

BORIS GRABNAR

## Retorika in naši konflikti

### RETORIKA IN DIALOGIKA V DEMOKRATIČNI DRUŽBI

Siloviti politični konflikti, ki jih doživljamo v Jugoslaviji, so za mnoge med nami velika nesreča in tudi sramota. O bistvenih vprašanjih našega sožitja se ne moremo več pametno pogovarjati, kaj šele sporazumeti. Naša komunikacija doživlja nekakšne karambole in za njimi ostajajo razbitine dobrih odnosov, o katerih smo nekoč menili, da so trajni.

Hočem pa opozoriti, da je konfliktno stanje za demokratično družbo – normalno stanje. *Demokracija lahko obstoja samo kot stalni konfliktni procesi, ki se odvijajo v besedni komunikaciji.* Iluzija politične harmonije nam je prinesla samo zastoj. Konflikt je priložnost za reševanje družbenih problemov, ki sicer ostajajo neopazni. Naša preteklost, ki jo je označevala lažna idejna monolitnost, zagotovljena s sistemom »demokratičnega centralizma«, je kriva, da so danes bruhnili na dan čustva in nasprotja z neštevilnimi problemi, o katerih se zdi, da jih ni mogoče rešiti na nobenih sejah, konferencah, skupščinah itd. – noben sporazum ni več možen.

Pozabljam, da obstoja starodavna znanost, ki se ukvarja z govornimi konflikti že od pamtiveka – to je *retorika*, ki je kar najstarejša družbena znanost, kar jih človeška kultura pozna. Stara je že kar 2500 let. Prve šole, ki so jih ustanovljali stari Grki, so bile retorične šole in drugačne sploh niso mogle biti. Tisočletje razvoja antične demokracije je prineslo vrsto spoznanj, ki so še danes živa, aktualna in koristna. Usoda, ki jo je ta znanost doživljala v srednjem in tudi v novem veku, pa je tudi poučna in vredno jo je študirati.

Mi pa danes uporabljamo besedo retoriko samo kot nekakšno psovko. Retoriko enačimo s prevaro, z lažjo, z zapeljevanjem, z manipulacijo množic. To je kajpak zgodovinsko utemeljeno. Retoriko kot umetnost prepričevanja je prav pogosto to tudi res bila. Obenem pa je bila tudi temelj vsakega izobraževanja. Retorika z dialektiko kot večino uspešnega pogovarjanja in disputacij je bila osnova vsega šolstva v srednjem veku in vse tja do 18. stoletja. A za vso srednjo Evropo, za vse nemške in slovanske dežele je bilo usodno, da ta dva šolska predmeta kratko in malo nista prestopila praga iz latinskih šol v šole v narodnih jezikih. V Ljubljani je bil poslednji učitelj retorike, Janez Nepomuk Novak, ki je poučeval v jezuitskem kolegiju, vržen iz službe leta 1795 in potem retorike nikoli več nihče ni poučeval.

Zdaj na primer pouk slovenščine razpada v dva dela: na slovnico in literaturo in nič drugega. Nihče nas ni učil govornega nastopanja, urejene improvizacije in zato ni čuda, da smo slabi govorniki. Nihče nas tudi ni učil dialektike kot kulturnega pogovarjanja, čeprav je jasno, da prav tu slovenski jezik in vsa kultura primarno eksistira. To velja tudi za vso Jugoslavijo.

Ker ne poznamo retoričnih pravil, ni prav nič čudnega, da se naša srečanja izrode v prepire, ki ne rešujejo problemov, temveč izzivajo nered, nasilje, fizične spopade in celo kri. Prekinitev gospodarskih odnosov je normalna posledica nekulturnega komuniciranja in naše nesposobnosti pri organiziranju »kulturnega dialoga«.

Vseh dosežkov, ki jih ponuja moderna retorična znanost demokratični družbi in kako je do teh dosežkov v zgodovinskem razvoju prišlo, na kratko ni mogoče povedati. Naj omenim le to, da je bil razvoj v Angliji precej drugačen kot v Evropi, da je tam retorika z dialektiko prestopila iz latinskih šol v angleške že v 16. stoletju in da je danes temelj vsake izobrazbe in demokratične kulture. Angleži so ponosni, da že več kot 300 let vse svoje notranje probleme rešujejo z diskusijo in debato in da od leta 1653, to je od Cromwella dalje, ni bilo na njihovem otoku nobenega krvavega spopada. Kulturno govorjenje in debatiranje je pri njih danes nekakšen ljudski šport, ki je prav tako popularen kot pri nas recimo nogomet. Na koncu vsakega šolskega leta imajo t. i. »speech day« – množična tekmovanja v govorništvu in debatiranju – običaj, ki ga ne pozna nobena evropska dežela. V Evropi, zlasti seveda na Balkanu, pa smo se vsa ta stoletja raje pobijali in klali.

Britanska retorična tradicija se razvija dalje tudi v ZDA, kjer retoriko kot posebno znanost poučujejo ne le kot politično veščino namenjeno vsakomur, temveč tudi kot svojevrstno vzgojno metodo pri vseh učnih predmetih od otroških vrtec do univerze.

