

»Ti moraš pa res vedno imeti zadnjo besedo!«

O argumentih in drugih načinih
prepričevanja

Janja Žmavc, Pedagoški inštitut Ljubljana

janja.zmavc@pei.si

PEDAGOŠKI INŠTITUT



Program
Vseživljenjsko
učenje

Izhodišča delavnice

- Na kratko o retoriki, argumentaciji
- Retorično-argumentativna kompetenca in učna uspešnost
- Retorika in argumentacija v praksi: ozaveščenost o različnih načinih prepričevanja, da bi bolje razumeli (sebe in) druge
- VAŠE ŽELJE, PRIČAKOVANJA, VPRAŠANJA?

Na kratko o retoriki in argumentaciji

- **RETORIKA:**

- *veščina uspešnega javnega prepričevanja in utemeljevanja, ki nas uči, kako argumente o danem problemu/temi:*

- NAJDEMO ,
 - UREDIMO,
 - UBESEDIMO
 - POMNIMO in
 - PREDSTAVIMO

- **ARGUMENTACIJA**

- sodi v polje retorike oz. prepričevanja, a se **omejuje** na njene postopke *racionalnega dokazovanja in utemeljevanja v vsakdanjem jeziku – zanimajo jo procesi sklepanja in kontekst, v katerem se to sklepanje dogaja*

- **torej:**

- Argumentacija je prepričevanje, toda vsako prepričevanje še ni argumentacija

Posebnosti pojmovanja R in A

- (Zahodno) evropski prostor:
 - 2500 letna tradicija (teorije in prakse)
 - veščini *uspešnega javnega prepričevanja* in *utemeljevanja*
 - eno temeljnih orodij javnega delovanja
 - del izobraževalnih sistemov
- Slovenija
 - malo teoretikov
 - ni resna znanstvena disciplina
 - katalog retoričnih figur
 - veščina lepega in pravilnega govora
 - manipulativna tehnika za zavajanje in laganje
 - vrednostne delitve: R (*slaba*) in A (*dobra*)

Retorika in argumentacija v slovenski vzgoji in izobraževanju

- Ni samostojnega in sistematičnega poučevanja, le posamezni R-A elementi pri določenih predmetih
- Izključenost iz srednješolskega izobraževanja
- Nekaj izbirnih predmetov na fakultetah (poljubno zastavljeni)
- TODA: Številne tržno naravnane oblike (“tečaji retorike”)

Retorično-argumentativna kompetenca

- “*Retorično argumentativna kompetenca*”:
 - zmožnost vsakokratne identifikacije, razumevanja, ocene ter učinkovite rabe R in A elementov glede na konkretno situacijo

OMOGOČA



- Razumevanje narave komunikacijske situacije: ločevanje med *konfliktom* in *sporom mnenj*.
- Utrditev lastnega položaja z besedo: »jezik je vse, kar imamo«.
- Razumevanje konkretnih komunikacijskih strategij in njihove rabe: kaj mi nekdo pripoveduje in kako mi to pripoveduje.

Retorično-argumentativna kompetenca in učna uspešnost

- R-A kompetenca – skupina znanj in zmožnosti, ki vplivajo na:
 - uspešnost (so)ustvarjanja znanja
 - učinkovitost pedagoškega procesa
 - dinamiko medosebnih odnosov
 - oblikovanje samopodobe udeležencev pedagoškega procesa

RETORIČNA SREDSTVA
PREPRIČEVANJA: *RETORIČNI ETHOS,*
PATHOS, LOGOS

Ali nekoliko konkretnije o tisti
“vedno zadnji besedi” ...

