletja*. <http://www.ljudmila.org/debata/> (3. 5. 2006)

32. SLOB, Wouter H. (2002). *How to Distinguish Good and Bad Arguments: Dialogico-Rhetorical Normativity*. *Argumentation*, let. 16, str. 179-196.
33. SNIDER, Alfred C. *Introduction to the Way of Reason*. <http://debate.uvm.edu/code/001.html> (30. 6. 2006)
34. ŠKARIĆ, Ivo (1996). *V iskanju izgubljenega govora*. Ljubljana: Pravljичno gledališče.
35. ŠKERLEP, Andrej (2001). *Retorične razsežnosti institucionalnega diskurza*. *Teorija in praksa*, let. 38, št. 4, 543-559.
36. ŠUSTER, Danilo (1998). *Moč argumenta: logika in kritično razmišljanje*. Maribor: Pedagoška fakulteta.
37. TOULMIN, Stephen E. (1964). *The Uses of Argument*. Cambridge University Press.
38. ULE, Andrej (1997). *Mali leksikon logike*. Ljubljana: Tehniška založba Slovenije.
39. ULE, Mirjana (2004). *Socialna psihologija*. Ljubljana: Fakulteta za družbene vede.
40. ULE, Mirjana (2005). *Psihologija komuniciranja*. Ljubljana: Fakulteta za družbene vede.
41. URŠIČ, Marko, Olga Markič (2003). *Osnove logike*. Ljubljana: Filozofska fakulteta, Oddelek za filozofijo.
42. VAN EEMEREN, Frans H., Peter Houtlosser (2000). *Rhetorical Analysis Within a Pragma-Dialectical Framework: The Case of R. J. Reynolds*. *Argumentation*, let. 14, str. 293-305.
43. VAN EEMEREN, Frans H., Peter Houtlosser (2001). *Managing Disagreement: Rhetorical Analysis Within a Dialectical Framework*. *Argumentation and Advocacy*, let. 37, str. 150-157.
44. VAN EEMEREN, Frans H., Peter Houtlosser (2003). *The Development of the Pragma-dialectical Approach to Argumentation*. *Argumentation*, let. 17, str. 387-403.
45. VAN EEMEREN, Frans H., Rob Grootendorst (2003). *A Pragma-dialectical Procedure for a Critical Discussion*. *Argumentation*, let. 17, str. 365-386.
46. VAN EEMEREN, Frans. H. (1984). *The study of argumentation*. New York: Irvington, cop.
47. VAN REES, M. A. (2003). *Pragma-Dialectical Analysis and Evaluation of Problem-Solving Discussion*. *Argumentation*, let. 17, str. 465-479.
48. WELLS, Hugh Neal. *Judging Debates*. *The Quarterly Journal of Speech Education*, str. 76-92. <http://web.ebscohost.com/ehost/pdf?vid=6&hid=105&sid=c1da52c7-e5eb-4f5a-a112-87a6c1707a82%40sessionmgr103> (1. 6. 2006)

49. WILLIAMS, David E., Patrick C. Hughes (2003). *Recruiting Students Into Intercollegiate Debate: Results of a National Survey*. Contemporary Argumentation and Debate, let. 24, str. 1-15.

Drugi viri:

- *Tekma, debatna oddaja za mlade, 26. 6. 2006*. <http://www.rtv slo.si/> (17. 7. 2006)
 - *Tekma, debatna oddaja za mlade, 17. 7. 2006*. <http://www.rtv slo.si/> (17. 7. 2006)
 - *Tekma, debatna oddaja za mlade, 24. 7. 2006*. <http://www.rtv slo.si/> (24. 7. 2006)
- Zakaj debatirati?* <http://www.ljudmila.org/debata/> (3. 5. 2006)

10. PRILOGE

Priloga A: Prepisi govorov v oddajah Tekma

Prepis govorov v oddaji *Tekma*: Turbofolk poneumlja ljudi. (26. 6. 2006)

Gimnazija Ljutomer in Srednja dvojezična šola Lendava

Metka:

Pozdravljene gledalke in gledalci. Cilj naše skupine je, da turbofolk posredno poneumlja ljudi. Za kvalitetno debato bi rada že takoj na začetku opozorila, da nikakor ne smemo zamenjevati besede poneumljati in biti neumen. Naša skupina je pripravila 2 argumenta.

Prvi argument se glasi argument konformizma. Turbofolk duhovno siromaši ljudi in izničuje moralne vrednote, ki nato niso več pomembne. Življenje prikazuje popačeno, idealistično, saj junaki njihovih pesmi mislijo le na užitek in zabavo, kar pa seveda v realnosti nikakor ni tako. Množice se na tak način poneumljajo, saj ne razvijajo več svojih lastnih mnenj, kritik, ampak konformno sprejmejo vse, kar jim je ponujeno. To lahko razberemo že iz same popularnosti turbofolk glasbe, ki jo poslušajo skoraj da $\frac{3}{4}$ Slovenije, tudi iz velike prodajnosti plošč turbofolk izvajalcev, pogostega predvajanja njihovih pesmi, ki zasedajo prva mesta glasbenih lestvic. Glasba je torej postala tržni material s ciljem čim več zaslužka. Tega sta se zavedali tudi Natalija Kolšek in Helena Blagne, ki sta priznali, da sta se odločili za izvajanje turbofolka. Natalija Kolšek je priznala, da je poglobila svoj dekolte, naredila bolj kratke, udarne in perverzne refrene, da bi pritegnila svoje poslušalce. V svoji novi pesmi sedaj prepeva: »Janez, daj me danes«, Helena pa: »Mačo, mačo, zgrabi za krtačo«.