Pouk v njihovih šolah se tako bistveno razlikuje od pouka pri nas. Pri nas sestoji pouk iz razlage, učenja doma in potem izpraševanja. Ocenjuje se le pomnjenje. Pri njih pa sta v osnovi dve temeljni načeli: *raziskovanje in ustvarjanje (research and creativity)*; učenec si mora sam pridobiti znanje z raziskovanjem in ga potem tudi podati pred razredom v pravilno sestavljenem govoru. *Govorjenje je ustvarjanje – speaking is making.*

Politično in tudi gospodarsko dogajanje je retorično dogajanje in drugačno sploh ne more biti. Kultura tega dogajanja pa je seveda odvisna ne samo od »dobre volje« in »kulturnega obnašanja« udeležencev, temveč predvsem od poznavanja pravil organiziranega »dialoga«. Pravila, ki jih nudi sodobna retorična znanost, je treba torej poznati, se jih naučiti in jih upoštevati. Politični besedni boj je svojevrstna »igra« za nadvlado in oblast. V tej politični igri je mogoče zmagati ali biti poražen – prav kakor recimo pri šahu. In kakor ni mogoče igrati šaha brez poznavanja pravil, ki jih nihče ne sme kršiti, tako je tudi politična igra nemogoča brez določenih pravil.

Naj omenim, da ameriške univerze (pa tudi politične in druge institucije) prirajejo vsako leto na tisoče javnih debat, ki so strogo podvržene pravilom organiziranja, nastopanja, obnašanja, prepričevanja, dokazovanja in protidokazovanja. Natančno raziskujejo in objavljajo učinke prepričevanja te ali one strani. Pri teh debatah, ki so že tradicionalne (ta tradicija je stara kar nekaj stoletij!), sodeluje na tisoče in desetisoče profesorjev in študentov, strokovnjakov in vsakovrstnih intelektualcev. Pri tem pretresajo prav vsa notranja in zunanja, politična, gospodarska in kulturna nasprotja. Del teh silovitih govorniških prireditvev prenaša tudi televizija in to so najbolj priljubljene oddaje.

Ni si treba misliti, da v njihovem notranjem političnem življenju, gospodarstvu in kulturi vlada harmonija. Prav nasprotno: spori in spopadi so nenehni, prav tako tudi užaljenosti, pozivanje na dostojanstvo in prekinjanje stikov in odnosov – prav kakor pri nas. Imajo pa institucijo, ki se ukvarja z govorništvom, publicistiko, mediji in svobodo besede kot temeljno človeško pravico (FCC – Federal Communi-

cation Commission). Mi pa nobene takšne institucije nimamo. Pa tudi ne znanja o tem, kaj naj bi takšna institucija počela.

Javnih debat pri nas sploh ne poznamo. Ko recimo Predsedstvo SFRJ ali Predsedstvo CK ali kak drug organ pozove k »strpnemu dialogu«, nihče ne ve, kdo in kako naj bi to organiziral in kakšna naj bi bila pravila »politične igre« in »kulturnega obnašanja«.

Pravila so pa pravila, treba jih je nekje napisati, potem se jih je treba naučiti in jih upoštevati. Kršitelj mora biti izključen iz igre – prav kakor pri nogometu, kjer sodnik izključi igralca, ki nasprotnika na primer prebokska. Pri boksu pa izključi tistega, ki nasprotnika obrca.

Dejstvo, da pri nas pravil političnega govorništva ne poznamo, je torej zgodovinsko utemeljeno. Pravzaprav je absurdno, da maksizem, ki je teorija družbenih konfliktov, retorike ne pozna. Retorika v marksizmu kratko in malo ni prisotna – niti kot filozofski problem. Dialektika pa je dobila povsem drug pomen in je prenehala biti komunikološka teorija, teorija dialogov, iz katere izvira.

Ta tradicija je starejša od samega marksizma: že Kant je menil, da »sofisti« samo kvarijo delovnajе »čistega uma«, Hegel pa, da je govor le »odtujevanje« absolutnega duha od samega sebe in potemtakem le laž in prevara. Marx je svoje stališče povedal zelo nazorno ob nekem obisku v Angliji leta 1856, ko je proučeval dogajanja v angleškem parlamentu:

*Govor ni nosilec dejavnosti, ampak hinavščina dejavnosti ustvarja priložnost za govor. Zares, takšna zna biti klasična in končna oblika parlamentarnega govorništva, vendar pa, kakorkoli že, končna oblika parlamentarnega govorništva deli usodo vseh končnih oblik parlamentarizma: navsezadnje postane prava nadloga. Zaplet je, kot bi rekel Aristotel, vladajoči zakon drame. Isto velja za politično govorništvo... (Prawer, Karl Marx in svetovna literatura. CZ, Ljubljana 1981, str. 225.)*

Ta citat je zelo zanimiv in vredno si ga je podrobno ogledati, da bomo razumeli tudi teoretični temelj našega problema in demokracije sploh. Marxu so bili politični govorniški zapleti »prava nadloga«. Bil je pač revolucionar in njegov končni cilj je bila revolucija in nasilno rušenje buržoazne oblasti – ne pa neskončno govorniško »zapletanje«.

Zanimivo pa je tudi, da se pri tem sklicuje na Aristotelovo Poetiko, ne pa na njegovo Retoriko. Aristotel je namreč napisal oboje in zelo dobro je znal razlikovati, kaj je prvo in kaj je drugo. Dogajanja in zapletanja v parlamentarni demokraciji ni mogoče primerjati z dogajanjem in zapletanjem v tragediji. Dramski zapleti so plod enega samega uma, avtorja. Ta vse dogodke zaplete in konstituira po določenih pravilih, tako da vodijo do nekega čisto določenega in vnaprej zamišljenega cilja, ideje. Dogajanje, zapletanje in dialogi v resničnem demokratičnem življenju, pa niso napisani vnaprej in niso plod enega samega uma. Političnih iger in zapletov ne vodi noben ne človeški ne božanski razum.

Vsaka drama, tragedija ali komedija se enkrat konča. Življenje v demokratični družbi pa nima konca in se pleče in zapleta kar naprej, brez konca in kraja. Vsakdo samo projektira ali programira neko odločitev, a rezultata ni mogoče predvidevati. Iz tega izvira spopad. In človeška narava je takšna, da besedni spopad vodi nujno v stopnjevanje spora, naslednja stopnja je vedno prekinitvev odnosov – potem pa tudi orožje in ubijanje... Če seveda med nasprotnima silama ne pravlada »razum«, to pa je lahko le sporazum o pravilih in proceduri besedne komunikacije. Nadstrankarskega, nadčloveškega ali svetovnega »razuma« pa – ni!