ARISTOTEL (4. stol. pr. n. št.), RETORIKA:

PÍSTEIS (dokazi, sredstva prepričevanja):

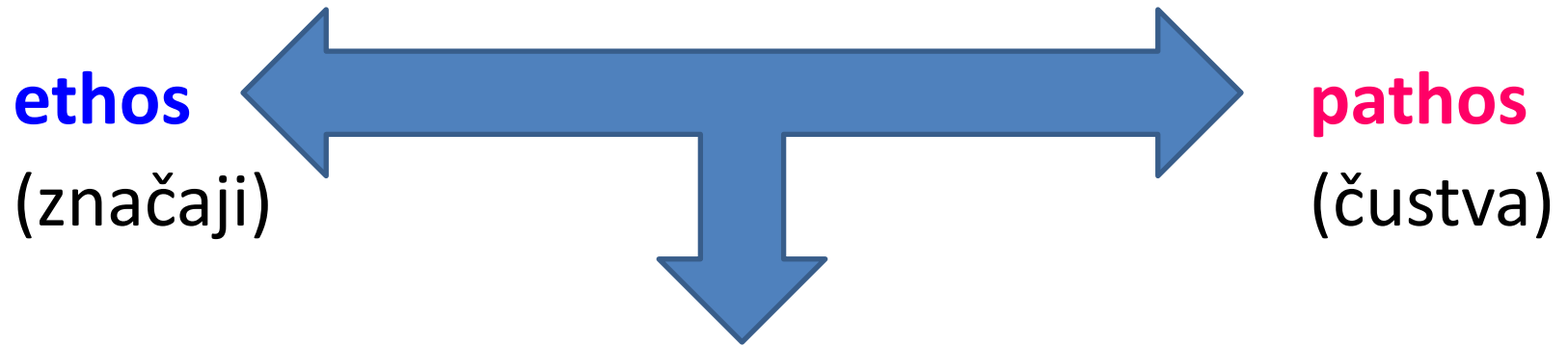
1. *átekhnoi* (zunanji/izven retorične
veščine) - **obstoječi**

2. *éntekhnoi* (notranji/znotraj retorične
veščine/) - **ustvarjeni**

Aristotel, Retorika: Zunanja sredstva prepričevanja

- pravni odloki
- stališča
- pričevanja
- listine, pogodbe, sporazumi
- priznanja (izsiljena z mučenjem)
- govorice, ...
- **RABA:**
 - kot **specifični del** argumentacije (npr. konkretni argument kot opora temu, kar želimo utemeljiti)
 - kot **prepričevalni element v širšem smislu** (npr. za vzbujanje čustev ali ustvarjanje vtisa o sebi)

Aristotel, *Retorika*: Notranja sredstva prepričevanja



logos - ARGUMENTACIJA
(retorično sklepanje)

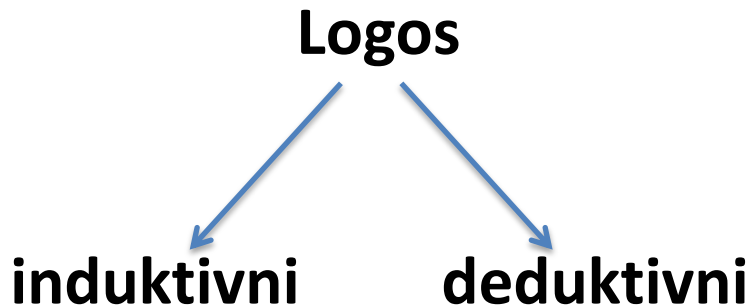
ETHOS (*Éthos*)

- Aristotel: prikaz govornčevega značaja je **ustvarjena**, ne (nujno) predhodno obstoječa kategorija:
 - **razumnost** (*phrónesis*): Ali govorec daje vtis, da je bister, poznavalec teme govora, da se zmore obvladati?
 - **vrlina** (*areté*): Ali daje vtis, da je pošten, iskren, resnicoljuben?
 - **naklonjenost** (*eúnoia*): Ali se kaže kot prijazen in razumevajoč do poslušalcev?

PATHOS (*Páthos*)

- Vpliv na čustva poslušalcev:
 - Vzbujanje čustev (neizogibni del vsakega govora)
 - jeza, strah, sovraštvo
 - veselje, naklonjenost
 - sočutje
- Posledica:
 - sprejetje **DRUGAČNEGA** (to je **govorčevega**) stališča kljub že obstoječemu stališču ali neprepričljivim argumentom ali
 - okrepitev že obstoječega stališča na čustveno, čutno estetski ravni.