No, pa pojdemo k našemu drugemu argumentu. Naš drugi argument je argument stereotipi. Glasba kot del kulture bi morala človeka bogatiti, ga izpopolnjevati in izobraževati; turbofolk glasb pa ga siromaši s svojimi preprostimi besedili, vedno istim ponavljajočim ritmom, hitro zapomljivimi refreni, preprostimi rimami, v katerih se opeva le prvinski nagoni, potrebe ljudi po pijančevanju, zabavi, seksualnosti. Na primer po pijančevanju: Gostilna, gostilna je moj dom. Torej, turbofolk poneumlja ljudi tudi s stereotipi, ki jih vzgaja v poslušalcih. Če že pogledamo tipično zasedbo – dve blondinki in dva fanta, pri katerih je bolj važen stas kot pa glas. Lahko to ugotovimo tudi preko videospotov, v katerih je zmeraj neka blondinka v mini krilci, izrezu in globokem dekolteju. Atomik harmonik prepevajo: »Izbrala si bom fanta, tist'ga ta velic'ga, saj brizgalna ta njegova res najlepše brizga.«

Petra:

No, lepo pozdravljeni še v imenu negacije. Moje ime je Petra in vam bom predstavila, zakaj danes turbofolk ne poneumlja. Pa naj preidem k argumentom. Naš prvi argument – turbofolk oz. naučiti se razmišljati. Če naj ti bo glasba všeč, jo moraš razumeti, prepoznati je potrebno ponavljajoče se vzorce, spremembe ritma, bas linije, verz, kitico, refren. Za to pa je potrebno poglobljeno razmišljanje in poslušanje le-te. Če tega v glasbi ne prepoznaš in o njej ne razmišljaš, ti glasba ne more postati všeč. Na primer, klasična glasba ni všeč mnogim ljudem zato, ker velika večina ljudi začne poslušati najbolj kompleksne skladbe klasičnega žanra, v katerih ne prepozna nobenih ponavljajočih se vzorcev, le fragmente, torej je ne razumejo. In na tak način se ne morejo naučiti ničesar. Pri turbofolku pa je ravno obratno. Tako kot v katerikoli šoli greš od bolj enostavnih – torej osnovnih – vsebin k bolj kompleksnim. Tako da najprej obvladaš osnove, ki so podlaga kompleksnemu. Tako je turbofolk v bistvu odskočna deska, ki na produktiven način vzpodbuja poglobljeno razmišljanje in s tem splošno kognitivno napredovanje. Ob poglobljenem razmišljanju pa se zgodi ravno obratno, kot trdi današnja resolucija. Torej, turbofolk, ki je definitivno glasba, ne more poneumljati, kvečjemu obratno. Iz tega lahko sklepamo, da je turbofolk prej glasba, namenjena tistim, ki se želijo glasbeno izobraziti, a na njim zanimiv način; kot pa glasba, ki poneumlja. Tako jih turbofolk vzpodbuja k produktivnemu razmišljanju in kognitivnemu napredku.

In pa naš drugi argument – turbofolk ni nič slabši od drugih zvrsti glasbe. Najprej nekaj o melodiji. Harmonija v turbofolku je popolnoma enaka kot v večini drugih glasbenih zvrsti. Torej lahko rečemo, da v bistvu vsa glasba sestoji iz enakih glasbenih enot, to je intervalov, akordov in ritmičnih oblik. V turbofolku pa se uporablja tudi diatonska durovska lestvica – ta je najbolj konstantna izmed vseh. Znamenje konsonance pa je visoka – ja, je najbolj konsonantna izmed vseh. Znamenje konsonance pa je visoka sposobnost dveh tonov, s pomirjujočim, sprostitvenim učinkom. Torej, je ljudem všeč. Če je ljudem všeč, pa je nujno konsonantna.

Pa še nekaj o tekstih. Kvaliteta se po našem merilu določa po metaforah, metonimijah, interacijah in v tekstih turbofolk pesmi ...

Anja:

Rada bi predvsem poudarila, da nam turbofolk glasba ne da nič pozitivnega za človekov intelektualni razvoj, kvečjemu nam zniža kriterije za to, kaj je kvalitetno, ampak turbofolk zagotovo ni kvaliteten. S tem, da ljudje ves čas poslušajo to glasbo, nimajo več nekih

kriterijev, kaj je kvalitetno in kaj je dobro in kaj ni. Turbofolk glasba zavira duhovno rast ljudi, zavira moralne vrednote in prepoznavnost za umetniško vrednost. Rada bi predvsem poudarila, da to poneumljanje predvsem prizadene otroke, ki so v fazi primarne in sekundarne socializacije tem vplivom najbolj vzpostavljeni. Otroci so od vseh poslušalcev najbolj dovzetni za sporočila turbofolka in jih v času odraščanja podzavestno ponotranjijo, se z njimi poistovetijo. Namesto, da bi prepevali: »Na planincih sončece sije« ali »Ringa, ringa raja«, prepevajo: »Ne boš ti meni zizike majal« in »Hop, Marinka, pridi, greva v galop«. To lahko izvemo recimo iz – na Radiu Murski val so povedali, da so otroci v vrtcu v Murski Soboti za naj pesem izglasovali Brizgalno brizgo, Atomik harmonik. In moramo se vprašati, kakšno predstavo dobijo otroci, ki poslušajo takšno glasbo (ob svetu?). Potem, naslednja stvar je, da ob takih besedilih ljudje začnejo dejansko misliti tako, kot jih nagovarjajo pesmi. Torej, da ljudje mislimo le na spolnost, pri čemer je človek prikazan kot seksualni objekt, glavni cilj ženske je ugajati moškemu – kot poje Natalija Verboten: »Če hočeš, reci mi, naj shujšam do kosti...« oz. »zate že zjutraj na Triglav bi tekla...« In v teh besedilih ni nobenih metafor. To enostavno to pomeni. Je čisto jasno, kaj hoče s tem povedati.

Potem, naslednja stvar je, da turbofolk poneumlja preko tega, da nam sporoča, da je rešitev vseh problemov v alkoholu – kot pojeta Korado in Brendi: »Hej-haj! Daj mi liter vina in še kaj. Naj nocoj bo polna miza, da me ...«

Filip:

No, pozdravljeni vsi skupaj. Zdaj, ko sem na televiziji bi si res lahko vzel čas, da pozdravim vse – od staršev do danske kraljevske družine, ampak ga res nimam trenutno. Torej, naj grem na govor druge afirmacijske govornice, ko je v bistvu priznala v navzkrižnem spraševanju, da je posledica poneumljanja to, da postajaš počasi bolj neumen. Ampak, kaj smo slišali cel čas v prejšnjih linijah afirmacije, je to, da teh dveh izrazov ne smemo družiti skupaj. Torej, pozivam afirmacijo, naj se že končno odloči, kaj zagovarjamo. No, ker je bil zadnji odgovor pač to, da postajaš počasi bolj neumen, bomo kar to prevzeli za moj govor.