Zmaga tega ali onega v demokratičnem besednem spopadu je odvisna od vrste

okoliščin. Retorična spretnost je samo ena med njimi. Vendar pa je od retorične spretnosti, od upoštevanja pravil politične igre, odvisno, da besedno vojskovanje ostane besedno vojskovanje in ne preide v nasilje. Če je retorično vojskovanje in zapletanje »prava nadloga«, kaj naj potem rečemo o pravem vojskovanju in ubijanju?

A pustimo filozofske probleme in zaplete (tudi ti so za marsikoga »prava nadloga«) in spustimo se v prakso in med aktualne probleme!

*Naj samo na kratko definiram: retorika je torej znanost, ki proučuje govorne procese v družbi. V nasprotju z Marxom menimo, da je govor nosilec vsakršne dejavnosti, politične in gospodarske, saj brez govorjenja ni mogoče ničesar odločiti, narediti, proizvesti, prodati ali kupiti.*

*Retorika pa ni samo znanost, ampak tudi veščina. Nudi nam torej norme in napotke, kako dobro in uspešno govoriti na različnih zborovanjih in kako odkrivati in uporabljati vsa možna sredstva prepričevanja pri katerikoli zadevi.*

*Pomemben del retorike je tudi dialogika (ta beseda je zamenjala dialektiko, ki danes pomeni nekaj drugega), ki proučuje vse kar najbolj raznovrstne oblike pogovorov. Obenem pa je tudi veščina uspešnega pogovarjanja in daje nam napotke, kako organizirati in voditi raznorazna srečanja. Podaja torej tudi pravila politične igre in obnašanja v demokratični družbi.*

*Sodobna retorika torej ne uči, kaj je res in kaj je prav, kaj je resnica in pravica, kaj je etično in kaj neetično, nudi pa navodila za pota, kako doseči najvišjo stopnjo verjetnosti med poslušalci in udeleženci vsakovrstnih političnih spopadov, različnih prepričanj in verovanj.*

## RESNICA IN SVOBODA NA MNOŽIČNEM ZBOROVANJU

Svobodno govorjenje seveda ni samo temeljna človeška pravica, zajamčena z ustavo in zakoni, ampak je tudi temeljna človeška narava. S tem hočemo reči, da človeška govorica ni nekaj, kar bi bilo podvrženo razumskemu projektiranju, ampak je rezultat naravne evolucije – prav kakor na primer človeško telo. Z govorjenjem je človek – človek. A ta narava je takšna, da poraja tako spore kot sporazume, ljubezen in prepir, združevanje in razdruževanje in tudi nasilje, pobjanje, kri in smrt. Naloga znanosti o govornem komuniciranju, retorike, je, da besedno vojskovanje ureja, da ga spravlja v okvire določenih pravil. V demokraciji je besedno vojskovanje, nenehno medsebojno prepričevanje, dokazovanje in protidokazovanje – samo sebi smisel in cilj.

Posamezne odločitve in sporazumi, volitve in menjavanje politikov na oblasti, so le kratke postaje na tej poti, ki nima konca. Ni je stvari v veselju, ni odločitve, ideje ali spoznanja, ni sodbe, zakona ali ustave, ki bi ne bila sporna. *Retorika ni znanost o absolutni resnici, temveč znanost o odkrivanju in uporabljanju sredstev prepričevanja pri sleherni možni zadevi.* In moderna dialogika je znanost o oblikah vseh teh procesov in daje nam vrsto pravil, ki se jih moramo držati, kakor pri vsaki igri, pri šahu ali športu in vsakem tekmovanju.

Teh pravil pri nas ne poznamo. Ne poznajo jih niti naši najvišji politiki. Povsod vlada katastrofalna ignoranca. Zato smo zabredli v labirint sporov, ki jih doživljamo kot težko nesrečo.

Že prastaro je spoznanje, kako je z resnico na množičnem zborovanju – danes pravimo temu recimo »miting«. Že v antiki so ugotovili, da tu nobene resnice ni mogoče povedati, ker se mora govornik prilagoditi čustvom poslušalcev in nobeno

nasprotno prepričevanje ni možno. (Nekaj takega je poskusil Ceausescu, pa jo je skupil!) Govornik se mora množici »laskati«, da doseže soglasje, uspeh. Resnico brezpogojno mora maličiti, prilagajati, »lakirati«. Zaradi tega je že Platon retoriko obsodil kot grdo in nepošteno spretnost in povzdignil je dialektiko kot edino možno pot k resnici. Takozvani »miting resnice« je torej absurd. V takšnih govorih ne more biti nobene resnice, ampak samo čustven vihar, ki lahko vodi – v razmerah kakršne so – samo do nasilja. Aristotel, ki retorike ni proučeval z vidika morale, ni govoril o tem, kakšna naj bi bila, temveč jo je raziskoval, kakršna pač je. Zato je resnico sploh izločil iz retorične znanosti, saj gre samo za verjetnost, za prepričanje in verovanje. Obenem pa je tudi avtor teorije dokazovanja in protidokazovanja – to pa je proces, ki v družbenem življenju nima konca.

V moderni retoriki in dialogiki je ta teorija doživela velikanski razvoj in prišlo je do spoznanj, ki so izrednega pomena za vsako demokracijo.