LOGOS: RETORIČNO SKLEPANJE



- Logos: »logično«, »razumsko dokazovanje ali utemeljevanje«.
- Uporaba argumentativnih orodij, ki izhajajo iz procesov razumskega sklepanja in so podvržena pravilom in oblikam *veljavnega argumentiranja* in **neodvisna** od vsakokratne retorične situacije.

Kako delujejo sredstva prepričevanja v diskurzu?

- **Vzajemno, sočasno** delovanje, a različni načini, zato glede na kontekst rabe **različna razmerja**.
 - Npr. razmerje med logosom (argumentacijo) in drugimi prepričevalnimi postopki: **izhodiščni položaj v kontekstu »razumske« oziroma »objektivne« presoje** (čustva so njeno nepogrešljivo dopolnilo, a je ne morejo nadomestiti).
- Neupravičene sodbe o “neracionalnosti”, “nelegitimnosti” *ethosa* in *pathosa* kot prepričevalnih tehnik. (Prim.: nujnost etotičnih in patotičnih strategij v pedagoškem diskurzu).

Ethos, pathos in logos v praksi

- **Kot del argumentacije:** vtis o govorniku in/ali čustven odziv poslušalcev je **sestavina argumentativnega postopka:**
Premier Janša je glede očitkov o večjem razslojevanju, ki ga prinaša nova davčna zakonodaja, izjavil: “Res je, da bodo tisti, ki največ delajo, bolj razbremenjeni, vendar je to edini način, ki vodi svet naprej, v napredek. V kolikor bi šli po drugi poti, v smeri uravnilovke, kar predlaga LDS, bi se kmalu znašli tam, kjer je danes Kuba. (Mladina, 7.10.2006)
- **ARGUMENTACIJA-rekonstrukcija:**

A1: Če ne sprejmemo nove davčne zakonodaje, bomo živeli kot Kubanci.
A2: (Kubanci živijo v razmerah, ki se jih je treba bati.)

S: Novo davčno zakonodajo je treba sprejeti.

PATHOS: Namesto racionalnih razlogov je navedena grožnja **ustrahovanje.**

ETHOS: **avtoriteta**

Ethos, pathos in logos v praksi

- **Na ravni ubeseditve:** uporaba jezikovnih elementov, s katerimi predstavimo značaj, vzbujamo čustva, **okrepimo argument** (vtis razumnosti):

“Naj na koncu še enkrat povem to, **kar sem poudaril** pred predsednikom države, ko **mi** je zaupal to kandidaturo; na koncu vseh koncev **smo najpomembnejši ljudje. Naše** znanje, **naš** talent, nato ustvarjalnost. Vloga države je, da ustvari pogoje, da imamo vsi enake možnosti, da razvijemo te talente in ustvarjalnost. **Kot sem dejal** pri predsedniku države, povem tudi pri vas – čeprav utegnem biti kasneje deležen določenih očitkov, da temu ni tako – ampak veljam za **politika konsenza**. In **kot sem rekel** predsedniku države, me mine potrpljenje sem in tja samo takrat, ko kdorkoli znova in znova govori **o naših in vaših**. Zlasti **v časih, ki nas čakajo**, si po moje te pogubne delitve ne moremo privoščiti. **Jaz mislim**, da **potrebujemo eden drugega**.
- **“Figure” ethosa:** skromnost, konsenzualnost, citiranje
- **“Figure” pathosa:** spodbujanje, izražanje nejevolje, zamolk, nagovor odsotnih, grožnje, opisi, opominjanje, spraševanje, pritoževanje, raba sinonimov, ponavljanje, stopnjevanje
- **“Figure” logosa:**