Slišali smo, da Predinova glasba ne poneumlja, medtem ko cel čas slišimo, da je glavni razlog, zakaj glasba poneumlja to, da vsebuje preveč erotike, da preveč namiguje na spolnost. Medtem ko tudi gospod Predin poje v svojih besedilih: »kako si lepa, ko ti pride« in kar naenkrat njegova glasba ne poneumlja. Med tem so rekli tudi to, da rock glasba ne poneumlja, ko pa vsi poznamo pesem: »Scotty doesn't know«, ki poje, kako pač ta pevec vara tega Scottyja z njegovo punco, kako se vsako nedeljo data dol v njegovem kombiju, ampak,

seveda rock glasba ne poneumlja, čeprav so v njej isti kriteriji, kot kriteriji, da bi poneumljal turbofolk.

Torej, kaj smo še slišali? Da ljudje kognitivno nazadujejo ne pa napredujejo. Lepo vas prosim, če se človek nauči neke osnove, jo potem lahko prenese na bolj kompleksne stvari. Če pa začne človek, ko ne ve niti seštevati, se pri matematiki učiti polinome, od tega ne bo odnesel nič. Isto je pri turbofolku – ljudje, ki poslušajo turbofolk, so ponavadi malo nižje izobrazbe. Začnejo z lažjimi ponavljajočimi se vzorci, z lažjimi refreni, kasneje potem pridejo na drugo glasbo in predvsem – glavni cilj turbofolka je zabavati ljudi. Zakaj? Ker v današnjem svetu ni vse O.K. in ljudje enostavno rabijo sprostitvev.

V našem drugem argumentu smo vam pa lepo pokazali, kako so vse skladbe in vse melodije sestavljene iz diatonične durove lestvice – večina, nekatere so v molu – in takšen je tudi turbofolk. Torej še ena stvar, ki turbofolk ... (ne poneumlja?)

Miha:

Torej, spoštovane dame in gospodje, v čast mi je, da povzamem tole debato, in sicer z afirmacijske strani. Pa bi rad kar prešel na trke, ki so se zgodili v tej debati. In sicer, prvi trk, ki se mi zdi omembe vreden, je besedila in sama njihova umetniška vrednost. Glejte, vsaka glasba ima besedila, ampak moramo se vprašati, kakšna je vsebina teh besedil; na kakšen način ta besedila vplivajo na tiste ljudi, ki to glasbo poslušajo – torej na poslušalce. Oni so rekli, da je glasba našega gosta, torej gosta Zorana Predina tudi perverzna. Da, seveda da je perverzna in mi tega ne zanikamo, ampak obstaja več načinov, na kakšen način ti svojo perverzijo izraziš. Če izraziš na takšen način, kot izraža turbofolk s svojo plehkostjo, potem ne vem, na kakšen način so sploh besedila našega gosta plehka in hkrati tudi perverzna. Lahko bi naš gost rekel v tisti pesmi: »lepa si, kot ti pride«; »lepa si, ko ti špricne«, tako kot je rekel Tomaž Domicelj v sami oddaji na komercialni televiziji.

Pa gremo kar naprej. Glejte, obstaja sam način, kot sem že prej rekel, in moramo se tudi zavedati, da negativno vplivajo besedila na same poslušalce na takšen način, da propagirajo seksualnost, da propagirajo pijančevanje, da propagirajo pijančevanje na samih zabavah, ki lahko potem pripeljejo do negativnih posledic, smrtnih nesreč, itn.

Pa gremo kar na naš drugi trk – vpliv turbofolka. Glejte, mi bi radi še enkrat povedali, kaj so negativne posledice turbofolka oz. poslušanja turbofolk glasbe. Poglejte, kot je že naš gost – oz. v cross-exu je bilo izraženo, da ni demokratičnosti pri izvajanju te glasbe. Samo pogledajte, v kakšen položaj se postavljajo ženske, kako se ženske predstavljajo. Ženske se dejansko predstavljajo zgolj kot spolni objekt, objekt poželenja, ki pač nastavi tisto stvar, ki jo

pač nastavi, in moški kot tudi nek stereotipiziran objekt – kar govorijo naši argumenti – pride in napravi tisto stvar in arogantno odide. To zagovarja turbofolk in nočemo mi, da ta stereotipizacija prevlada v slovenski družbi in da se Slovenci oz. Evropejci obnašamo na takšen način.

Igor:

Lep pozdrav tudi z moje strani. Kot prvo bi rad izpostavil določene clashe, ki so nastali tekom te debate. Kot prvi clash, ki je nastal, je tudi omenila afirmacijska stran, je bil clash glede besedil. Tukaj afirmacijska stran omenja kot prvo, da je pomembna vsebina besedila, potem pa pride njihov tretji govorec, ki pove, da dejansko ni pomembna vsebina oz. kriterij ni vsebina, vendar način, kako se to izraža. In naj povem tukaj glede vsebine, da ni bistvene razlike med turbofolk glasbo oz. vsebino turbofolk glasbe in vsebino ne-turbofolk glasbe. Kot tukaj je naš drugi govorec omenil primer Zorana Predina, ki prav tako govori o erotiki kot tudi turbofolk glasba. In sedaj, zamislite si dragi bralci in – dragi gledalci in gledalke – ali je res taka razlika med »ko ti pride« in »ko ti špricne«. Odgovor je: ne, ni razlike.

Potem drug clash, ki je nastal, je bil vpliv turbofolka. Tukaj je afirmacijska stran dejala, da dejansko v teh turbofolk spotih predstavljajo ženske kot spolni objekt, vendar imamo tudi druge zvrsti glasbe, kjer dejansko ženske prikazujejo kot spolni objekt. To so, recimo, rap spoti in potem tudi kot drugo imamo reklamo za Rock Otočec, kjer se dejansko ženske zgoraj brez ravsajo v blatu in seveda Rock Otočec je na nek način tudi promocija rocka.

Potem naj še povem, da če sedaj pride en rocker in bo omenil alkoholizem, potem bo samo opozarjanje na problem, medtem ko pa če pride en turbofolk izvajalec in bo omenil alkoholizem v svojem tekstu, potem bo pa to že dejansko nagovarjanje na ta problem oz. nagovarjanje k alkoholizmu.