Množična politična zborovanja so danes realnost in njihovo vlogo moramo razumeti. Tu nikoli ne gre za resnico, ampak samo za izraz množične volje in čustev, ki se jim vsak govornik mora prilagoditi. Nobeno nasprotno prepričevanje ni možno. V tem smislu so takšna zborovanja vedno tudi določeno nasilje – ali vsaj razkazovanje moči. Marsikje, na Poljskem, v Vzhodni Nemčiji, na Češkem, Madžarskem in v Bolgariji, pa tudi v Srbiji in Sloveniji so na ta način izsilili določene družbene spremembe. S takšnimi mitingi pa sta nekoč prišla na oblast tudi Hitler in Mussolini, tega ne smemo pozabiti. Tu gre vedno samo za neko določeno čustveno enodušnost, za razkazovanje volje in moči – in nič drugega.

Napovedani »miting resnice« v Ljubljani je bil torej izziv k nasilju. Ker imamo mi neko drugo »resnico«, nobena mitingaška enodušnost ni bila možna s Slovenci. Zaradi tega ni bil to samo napad na našo svobodo in suverenost, nasilje nad našo »resnico«, naša čustvovanja in verovanja – to pa je mogoče samo v vojni. Zato je bilo nujno in zelo prav, da smo ga – seveda spet z nasiljem – prepovedali. Nič drugače ni bilo mogoče. Noben organiziran »dialog s Slovenci« ni bil predviden in tudi ni mogel biti. Množica ne more biti »v dialogu« z množico, narod z narodom. Tudi oni niso pokazali nobenega zanimanja, da bi »slišali našo resnico«, saj jo, jasno, že vedo, kakor mi vemo za njihovo. Saj ne živimo več v primitivni predpismeni družbi, kjer je bilo govorništvo edini informacijski sistem. V dobi tiska, radia in televizije vsi že davno vse vemo.

S strani Predsedstva SFRJ je prišel medel poziv k »dialogu«. A nihče ni mogel in ni vedel povedati nič konkretnega, kako naj bi takšen »množičen dialog« organizirali. »Dnevnik« je ponudil dve svoji strani, kjer naj bi oni povedali svojo resnico, nekaj podobnega je ponudila tudi televizija. Tega pa oni niso sprejeli in tudi niso mogli sprejeti, saj se na tem področju ne čutijo dovolj močne.

Tako se soočanje različnih »resnic« še vedno odvija samo v tradicionalnih oblikah države in političnih organizacij: v raznih predsedstvih, plenurnih in skupščinah. In priče smo neznanskemu »zapletanju«, živčnosti in merjenju sil v raznoraznih postopkih – kar pa, jasno, ne more prinesiti nobene rešitve.

Posledica vsega tega so prepiri, zahrbtno in nečedno žaganje politikov in funkcionarjev – in medijska vojna.

Prišlo je tudi že do prekinitve gospodarskih odnosov, kar je še večji absurd. In nekdo je tudi že rekel, da v sporu niso samo politiki – ampak kar narodi. Tako smo priče vsesplošnemu vretju in norosti ljudi, ki bi bili morda v normalnih razmerah še kar pametni...

Moderna dialogika zelo natančno raziskuje vse takšne procese, nudi pa tudi norme in pravila, ki skušajo zagotoviti miren in nenehen razvoj dokazovanja in protidokazovanja, kar je bistveno za vsako demokracijo. Ta pravila upravljajo težke konflikte, v katerih divjajo čusteni viharji, v razumne okvire. Razumeti moramo, kaj je to politični spor in kakšno priložnost za rešitev problemov nudi takšen položaj.

Gre za pravila politične igre, ki je boj za nadvlado in oblast. Za pravila prepričevanja množic, ljudstva, ki mu v demokraciji pač pripada najvišja pravica in poslednji postopek pri odločanju: volitve, plebiscit itd. Vse odločitve seveda ne morejo biti plebiscitarne, so pa vsebina nešteti pogovorov ne le med sprtimi političnimi voditelji, ampak tudi med ljudstvom.

Natanko moramo razumeti celo vrsto pojmov. Obravnavali bomo samo konverzacijo, diskusijo, prepir in debato.

## KONVERZACIJA

Konverzacija je najbolj elementarno, naravno in neorganizirano dogajanje. Tu so vsi v enaki meri govorniki in poslušalci. Dialog je pravzaprav samo dvogovor, če so prisotni trije, je to že nekaj drugega, spet drugače se odvija konverzacija, če so tu štirje ali če jih je pet. Pri večjem številu udeležencev konverzacija ni možna in je ni.

Številni teoretiki in raziskovalci, psihologi in komunikologi, trdijo, da je nekakšen konflikt, čeprav latentno, vedno prisoten – tudi v najlepšem ljubezenskem pogovoru. Le včasih se stopnjuje v *prepir*, ki ga moramo prav tako raziskovati in razumeti kot naravo človeka in družbe.

Vse to je pomembno za razumevanje ljubezenskega in zakonskega življenja, družinskih odnosov – pa tudi poslovnega delovanja. Takozvana »*managerska retorika*«, ki se je v zadnjem času izredno razvila, proučuje poslovni dvogovor in pogovore med več udeleženci, razne konference itd. Zelo natanko je treba razlikovati poizvedovanje in informiranje, pogajanja in prepričevanja pri nakupovanju in prodajanju, svetovanje in izmenjavo informacij. Tu gre tudi za vprašanja neposrednega vodenja proizvodnje in poslovanja.

Rezultati so pomembni za spoznavanje internih procesov v vsakem podjetju. Nobeno podjetništvo ni možno brez ustvarjalne konverzacije in prijaznega medsebojnega prepričevanja. Managerska retorika raziskuje tudi značajne in različne taktike, ki jih posamezniki ubirajo pri pogajanjih, dogovarjanjih in podobno.

Gre za naravo dogajanja, kjer pa je mogoče tudi precej več kot samo improvizacija.