“čeprav utegnem biti kasneje deležen očitkov ...”; “me mine potrpljenje sem in tja ...”
(*paromologia*)
- **TODA: STRATEŠKO RABO VEDNO DOLOČA RETORIČNA SITUACIJA!**

(B. Pahor, 7.11.2008, DZ)

Ethos, pathos in logos v praksi

- Mladina, 2010 / 42 / Intervju (Erica Johnson Debeljak):
...Ključna ljudska modrost v ZDA je znanost. **Res pa je tudi, da so ZDA multikulturalna država in da obstajajo tudi ljudske modrosti, ki so podobne slovenskim.** Kitajci imajo svoje modrosti, Judje recimo pravijo, da je kurja juha dobra rešitev za vsako težavo. **Zanimivo je, da v ZDA mislijo, da je dobro, da je v hiši prepah. Zato moja mama, kadar je poleti na obisku, pusti v naši ljubljanski hiši vsa okna in vrata na stežaj odprta. Ko pride na obisk tašča, seveda vsa ta okna in vrata zapre, saj je pri Slovencih obratno - nimajo radi prepaha. ...**

- **Ethos:** vtis praktične modrosti (poznavanje razlik med ZDA in SLO zaradi osebne izkušnje, poznavanje svetovnih "ljudskih modrosti")
- **Pathos:** naklonjen opis primera mame in tašče – sprejemanje različnosti
- **Logos:**
 - I.
 1. V ZDA mislijo, da je dobro, da je v hiši prepah.
 2. (Moja mama je Američanka).
Torej: Moja mama pusti v naši ljubljanski hiši vsa okna in vrata na stežaj odprta.
 - II.
 1. Slovenci nimajo radi prepaha.
 2. (Moja tašča je Slovenka)
Torej: Tašča v naši ljubljanski hiši vsa okna in vrata zapre.
 - III.
Primer I
Primer II
Torej: Tudi v ZDA obstajajo ljudske modrosti, ki so podobne slovenskim.

Razmislite o elementih ethosa, pathosa in logosa

- Mladina, 2010 / 41 / Kulturniška:
“V Sloveniji je nekaj ljudi, ki od tega živi, a to pomeni, da pišejo zelo veliko, brez interne kontrole kakovosti in zelo različne stvari, od popevk do kolumn. Zdi se mi pa, da se človek, ki ima po tri ali štiri kolumne na teden, preveč na tanko razmaže, da bi ohranjal kakovost,” je o svobodnjakih, ki se pri nas preživljajo s pisanjem, v Reporterju razmišljal pisatelj in publicist Miha Mazzini.
- ANALIZA:
 - Kaj je glavni sklep/trditev, in s čim jo skuša avtor podpreti?
 - Ali se kje v besedilu kaže kot razumen, pošten, dobronameren?
 - Kakšna čustva želi vzbuditi do “svobodnjakov”?

Primer iz šolskega življenja – Konflikt ali kontroverza?

- *V razredu načrtujete skupen izlet ob koncu šolskega leta. Radi bi šli na morje. Stroške izleta naj bi pokrili vsaki učenec sam oz. njegovi starši. V razredu sta dva učenca, ki jima starši ne bi mogli plačati izleta, ker nimajo dovolj denarja.*
- *Na razredni uri razpravljate o možnostih, kako bi pridobili denar tudi za ta dva učenca. Razprava je burna in predlogov je veliko.*
- *Sošolec in sošolka posežeta v razpravo z argumentom: »**Zakaj bi komplicirali? Vsi se pač ne bodo mogli udeležiti izleta. Kdor ima takšne starše, ki ne zmorejo plačati razlike, ne more na izlet. Sicer pa bi nam takšni izlet samo pokvarili.**«*
- *Kako se soočiti s „spornim argumentom“ na razumski način?*
- *Koliko svobode govora dovoliti v „argumentirani razpravi“?*

“Mame potrjujejo!”

ANALIZA:

- Logos/argumentacija (rekonstrukcija):

1. [Kar pravi mama, to je]

2. Mame pravijo (potrjujejo), da so Argetine paštete kvalitetne.

Torej:

S: Argetine paštete so kvalitetne.