Potem naj še omenim, da oni dejansko niso znegirali našega prvega argumenta. Kar se pa tiče našega drugega argumenta, pa bi dejal, da niso pokazali dejansko različnosti med turbofolkom in navadno glasbo oz. med turbofolkom in ne-turbofolk glasbo. Hvala lepa.

Prepis govorov v oddaji *Tekma: Splav je sprejemljiv.* (17. 7. 2006)

Gimnazija Ledina in Šolski center Postojna

Katja:

Dragi gledalci, drage gledalke, lepo pozdravljeni. Današnja resolucija je, da je splav neopravičljiv. Torej, izhajamo iz moralne neopravičljivosti in ne pravne neopravičljivosti. Splav je neopravičljiv zato, ker dokončno uniči človeško življenje. Človeško življenje pa je temeljna moralna vrednota. Torej, iz vrednote človeškega življenja so izpeljane vse ostale vrednote. In če ni človeškega življenja, ali lahko obstaja svoboda, užitek, ugodje, varnost? V družbi, kjer temeljna moralna vrednota ni življenje, pride do takih primerov, kot so terorizem, holokavst (pri holokavstu vemo, da je bil primer, da je bila vrednota pripadnost rase bolj pomembna kot pa vrednota življenja). Tudi v Sloveniji imamo absurd kot je to, da zaščitimo zgradbe, ki so napol razpadajoče, hkrati pa vsakdan po kanalizaciji odplaknemo več tisoč človeških življenj. Torej, zakaj potem ne more biti stvar pravne debate, ali je splav opravičljiv ali ne?

Zakoni so posledica dogovorov. Ti zakoni se spreminjajo in so tudi istočasno med seboj različni. Za primer: pri splavu. Na Irskem imamo splav popolnoma prepovedan, na Švedskem je dovoljen splav do 18 tednov, v Sloveniji, kot smo slišali, do 10 tednov, v VB pa celo do 28 tednov. Ti zakoni temeljijo predvsem na različni oceni, kdaj je sposoben zarodek samostojnega življenja. In če ej sposobnost samostojnega življenja argument, potem v bistvu lahko tudi ubijemo novorojenčka, ker tudi ta ni sposoben samostojnega življenja.

Torej, danes tukaj tehtamo med kvaliteto življenja ženske, ki dela splav, in pa obstojem življenja človeškega bitja. Mi trdimo, da nobeno življenje, nobena kvaliteta življenja, ni bolj pomembna od življenja samega. Torej, ni bolj pomembno to, da ženska naredi splav zaradi tega, ker sicer ne bi mogla it vsak petek ven žurat, ampak je bolj pomembno to, da nekdo, ki se že razvija ima možnost življenja, kot pa to, da ga ubijemo zaradi tega. Po tej logiki bi lahko tudi postavili, da tisti, ki imajo prirojene kakšne napake, bi jih lahko preprosto ubili, ker se s tem poveča vrednost nekega zarodka in zmanjša vrednost drugega zarodka, kar pa lahko izpeljemo, da bi prišlo do tega, da bi zdravi ljudje odločali o tem, ali bi invalidi lahko živeli ali ne. Torej, čim življenje ni temeljna vrednota, pridemo do absurdov v družbi.

Ožbej:

Pozdravljeni še z moje strani. In sedaj bomo pogledali pa še drugo plat medalje. Pravijo, da tukaj ne more biti pravnih dilem, zato ker, češ da to ni nekako dopustljivo. Mi pa pravimo,

da – tudi naš prvi argument je pravo – moramo zaupati v pravo, saj pravo predstavlja našo moralo in etiko ter družbene norme in vrednote. Se pravi, da vsi ti zakoni, vse to, kar imamo sprejeto, da splav obstaja, da je splav opravičljiv, se pravi, da je splav sprejet in da je to legalizirano, je zato, ker ti zakoni predstavljajo naše norme, našo etiko, našo moralo. In seveda postane tudi predmet naše debate, kot je danes, in tudi lahko pogledamo tudi pravni vidik, ker se nas tudi kaže.

Naš drugi argument je vzroki in pa posledice. Najprej se moramo seveda vprašati, zakaj do splava sploh pride. Kakšne posledice in kakšni vzroki so zadolženi za to. Poglejmo, recimo, par primerov predvsem mlajših žensk, ko so posiljene. Ona noče tega otroka. Dobila ga je nezaželjeno. Se pravi, ona ga noče. In kaj bo naredila? Šla roditi, si uničila življenje, prihodnost. Tukaj tehtamo ne samo kvaliteto življenja, ampak vse. Raje bo šla splavit in živela normalno naprej. Tu imamo tudi druge primere, ko je mati v nevarnosti – ko izve, da jo ta zarodek ogroža; če bo rodila, bo tudi ona umrla in s tem se tudi zarodek ne bo mogel razviti in bosta oba skupaj umrla. Da pa mati umre, sigurno ni v našem interesu.

In pa še naš tretji argument, ki pa pravi o izbiri – da ima vsaka ženska pravico do izbire, da se lahko v posameznih negativnih spletnih okoliščin odloči za splav. Ženske ne izkoriščajo splava. To lahko povejo tudi zdravniki, saj ta poseg ni ravno rožnat in se zavedajo kak davek so plačale za to, ker so splavile. Mor'no se zavedati, da če bi bilo v splavu, karkoli povezano z neopravičljivim, sploh ne bi bil splav legaliziran. Tako da ta trditev sigurno ne drži in splav je sigurno dober.