Tako je na primer zlasti važno, kakšno taktiko ali stil bomo ubrali pri takšnih in drugačnih pogajanjih: ofenzivno ali defenzivno, ali bomo pokazali našo zaskrbljenost ali se delali brezbrizne, ali bomo ponujali svoje usluge ali bomo pustili, da nas partner na vse načine prosi. Itd., itd.

Konverzacija je torej naravno in običajno neorganizirano dogajanje, ki je temelj življenja slehernega posameznika. Ni samo naša vsakdanjost, temveč je v nekem smislu tudi sladkost našega življenja, biti mora nekaj prijetnega, nekaj, kar nas nenehno duhovno bogati, pa še zabava in razvedri.

Včasih takšno konverzacijo tudi nehote organiziramo: v gostilno ne gremo

samo zaradi pijače in jedače, ampak tudi zaradi prijetne konverzacije. V Ameriki je neki Ralph Smedley ustanovil mednarodno mrežo klubov, ki se imenuje »*Toast-makers International*«. Vodenje prijetne konverzacije je umetnost, pravijo, ki jo le redkokdo obvlada. V tistih klubih pa jo gojijo kar sistematično in menda tudi znanstveno.

Ni treba posebej poudarjati, da ima vsa zadeva ne le družaben, ampak tudi poslovni pomen. Prava umetnost je spraviti sprte partnerje ali stranke v prijetno konverzacijo in tako ustvariti ustrezno vzdušje za sklepanje poslovnih dogovorov.

Čeprav so torej nasprotja in latentna konfliktna stanja vedno prisotna, nikakor ni treba, da se izrode v prepir, ki je nekaj nesrečnega, sramotnega in nekulturnega. Ljudje, ki se sicer prikrito sovražijo in zaničujejo, se morajo v kulturni družbi znati drug drugemu tudi prijazno nasmihati in prijetno pogovarjati o čemerkoli.

Svoje probleme pa bodo reševali v drugih oblikah medsebojne komunikacije.

## DISKUSIJA

Naša teorija samoupravljanja, ki ni poznala retorike in dialogike, ni izumila in razvila nobenega posebnega ali izvirnega razumevanja govornih procesov. Vsi delavci naj bi bili enakopravni in enakopravno naj bi odločali pri vseh zadevah podjetja ali organizacije združenega dela. To je bilo uzakonjeno v Zakonu o združenem delu in v vseh statutih in poslovnih predpisanih nenavadno komplicirani postopki, ki so urejali odločanje na nešteti sestankih upravnih odborov, delavskih svetov, zborih združenega dela, raznih komisijah itd. Poznamo seveda raznorazne institucije – pa samo eno dialoško obliko, diskusijo.

Tudi naše politične in državne organizacije poznajo samo diskusijo in nič drugega.

*Diskusija je oblika skupinskega medsebojnega dogovarjanja in prepričevanja, kjer so vsi udeleženci odločeni, da bodo prišli do neke skupne odločitve. Problem, ki je na dnevnem redu, vsak po svoje razčlenjuje in če se pokažajo različna stališča, so odprti dokazovanju nasprotnika; nobena sramota ni popustiti in tako doseči sporazum – ali pa se podvreči večini po morebitnem glasovanju.*

Resnično ustvarjalna diskusija je možna samo ob omejenem številu udeležencev, kjer lahko vsakdo pride do besede – 10 do 20, največ 30 udeležencev. Diskusija na kongresnih in plenarnih, kjer je po več sto in tudi po več tisoč udeležencev, ni možna. To so dejansko samo množična zborovanja somišljenikov, kjer je mogoče samo ploskati. Parlament pa zahteva zelo stroga protokolarna pravila in tu je možno pravzaprav samo merjenje sil med različnimi strankami ali skupinami. Problemi se rešujejo nekje drugje.

Prav tako nesmiselno je razglašati samoupravljanje v podjetju ali tovarni, kjer je več tisoč delavcev in uslužbencev in kjer naj bi imel vsakdo – s pomočjo svobodne diskusije – enako pravico do upravljanja in odločanja pri vseh najpomembnejših zadevah. Samoupravni sestanki naj bi imeli moč razreševati prav vse konflikte, in še ne tako davno so razglašali, da je štrajk pri nas nesmiseln, saj vendar delavci ne morejo štrajkati zoper same sebe.

»*Bistvo samoupravljanja je,*« je nekje zapisal Kardelj, »*da delavec hkrati dela in opravlja iste funkcije, ki jih je v kapitalistični družbi izvrševal kapitalist, v etatični pa država.*« To načelo je zelo prepričljivo in vanj smo dolgo verjeli. Vendar pa je ta delavec, ki tu nastopa kot upravljalec in proizvajalec obenem – samo abstrakcija. Delavci so govoreči posamezniki. To načelo povsem ignorira konkretne retorič-

ne procese, ki naj bi ob upravljanju in odločanju potekali med njimi. Načelno in pravno so lahko vsi enakopravni, med dejanskimi govorjenimi procesi pa igrajo kaj različne vloge in piramidalne strukture nadrejenosti in podrejenosti nikakor ni mogoče eliminirati. Če jih je veliko, večina sploh ne pride do besede in morajo samo ubogati. Med njimi samimi, zlasti pa med neposrednimi proizvajalci in upravo, so se ostrili konflikti, ki jih na stari samoupravni način – to je s prijateljsko diskusijo in prepričevanjem – nikakor ni bilo več mogoče razreševati. Prišlo je do štrajkov, ki so danes postali nekaj vsakdanjega.

Diskusija je torej ustrezna oblika samo dokler se ne zaostre protislovja. Tedaj pa povsem odpove, nobenega sporazuma ni mogoče več doseči. Grozi vsesplošen prepir, nered, kričanje, štrajki in nasilje.