- Pathos, ethos: “potrujejo (že dokazano)”, kdo je avtoriteta za argument?



“Približevanje Turčije Evropski uniji” (Infodrom, 17. 12. 2013)

- “V Ankari, glavnem mestu Turčije, so 16. decembra 2013 podpisali sporazum, ki bo dovoljeval, da bodo nezakoniti priseljenci iz Turčije v evropskih državah poslani nazaj v Turčijo. S tem podpisom pa je Turčija spet bližje pogajanjem za vstop v Evropsko unijo. *A država ima še veliko dela, preden bo postala članica Evropske unije.*”
- ANALIZA:
 - Logos/Argumentacija (rekonstrukcija)
 1. ...
 2. ...

Torej:
Sklep: Turčija ima še veliko dela, preden bo postala članica Evropske unije.
 - Ethos, pathos: prikazi Turčije in Evrope; delitev Azija/EU; besedišče: “nekateri skrbi” – elementi za vzbujanje čustev?

“Spopadi v Južnem Sudanu” (Infodrom, 6. 1. 2014)

“V Južnem Sudanu, najmlajši državi na svetu, ki leži v Afriki, živi kar 64 plemen, slikovito naravo pa naseljujejo številne divje živali. Čeprav je država bogata z naravnimi surovinami, polovica ljudi živi v revščini in le približno tretjina otrok obiskuje osnovne šole. Od sredine decembra 2013 tam divjajo tudi oboroženi spopadi. Umrlo je že najmanj tisoč ljudi, skoraj 200 tisoč pa jih je zapustilo domove. ...

Poglejmo, kaj je razlog za spopade:

Južni Sudan je država v osrednji Afriki, v kateri živi veliko zelo različnih plemen: govorijo različne jezike, imajo različna verovanja in navade, zato se pogosto prepirajo in spopadajo.”

- ANALIZA:

- Logos/Argumentacija (rekonstrukcija)

1. V Južnem Sudanu živi veliko zelo različnih plemen: govorijo različne jezike, imajo različna verovanja in navade.

2. ...

Torej:

Sklep: To so razlogi za spopade v Južnem Sudanu

- Ethos, pathos: opisi dežele in razmer; besedišče: “se prepirajo, “se ne razumejo”:
“oboroženi spopadi” – elementi za vzbujanje čustev?

Viri in literatura

- Crowley, S. in Hawhee, D. (2004). *Ancient Rhetorics for Contemporary Students*. Third Edition. : Pearson Longman.
- Govier, T. (2005). *A Practical Study of Argument*. Sixth Edition. Belmont, CA: Thomson/Wadsworth.
- Zidar Gale, T. et al. (2006). *Retorika : uvod v govorniško veščino: učbenik za retoriko kot izbirni predmet v 9. razredu devetletnega osnovnošolskega izobraževanja*. Ljubljana: i2.
- Žagar Ž., I. in Domajnko, B. (2006). *Argumentiranost kot model uspešne komunikacije*, Domžale: Izolit.
- Žmavc, J. (2010). *Retorika: ali kako mi stari Grki in Rimljani lahko pomagajo pri učinkovitem prepričevanju*. V: Damjan, B. et al.: *Posodobitve pouka v gimnazijski praksi, Latinščina*. Ljubljana: Zavod RS za šolstvo, 132-154.
- Žmavc, J. (2011). Vloga in pomen jezika v državljski vzgoji. Ljubljana: Pedagoški inštitut, Digitalna knjižnica, Documenta 2, <http://www.pei.si/Sifranti/StaticPage.aspx?id=105> (20. 1. 2014)
- Žmavc, J. (2013). *Govorniške predvaje. Priročnik za sestavljanje besedil na osnovi antičnih progymnásmata*, Ljubljana: Pedagoški inštitut, Digitalna knjižnica, Compendia 3, <http://193.2.222.157/Sifranti/StaticPage.aspx?id=136> (20. 1. 2014)