Neva:

En lep pozdrav. Bi se kar osredotočila na negacijo njihovih argumentov. In sicer, prvi argument je bil pravo. Dejali so, da pravo predstavlja našo etiko in moralo. Najprej bi rada povedala, da naše temeljne vrednote in moralo predstavljajo predvsem življenje, varnost in ljubezen. In to nam ne more omogočiti pravo, to čutimo sami v sebi. Kar se pa tiče prava, bi rada povedala, da nekoč je bilo tudi sužnjelastništvo pravno legalno. Bilo je nekaj časa nazaj tudi še apartheid – do leta 64, dobro vemo – in to vemo, da ni prav. In tukaj bi vam rada še pokazala zmedenost prava. Poznamo azbestni zakon. Če si delal v azbestni tovarni v samem središču nevarnih snovi, si sedaj upravičen do odškodnine. Če si delal 5 metrov ven, si bil vratar, nimaš pravice do odškodnine. Se pravi, da tukaj hočemo pokazati, da na pravo se ni popolnoma za zanašati. Dobro tudi vemo, da splava ni prav preprečiti, saj se bo splav dogajal v ilegali, s tem pa bomo povzročili le še več smrti oz. varnost ne bo popolnoma zagotovljena.

Se pravi, da hočemo tukaj povedati, da: splav je moralno neopravičljiv, ne pa tudi pravno oz. legalno.

Njihov drugi argument je bil vzroki in posledice. Posilstvo mlajših žensk – dejali smo: storjeno je že eno zlo, zakaj bi storili še drugega? Seveda so skrajni primeri, vendar – rajši ne kot ja. Potem so dejali še, če je mati v nevarnosti. Se pravi, življenje matere bomo tukaj pretehtali nad življenje otroka. Radi bi povedali, da sta obe življenji enakovredni. Kot smo že prej povedali, da so vsa življenja enakovredna. Se pravi, tukaj ne moremo tehtati, kaj je bolje, da se zgodi.

In kot drugo imamo izbiro. Dejali so izbiro. Rekli so, da matere ne izkoriščajo pravice do splava. Da vam povemo primere v Indiji in na Kitajskem. Tam se rodi 10% manj deklic kot dečkov, saj so zaradi religioznih razlogov dečki favorizirani kot deklice in matere naredijo splav, če izvejo, da bojo imele deklico. Hvala.

Tjaša:

Lep pozdrav tudi z moje strani. Skozi moj govor vam bom predstavila, zakaj se zelena skupina moti, zakaj smo tudi mi moralni in je življenje tudi za nas vrednota. Prva stvar, ki jo trdimo, je to, da mi s tem splavom nikogar ne ubijemo, temveč le preprečimo, da bi se nek zarodek razvil do konca. Isto pa naredimo prav tako s kontracepcijskimi sredstvi. Rekli so sicer, da s tem preprečimo sploh, da bi se združile celice, ampak s tem preprečimo, da bi se nekaj razvilo. In kot se tudi že slišali v današnji debati, sam zarodek, sam fetus, še ni človeško življenje. Tukaj bi tudi rada povedala, da življenje po našem mnenju ni le pasivno gledanje, obstajanje samo, ampak je tudi neko uživanje v življenju. Da imaš dovolj možnosti, da živiš kot normalen človek. In da na takšen način živiš in ne samo, da obstajaš.

Tukaj bi se rada dotaknila tudi njihove pripombe o terorizmu. Teroristi se večinoma borijo za vero. Njim ni težko ubiti samega sebe. Za njih je življenje nekaj povsem drugega kot za nas. Po njihovem mnenju je glavno življenje po smrti in za tisto življenje se tudi oni borijo. In zaradi tega obstaja terorizem in ne zaradi tega, ker ne bi verjeli v življenje samo. Verjamejo v življenje, ampak pač drugačno. Glede tega, kako svoboden pa je mrtev človek, pa ne moremo vedeti. Pravzaprav obstaja veliko teorij, ampak kaj takega res ne moremo vedeti.

Naslednja stvar pa je pravo. Pravo zagovarja norme, kot smo že povedali. In ne moremo primerjati nedemokratskih držav, kot so suženjstvo, in vsega z našim pravom sedaj. V Sloveniji je bilo pravo dovoljeno leta 1977 in od takrat – samo, da eš končam – se je spremenilo že veliko vlad, ki bi lahko tudi spremenile, če to ne bi bilo v interesu državljanov. Hvala.

Katja:

Življenje je temeljna vrednota, saj so vse ostale iz nje izpeljane. Nasprotna ekipa ej ves čas trdila, da je življenje samo tisto življenje, ki je kvalitetno. Se pravi, da bi se verjetno strinjali s tem, da bi bilo treba pobiti vse invalide v Sloveniji. In kaj bi rekli na to, da pri nas evtanazija še vedno ni dovoljena? Pa ne samo pri nas, marveč tudi v drugih državah. Ljudi, ki so v komi in nesposobni lastnega življenja, ne pobijamo.

No, potem bi radi dokazali, da je življenje tistega fetusa resnično človeško življenje, saj so kromosomi pri tem fetusu v diploidnem stanju, ki je drugačno od stanja mrtve celice – zaradi tega tudi imamo pravico govoriti o življenju.

Zdaj pa bi se radi lotili vprašanja življenja še z druge ravni, ki ni biološka. In sicer, življenja kot vrednote. V državah, kjer življenje ni prva vrednota, prihaja do terorizma, prihaja do pojavov, kot so holokavst. Ker so druge stvari, kot so barva kože ali pa religije, postavljene pred življenje.

No, naslednji trk, s katerim smo se soočili, je bila razlika med pravom in moralo. Mi trdimo, da je morala bolj temeljna od prava, saj je pravo iz nje izpeljano. In kar se najde v pravu je odločitev družbe in ni nujno moralna. Primer tega je sužnjelastništvo, ki je bilo tudi v antični Grčiji, kljub temu, da je poznala demokracijo. Pa recimo apartheid, ki je bil odpravljen šele v prejšnjem stoletju. No, mi smo povedali tudi, da je pravo lahko zelo zmedeno – za primer smo dali azbestni zakon. Zaradi tega ni nujno tisto, kar je v pravu, tudi resnično. Tukaj bi se rada dotaknila še ekstremnih primerov, ki jih lahko pravno dopustimo, čeprav se moramo pri temu zavedati, da so še vedno moralno oporečni.

No, zadnji trk med nami pa je bil pravica do izbire. Že v našem prvem trku sem povedala, da je v bistvu tisto bitje nekaj z diploidnim stanjem kromosomov, se pravi ni matera in mati nima pravice odločati o njegovem življenju, saj je njena svoboda odločanja omejena s svobodo tega bitja. Poleg tega pa je nasprotna ekipa dejala, da matere nikoli ne izkoriščajo te svoje pravice do izbire, mi pa smo k temu rekli, da na primer v Indiji matere splavljajo samo deklice in ne dečkov. Če to ni izkoriščanje, potem pa ne vem, kaj je.