Celo takšna institucija, kot je npr. plenum CK, lahko diskutira dan in noč, tri dni in tri noči – in ne samo da ne pride do nobenega sorazuma ali odločitve, temveč tudi nihče ne more več povedati kaj pametnega. Lahko sledi samo popoln razkol in polomija.

## OKROGLA MIZA

V tej zvezi si moramo ogledati tudi takšno obliko diskusije, kot jo predstavlja okrogla miza, ki je nekakšna modna krilatica. Nekaterim se zdi, da je to imenitna demokratična oblika, ki naj rešuje vse. A doživeli smo tudi razpad Okrogle mize pri SZDL. Nekakšno Okroglo mizo so nekateri predlagali tudi Kosovarjem, a je ti kajpada niso sprejeli.

Okrogla miza ima svoj mitski izvor v srednjeveški legendi o kralju Arturju. Kralj Artur je zbral svoje viteze za okroglo mizo, jim rekel, da so z njim vsi enakopravni in potem so tako dolgo diskutirali, da so prišli do neke skupne odločitve, do neke Resnice, ki so jo proglasili za sveto. Takemu pogovarjanju so v antiki in srednjem veku rekli »dialektika«, in ta je bila rezervirana za aristokrate, filozofe in najvišje duhovnike. Ko je bila takšna sveta Resnica dosežena, so vsi ti vitezi odšli vsak v svojo deželo in jo razlagali ljudstvu v lepo okrašenih in umetno sestavljenih govorih. To je bila pa »retorika«. Retorika je bila torej neka vzvišena umetnost prepričevanja o sveti Resnici in je bila usmerjena k ljudstvu.

Že v antiki je nastala znamenita metafora o *stisnjeni pesti in iztegnjeni dlani*, ki imenitno predstavlja takrat edino možni »komunikacijski model«: dialektika je kot stisnjena pest, torej neko tajno a vzvišeno dogovarjanje, retorika je pa kot dlan z iztegnjenimi prsti, ki v javnost usmerjajo sveto resnico. Dialektični govor mora biti kratek in jedrnat, stvari mora predstavljati gole in takšne, kakršne so. Retorični nastop pred množicami pa mora biti daljši in kar se da lep, umetno stiliziran, stvari mora predstaviti oblečene, okrašene in takšne morajo biti.

Ta komunikacijski model je veljal v rimskem imperiju in se obdržal ves srednji vek, uzakonil ga je Karel Veliki v 8. stoletju, v 16. stoletju pa ga je teoretično natančno obdelal Melanchton, pri katerem so se učili tudi naši protestanti. Takšen in nič drugačen naj bi bil Cerkveni red (Kirchenordnung), Cerkovna ordnunga, ki je bil takrat pač splošni družbeni red in sistem.

Ta sistem je razpadel šele v 18. in 19. stoletju z razvojem meščanske družbe in svobode tiska. Zdaj je nastala neka drugačna javnost, javnost, ki je brala in ne samo poslušala. In kadar so se meščani zbirali v svojih salonih, so tudi svobodno govorili in razpravljali o vsem mogočem. Ena sama sveta Resnica je razpadla in moderni demokratični sistem je ustvaril tudi drugačen komunikacijski model, saj



je moral priznati obstoj in enakopravnost različnih resnic. Novinarji so s svojimi beležnicami in pozneje tudi z mikrofoni in kamerami prodrli v »stisnjeno pest« in razkrili skrivnosti tajnega dogovarjanja na vzvišenih in nekoč povsem nedotakljivih mestih. Zdaj je »dialektika« postala vseljudeški proces. Parlamentarna retorika je dobila svoj podaljšek v novinarskih poročilih. S tem pa so tudi vsi strankarski zapleti prešli v javnost meščanske, civilne družbe.

Model »stisnjene pesti in iztegnjene dlani« se je na kar najboj nenavaden način obnovil v ilegalni organizaciji Komunistične partije, ki jo je ustanovil Lenin. Ta sistem je imenoval *demokratski centralizem*. Direktive Centralnega komiteja so bile obveze, o drugih zadevah pa so lahko v celicah svobodno, tovariško in demokratično diskutirali in odločali. Člani vseh celic, vključno s CK, so enakopravni, vsi so »tovariši« in nekoč je bilo obvezno tudi tikanje. (Prav tako kot kristjani, ki so bli nekoč vsi »bratje v Gospodu«). Iztegnjene prste – tisto, kar je bila nekoč retorika za široke množice – pa zdaj predstavljajo tiskana glasila, »sredstva obeščanja« o neki »resnici«, ki je obvezna za vse.

Ta sistem, ki je v ilegalnem boju edino možen in izredno učinkovit, ostane nespremenjen tudi po revoluciji, ko partija prevzame oblast in državo v svoje roke. Vsestransko razvejan sistem celic, ki obvladuje vse družbene ustanove in organizacije, si tako zagotavlja vodilno vlogo. Krog članov v celici je tovariški, demokratično diskutira, spoštovati pa mora resnico, ki prihaja od zgoraj in ki jo prinašajo »sredstva obeščanja«. V starem žargonu smo temu rekli »linija«, in neznansko smo se trudili, da bi bili vsi vedno kar se le da »na liniji«.

Poleg tega ima ta sistem še eno značilnost, ki je ne gre zanemariti: nujno namreč poraja nedotakljivo avtoriteto, »božanstvo«, karizmatično osebnost in njen kult. In seveda iluzijo o nezmotljivem in modrem vodstvu in družbeni harmoniji.

Nastaja tudi neko posebno psihološko razpoloženje, ki se mu po angleško reče »groupthinking«, pri nas pa smo uporabljali izraze kot »vistosmerjenost« ali »glajhšaltunga«. Ta psihološki faktor je izredno močan, ne trpi nobene herezije, vsaka beseda, ki ni v skladu z »linijo«, je že »družbeno nevarna«. Krivoverci in »frajgasti« so zdaj lahko samo »disidenti«, »oporečniki«, ki so vedno povsem osamljeni – in jih je treba nemudoma izločiti iz družbene komunikacije (v Srbiji so za tak postopek izumili izraz »diferenciacija), strpati v ječe ali celo pobiti. Zgodovina socializma je – prav kot zgodovina Katoliške cerkve – polna takšnih primerov.

Demokratski centralizem je razpadel nenavadno hitro in to na širokem prostoru od Kamčatke do Triglava.

Nihče seveda nima in ne more imeti nič proti Okrogli mizi kot posebni obliki diskusije enakopravnih udeležencev. Vendar pa je treba vedeti, kakšen domet ima njena zmogljivost pri sporazumevanju. Okroglina, ki na nek mističen način simbolizira enakopravnost, ni nobena čarovnija, ki naj izgledi nasprotja. Če so nasprotja prehuda – okrogla miza razpade.

Možni sta pa dve posledici, kajti komunikacija brezpogojno teče dalje: ali neorganiziran prepir – ali pa organizirana debata.

## PREPIR

V Jugoslaviji (in tudi še marsikje) se je po razpadu demokratičnega centralizma razdijal prepir. Prepri je svojevrstno dogajanje v človeški komunikaciji, ki je nekaj povsem naravnega. Ni dvoma, da mora biti prav tako kakor tudi vse druge

oblike besedne komunikacije, podvržen znanstvenemu raziskovanju. Znanost ga mora pravilno definirati in odkriti neke naravne zakonitosti.

Je pa tudi nekaj, kar je – po splošnem prepričanju – vredno vsega zaničevanja. Zato je teh raziskav izredno malo in rezultati so pičli. Pri starih Grkih je že Empedokles razumel prepir kot naravno dogajanje in govornico je razlagal na eni strani kot »ljubezen« in privlačevanje in na drugi strani kot »prepír« in odbijanje. Retorika mu je bila »meč in ščit« in enačil jo je z borilskimi veččinami in tudi s samo vojno. Grki so imeli tudi boginjo prepira Eris in po njej se veda o prepíru imenuje »*eristika*«.

Pozneje sta v Atenah dva brata z otoka Hios menda ustanovila šolo, kjer sta javno učila, kako se je treba dobro in uspešno pripraviti. Menda sta na trgu v Atenah tudi prirejala javne prepire, ki naj bi bili nekakšen šolski vzor dobrega prepira. Napisala sta baje celo učbenik *eristike*, ki pa se ni ohranil. Platon je ta nauk obsojal kot nemoralen.

Edini filozof, ki se je v 19. stoletju skušal znanstveno ukvarjati s prepírom, je bil Arthur Schopenhauer. Po njegovi smrti so objavili njegovo delo, ki pa je bilo nedokončano: »*Erística ali 36 trikov, kako imaš vedno prav.*« Knjižico so nedavno prevedli v Novem Sadu in je na razpolago v srbsčini in to – v latinici. Uvod je napisal dr. Milan Damjanovič.

To seveda ni učbenik prepira, kakor bi se utegnilo zdeti iz naslova, temveč resno filozofsko delo o besednih trikih, ki jih po naravi stvari same uporabljajo prepírljivci. Gre zato, da bi te trike lahko prepoznavali in se jim izogibali, ne pa da bi jih uporabljali.

Narava prepira je seveda takšna, da se dogaja, ne da bi se ga udeleženci učili.

Z vprašanji političnega prepira se ukvarjajo tudi nekateri sodobni filozofi in sociologi in tema je postala del sociologije konflikta. Knjigo o teh raziskavah je napisal H. J. Krysmanski (*Soziologie des Konflikts, Materialien und Modelle. Rowolts deutsche Enzyklopädie, Universität München, 1971*).

Gre seveda predvsem za razumevanje prepira kot svojevrstnega družbenega fenomena, ne pa za pouk uspešnega pripravjanja – kakor pri retoriki, kjer gre tudi za pouk uspešnega govorenja. Dialogika je znanost, ki uči, kako se prepíru izogniti – ne pa, kako v prepíru zmagati.

Velja, da je spor neka nerazumna naravna sila, ki je prizadeti udeleženci ne morejo obvladati. V prepíru so logični, razumski dokazi potisnjeni v stran, vso moč pa razkazujejo čustva, kot so jeza, sovraštvo, zavist, užaljenost, pretirana občutljivost za osebno čast in dostojanstvo, zaničevanje nasprotnika itd. To se kaže že v tem, da ljudje v prepíru stopnjujejo moč glasu, kričanje je normalen pojav in nikomur ni do tega, da bi nasprotnika tudi pazljivo poslušal. Moderna znanost se seveda ne more ukvarjati samo z osebnimi prepíri, ampak tudi s prepíri, ki divjajo med skupinami, razredi, strankami, narodi in državami. Vse te zakonitosti so tu še potencirane, angažirana so vsa sodobna sredstva komuniciranja, časopisi, radio in televizija – in razvija se »medijska vojna«, katere izdi je povsem nepredvidljiv.

V prepíru vladajo določene naravne človeške zakonitosti: kar je prvemu veliko, je drugemu majhno, kar je prvemu pomembno, je drugemu brezpomembno, kar je enemu zoprno, je drugemu prijetno; v prepíru skuša prvi nasprotnika speljati na napačen problem in ga potem nekje drugje spodnesti; nasprotnikov ugled je treba izpodkopati z vsemi sredstvi, proglasiti ga je treba za nekompetentnega in bedaka, zlasti pa etiketirati s prilastki. Prihaja do prav smešnih situacij: v prepíru med srbskimi in slovenskimi komunisti sta oba režima – »fašistična«, »policijska«... Itd., itd.