Maša:

Torej, osredotočila sem bom na našo prvo točko spora, kar je bilo, ali je pravo ali morala – kaj je bolj pomembno. Njihova tretja govorka je jasno pokazala, da je pravo v bistvu morala oz. je morala prvotna in potem je nastalo pravo. Kar pomeni, da pravo predstavlja moralo. Torej, če pravo legalizira splav, je tudi moralno opravičljiv.

Naj se osredotočim še na demokracijo, ki je prišla tudi tukaj v stik. Torej govorili so o Grčiji, ki je podpirala suženjstvo, itd. Tukaj ne govorimo o enaki demokraciji, govorimo o demokraciji, ki so jo lahko vodili samo moški oz. volili – se opravičujem – in kjer ni bilo take svobode, kot je danes. Danes se lahko mi upremo nečemu, kar je sprejel parlament. Torej to pomeni, da če bi mi bili prepričani, da je splav absolutno neopravičljiv, bi šli na ceste ali kakorkoli bi izrazili svoje mnenje, da je splav neopravičljiv in ga ne bi legalizirali.

Po drugi strani pa je bila naša druga točka spora življenje – kaj sploh je življenje. Oni so ga definirali kot nek skupek življenjskih procesov, kot so dihanje, prehranjevanje, razmnoževanje, itd. Ali fetus to počne? Ne, fetus tega ne počne. On se ne giblje, on se ne prehranjuje – vse to počne njegova mati. On nima teh primernih celic. Torej, oni so rekli, da fetus ni življenje. Torej, mi ne govorimo o umoru, ampak o tem, da bi odstranili le del matere.

Poleg tega naj se še osredotočim na to. Tudi če zavrnemo pravo in če zavrnemo življenje – ali je oboje ali ne – se osredotočimo na naš drugi argument, ki sploh ni bil negiran. Torej, ko pridemo v take situacije, ko izbiramo med materjo in obenem življenjem – kaj bomo izbrali. Seveda bomo izbrali vsaj eno življenje – mati. In že iz tega stališča je splav absolutno opravičljiv.

Prepis govorov v oddaji *Tekma*: Brezplačno presnemavanje z interneta je sprejemljivo. (24. 7. 2006)

Gimnazija Bežigrad in Gimnazija Celje – Center

Teo:

Dragi prijatelji. Naša ekipa se strinja, da brezplačno presnemavanje glasbe z interneta je sprejemljivo. Zakaj, bomo predstavili v dveh argumentih. Prvi je: omogočanje pluralnosti glasbe. Naša država podpira umetnost in podpira zato, da bi lahko tudi mali umetniki preživeli z njo, tudi tisti umetniki, ki si tega ne morejo privoščiti, saj tako preprečuje nastanek kulturne elite in omogoča, da je kultura vsem dostopna in da je raznovrstna. Saj le raznovrstna kultura lahko omogoča napredek v naši družbi. Kultura je del družbe in družba brez kulture ne more obstajati. In tako kot se socializiramo v družbo, tako moramo tudi kulturo spoznat. In to nam omogoča internet z brezplačnim presnemavanjem. 85% vseh ljudi, ki presnemavajo, je med 18 in 29 letom. In to so ravno tisti ljudje, ki nimajo še dokončno izostrenega okusa za glasbo, tisti ljudje, ki si tudi ne morejo privoščiti, da bi kupili vse CD-je, da bi si lahko izostrili ta okus. In 81% vseh ljudi, ki presnemava, preživi isto oz. celo več časa na kupljenih posnetkih kot na tistih, ki so jih presneli z interneta. Se pravi, pluralnost je z brezplačnim presnemavanjem omogočena na dva načina. Za potrošnika, ki lahko spozna raznovrstno glasbo, vso glasbo, in tudi izvajalci so v očeh potrošnika vsi enaki, vsi enako dostopni, ne samo megalomansko oglaševanje, saj so vsi brezplačni.

Zdaj pa pridemo na drugi argument, ki se imenuje prilagajanje glasbe po meri potrošnika. V preteklosti so nekatera glasbena podjetja, ki so imela denar, si lahko privoščila, reklamirala svoje glasbenike. Tako jih je javnost bolj spoznala, bolj kupovala in glasbena podjetja so imela spet več denarja, spet so lahko več reklamirala, itd. v krogu, dokler nismo prišli do današnjega stanja, ko so nekatera glasbena podjetja, imajo monopol nad glasbeno industrijo. In na ta način si lahko privoščijo, da tudi spremenijo cene za CD-je, ga višajo in druga podjetja – ta manjša – se morajo prilagoditi in tudi sama višat. Ponekod smo šli že tako dalje, kot se je zgodilo leta 2003, ko so podjetja v Ameriki, ki prodajajo 85% vseh CD-jev na njihovem trgu, povišala nezakonsko toliko cene, da so svoje uporabnike v treh letih oškodovala za kar 480 milijonov dolarjev. Podjetja si privoščijo stvari, ki so v škodo potrošnika, to je nesprejemljivo. In potrošniki se jim upirajo na sprejemljiv način - z brezplačnim pobiranjem glasbe. In se pravi, s temi dvema argumenti smo vam predstavili, zakaj je brezplačno pobiranje glasbe sprejemljivo. Ko smo rekli: (1) zaradi tega, ker

omogočamo pluralnost glasbe in (2) zaradi tega, ker se na ta način potrošniki sprejemljivo upirajo glasbenim industrijam. To bi bilo z naše strani vse. Hvala.

Klara:

Brezplačno presnemavanje glasbe z interneta ni sprejemljivo. Kot prvo: glasba je avtorsko delo. Varstvo avtorskih pravic, s tem tudi avtorstvo glasbe, pa zagotavlja Ustava RS in Zakon o avtorskih in sorodnih pravicah. Avtor glasbe ima pravico, da nadzira predvajanje in trženje svoje glasbe. Brezplačno presnemavanje je kaznivo dejanje, ker gre za krajo intelektualne lastnine. Sankcije za ta kazniva dejanja pa imajo razpon od enega do osmih let zapor. Kraja intelektualne lastnine je enakovredna kraji materialnih dobrin in je zato nesprejemljiva ter obsojanja vredna.

Ogrožen je razvoj glasbene industrije – kot drugi argument. Interes poslušalcev je, da glasbeniki ustvarjajo skladbe, vendar si ti zaslužijo tudi pošteno plačilo za svoje delo. Tega jim založba ne more izplačati, saj ima zaradi presnemavanja glasbenih datotek z interneta ogromne in milijonske izgube. Založbe in glasbeniki se tako vse težje preživljajo. Potem se morajo glasbeniki ukvarjati tudi z drugimi dejavnostmi, da si zagotovijo svoj obstoj. Založbe pod svoje okrilje ne morejo jemati mladih perspektivnih glasbenikov. Poleg tega imajo zaradi izgub morajo odpuščati delavce. Zaradi utaje davkov pa se zmanjšajo prilivi v državno blagajno.

Kot tretje – vdiranje v zasebnost. Da bi zaščitila avtorje pred piratstvom, je EU zahtevala, da operaterji komunikacij hranijo podatke o svojih uporabnikih in jih ob dejanjih na internetu najmanj eno leto – po nekaterih predlogih celo štiri. Države bodo s tem začele nadzirati obnašanje državljanov v njihovih domovih, ker bodo le tako uspele regulirati in preprečiti krajo intelektualne lastnine.

V navzkrižnem zasliševanju smo dokazali, da je nemogoče določiti ceno CD-ja, ki bi bila sprejemljiva za vse. Za nekoga je že 500 tolarjev preveč, ki ima žepnino 2000, za nekoga pa tudi 5000 ni nič. Logika, ki jo uvaja zagovorniška skupina, tudi pomeni, da bi lahko vsako stvar, ki se nam zdi predraga preprosto ukradli. Pa naj gre to za bio pridelane jagode, knjige oz. CD-je. Dobičke ustvarjajo oz. želijo ustvariti vsa podjetja in do tega imajo popolno pravico, kar je tudi sprejemljivo. Vendar krasti ne smemo preprosto zato, ker se nam nekaj zdi drago. Poleg tega tudi nastradamo zaradi pomanjkanja glasbe. Lahko jo slišimo na radijskih postajah, ki so tudi na internetu, poleg tega si lahko sposodimo v fonotekah CD-je, lahko preko OD2-ja legalno presnemavamo glasbo z interneta in za minimalno plačilo. Poleg tega

cena CD-ja ni previsoka, ker vključuje tako delo, potem producente, tonske tehnike, najem studia in podobne stvari.

Vika:

Lep pozdrav. Naj se najprej dotaknem kar njihovih argumentov. Njihov prvi argument govori o tem, da je glasba avtorsko delo. Vendar zakaj vsi govorijo, da se kršijo avtorske pravice. Firme ravno zaradi tega govorijo, da se kršijo avtorske pravice, ker se bojijo, da bodo izgubile nadzor. Nadzor nad tem, da ne bodo morale dobiti dobička, saj se njim gre le za dobiček. Primarni faktor, zakaj pa je sploh umetnost tu, je, da združuje ljudi, da se imamo fino, da se lahko sprostimo. In tukaj glasba in umetnost bi morala biti dostopna vsem, ne pa le tistim, ki si lahko privoščijo CD-je, da spoznajo ves ta spekter glasbe, ki nam je dostopen. Poleg tega naj povem, da smo mi proti temu, da bi se ilegalno prodajalo to, da gre posameznik presnemavat glasbo iz interneta, jo zapeče na CD in jo recimo prodaja na ulici, da je dostopna vsem. Ne, mi smo tukaj, da se lahko uporaba CD-jev in glasbe, uporaba za svoje namene, da jo poslušamo, da si s tem širimo spekter znanja glasbenega.

O njihovem drugem argumentu, ki govorijo, da se bo tukaj ogrozila proizvodnja glasbe. Vendar na Harvardu na podjetni šoli in v Univerzi Severne Karoline so naredili raziskavo, ki govori, da ni povezave med tem, koliko dobička dobijo glasbene industrije in dejansko ni vpliva na to, koliko dobička dejansko dobijo, saj tu je jasno, kot govorimo mi, da si širimo ta spekter znanja. In naj povem še to, da glasbenik od prodaje CD-ja dobi le 41 centov.

O njihovem tretjem argumentu, ki govori o vdiranju v zasebnost. Tukaj smo se še malo kregali o tem, koliko je ta sprejemljiva cena. Cena proizvodnje CD-ja je 200 tolarjev. In internet kot to je zelo težko nadzorovati in to bi tudi pomenilo, da je praktično nemogoče zaustaviti presnemavanje. In naj še enkrat povem, da smo mi tukaj, da se zavzemamo za to, da se razširi glasbeni spekter znanja. Hvala.

Blažka:

Kar dotaknila bi se njihovega prvega argumenta – pluralnost glasbe. S tem, ko mi dovolimo nelegalno kopiranje, s tem je ogrožena glasba, saj glasba bo izginila, nič se ne dela zastonj. Vse stane. Torej, pluralnosti glasbe ne smemo dovoliti. Moramo nekje zaključiti krog. To je začaran krog. In če ga bomo mi prekinili, potem se bo to lahko uredilo. Prav tako obstajajo mnoge alternativne možnosti, kjer lahko kupimo glasbo na legalen način. In sicer za nizko ceno. Recimo OD2, ki je dostopen tudi v Sloveniji; Nebster, ki je bil sprva nelegalen,

sedaj pa je legalen. Torej, je videl, da dela narobe. In prav tako tukaj so glasbe dostopne čisto vsem, tak da ni nihče na izgubi.

Kraja za štirimi stenami je po njihovem mnenju čisto upravičena, kar pa seveda ni res. Kraja ni upravičena, pa četudi za osebni namen. Potemtakem bomo ukradli kavbojke za sebe in bo to čisto sprejemljivo – kar pa seveda ni. In ravno v tem obdobju, ko se socializiramo, to še seveda nikakor ni dovoljivo. Oni pravijo, da ni dovoljivo v obdobju socializacije ne imeti glasbe; mi pa pravimo, da tukaj se moramo naučiti, da kraja ni sprejemljiva. Prav tako potreba za glasbo ni primarna potreba, potemtakem ni strašno, ne stradamo zanjo in ni strašno, če ne slišimo morda ravno tistega komada, ki ga iščemo. Ampak če se bomo dovolj potrudili, bomo tudi tega našli.

Slišali smo tudi, da je ceno zelo težko določiti in pa v ceni CD-ja so všteti mnogi stroški. In tukaj, zaradi tega tako morda visoke cene, ki se nekaterim zdijo, ampak za druge so seveda sprejemljive. Prav tako so na škodi potrošniki. Potrošniki tisti, ki si želijo kupiti CD-je. In ta, ravno zaradi nelegalnega kopiranja so cene CD-ja višje. Ravno zaradi tega in tukaj so nam oni celo pomagali. Zaradi nelegalnega kopiranja so se cene zvišale. To je treba nekako prekiniti in mislim, da se vsi s tem strinjajo. Kraja je kraja in nihče nam tega ne more dokazati, da ne. In seveda kraja individualne lastnine je popolnoma enaka kraji materialne lastnine. In kakšen vzgled mi dajemo mladim osebam, ki so tega v obdobju socializacije še seveda najbolj potrebne.

Maja:

Dragi prijatelji, zdaj bi vam rada še tretjič in zadnjič povedala, zakaj je presnemavanje glasbe z interneta dejansko sprejemljivo. Rada bi izpostavila dve točki spora v današnji debati. In prva točka je denar. Torej, mi smo vam povedali, da presnemavanje glasbe z interneta je sprejemljivo iz vidika poslušalca. Zakaj? Zaradi tega, ker je to dejansko upor na prevelike cene glasbene industrije. In zdaj se moramo vprašati, kdo je dejansko oškodovan zaradi presnemavanja. Pravijo, da so velike korporacije. Ampak mi smo vam dali podatek, da so one v ZDA oškodovale uporabnike za 450 milijonov dolarjev. Torej, mi se zdaj pogovarjamo o glasbeni industriji, o glasbenih korporacijah, ki zaslužijo milijarde in milijarde dolarjev vsako leto. In drage dame in gospodje, te korporacije dejansko niso toliko oškodovane, kot oni trdijo. Dejansko smo vam pa dali še celo raziskavo, ki trdi, da ni direktne povezave med presnemavanjem glasbe in zaslužkom.

In zdaj se moramo še povprašati, kaj pomeni presnemavanje glasbe. To pomeni zame, da jaz poznam glasbo. In tukaj to nas vodi, kaj to pomeni za izvajalca. Če ljudje presnemavajo

njegovo glasbo, to pomeni, da vse več in več ljudi spoznava njegovo glasbo. In to pomeni, da vse več in več ljudi hodi na njegove koncerte in tudi kupuje njegove CD-je, njegove majčke, itd., itd. In zaradi tega mi menimo, da denar v tem primeru dejansko se obrne na tehtnico tistih, ki downloadajo, na tehtnico afirmacije.

In druga točka je v bistvu, kaj je presnemavanje glasbe. Ali je kraja – to trdi negacijska ekipa. Ampak ne, ni to kraja, zaradi tega, ker smo vam pokazali, da gre za spoznavanje v kulturo. In dali smo vam dejansko podatek, da tisti, ki downloadajo, tudi kasneje kupijo CD-je, ko se spoznajo z glasbo. In to pomeni, da ne gre za krajo, ampak le za socializacijo v kulturo. In mi hočemo kulturo, ki ni neka marketinška kultura, ampak kultura za ljudi, za posameznika, za družbo.

Tjaša:

Lepo pozdravljeni. Presnemavanje glasbe ni spoznavanje glasbe, ampak kraja. In glasbo lahko spoznavamo po radijih, lahko pošljemo glasbeno željo, lahko glasbo spoznamo preko različnih videospotov. Prav tako smo dokazali, da ni monopola s strani založb, ker lahko izdaš CD v samozaložbi. Nasprotna skupina je v navzkrižnem spraševanju sama priznala, da je zelo težko določiti ceno, ki bi bila sprejemljiva za vse. Zato je njihova trditev, da visoka cena opravičuje piratstvo, vsekakor nesprejemljiva, pade, zato, ker je cena relativna. Rast cene CD-jev so zaradi upada prodaje povzročili prav pirati in zato bi se cene znižale, če bi več ljudi legalno kupovalo CD-je. Glasbenikom tako onemogočimo več zaslužka in škodujemo celotni glasbeni industriji, kot smo pokazali na primeru iz Nemčije, ko je zaradi upada prodaje CD-jev izgubilo delovno mesto okoli 3000 ljudi. Glasbeniki pa imajo pravico do zaslužka, zato je nesprejemljivo, da si brez dovoljenja njihovo lastnino kar prisvojimo. Na primer, v ZDA je, kot smo povedali, je bilo škode 4.5 milijarde dolarjev. S primerom bio jagod so nasprotniki sami priznali, da je nesprejemljivo, da nekaj ukrademo, če nimamo denarja za to. In s tem so samo podprli naš argument, da vsaka kraja, tudi kraja avtorskih pravic oz. intelektualne lastnine, popolnoma nesprejemljiva. Glasbenikom onemogočimo vir zaslužka in škodujemo celotni glasbeni industriji, kot smo pokazali na primeru iz Nemčije. Prav tako tudi stari, dobri pevci izgubljajo službo, zato ker založbe ne morejo prodati njihovih CD-jev. Kaj pa ti služi slava, če zaradi tega propadeš. Mnogo je legalnih poti, po katerih lahko pridemo do glasbe. Dostopna nam je na radiu, z glasbenimi željami, s programi OD, Apple, zabavi.se portalom. Torej, kjer lahko za minimalno ceno kupimo glasbo in ne da jo krademo. Prav tako si razširjamo znanje.

Dejali so, da lahko krademo avtorske pravice, če je to samo za našo lastno rabo. Potem bi lahko upravičili to, da bi samo za svojo lastno rabo ukradli na primer en Mercedes in pa en par kavbojk ali pa oziroma športnih čevljev. Kam bi pa prišli? Za konec pa se še vprašajmo, kakšen vzgled dajemo današnji mladini, če upravičujemo takšna dejanja, kot je kraja.