Prepir je običajno svojevrstno merjenje sil in po tradiciji priprava na oborožen spopad. Zanimivo, da pri tem tisti, ki se počuti močnejšega, samega sebe vedno proglašča za velikega revčka, izkoriščenega in nesrečnega, užaljenega in zatrtega. Užaljenost je vedno svojevrstna agresija – prav kakor ženske solze – ki jih ni mogoče premagati z nobenim logičnim dokazovanjem. Še huje je seveda, če nekdo reče, da je »užaljen ves narod«. Na ta način skuša nasprotnika kar se le da prizadeti, raniti. Mazohizem, združen s sadizmom, je najstrašnejši element hudih preprirov. Tudi Hitler je v pripravah na agresijo razglašal Nemce za največje revčke na svetu, stisnjene in izkoriščane na premajhnem življenjskem prostoru. Srbi in Črnogorci so kljub okupaciji JLA na Kosovu še vedno pod strašnim pritiskom in se morajo izseljevati, Slovenci pa, (ki napadajo JLA), jim potem ne puste niti tega, da bi jim prijateljsko povedali svojo resnico . . .

Nobeno logično protidokazovanje ni možno – saj sploh ne gre za logiko, ampak za čustva. Tisti, ki je v eristični obrambi in ki se počuti bolj slabotnega ali »majhnega«, bi moral zdaj ubrati isto taktiko obrambe: samega sebe proglašati za silno močnega in ves problem Kosova potisniti na obrobje. In ko nam je bila napovedana gospodarska vojna, bi se moral slovenski retorik samo nasmehniti in reči: kaj nam pa moreš, ti, ki si vendar tak revček – ali nekaj takega. Nikoli bi ne smel pokazati prave zaskrbljenosti.

Naj omenim, da s stališča eristike naši retoriki gospodarske blokade sploh niso ravilno ocenili. Razumeli so jo kot izraz politične moči, ki izvira iz enodušnosti. In ko je prišlo na dan, da Srbija dolguje Sloveniji tristokrat več (menda kar 6 milijard dinarjev!), so menili, da je to za nas velika škoda in nesreča. A razglas blokade bi morali označiti le kot retorično zaveso, ki naj bi skrila njihovo nemoč. Tako pa je dosegel svoj namen: vliva jim pogum in daje lažni občutek moči.

V prepiru nikoli ne gre za dokazovanje resnice ali pravice, ampak samo za razkazovanje moči.

Politični prepir ni diskusija in prijateljsko prepričevanje udeležencev, temveč je spektakel, nerežirani naravni »teater«, »dramatični« zaplet brez konca in kraja. Danes, v dobi elektronskih medijev, ima svetovne razsežnosti.

A ni več nujno, da vodi v katastrofo in vojno. Prepri med obema svetovnima velesilama, ki smo ga imenovali »hladna vojna«, je npr. končan in začelo je razdobje razumnega dogovarjanja.

Praviloma lahko prepri ukroti samo višja avtoriteta. Družba že od pamtiveka razvija takšno institucijo, ki se avtoritativno ukvarja z razreševanjem sporov in ki s posebno, uzakonjeno preceduro, skuša doseči – ne neko absolutno resnico – temveč samo neko verjetnost, ki je sprejemljiva za čim večje število prizadetih: to je sodišče. Spor je tu obvezen pri vsaki zadevi, a obvezna je tudi procedura, ki izloči čustva in priznava samo logične dokaze. Sodniki in porota morajo biti neodvisni od obeh strank v sporu. A pri sodstvu gre le za ugotavljanje neke resnice o dogodku v preteklosti.

Pri političnih sporih pa gre vedno za anticipacijo nekega dogajanja v prihodnosti, za sprejemanje ukrepov, zakonov ali ustav, ki naj imajo v prihodnosti takšne ali drugačne učinke. Zato tu nobeno sodišče ni možno, in kadar gre za spore med narodi in državami, tudi nobena božanska avtoriteta.

Možna pa je neka procedura, ki izloči divje čustveno delovanje človeške narave in ustvarja možnosti za logično dokazovanje in protidokazovanje in s tem za prepričevanje množic, ljudstva, demosa, ki ji v demokraciji pripada najvišja pravica odločanja.

To proceduro nudi moderna dialogika v obliki pravil debatnega komuniciranja.

## DEBATA

Debate pri nas nihče ne pozna in je nihče ni sposoben organizirati. Prevladuje prepričanje, da je to samo neka druga beseda za diskusijo. A razlika je bistvena: medtem ko je diskusija medsebojno prepričevanje udeležencev, ki kar najbolj razčlenjujejo (dis-cut) problem, je debata neusmiljeno pobijanje nasprotnika (débattre), je srečanje, kjer nihče ni pripravljen popustiti, kjer se nihče ne pusti prepričati. To je boj nepomirljivih nasprotnih sil. Gre za besedni konflikt, ki je normalen v vsaki demokraciji, med pripadniki različnih ideologij, filozofij, strank, organizacij, med različnimi političnimi programi.

Zato debata ne more biti medsebojno prepričevanje udeležencev, ampak je po svojem bistvu lahko samo neke vrste »teater« pred množicami poslušalcev, ki so cilj prepričevanja – a v glavnem molče. Medtem ko je prepis »nerežiran« naravni teater, mora biti debata »režirana«.

Debata zahteva povsem drugačno organizacijo in vodenje srečanja kot diskusija. Naši forumi, vključno s CK in ves naš samoupravni sistem v organizacijah združenega dela in podjetjih – pa poznajo samo diskusijske oblike, ki so ustrezne za, recimo, demokratični centralizem, popolnoma pa odpovedo, ko se pojavijo nepomirljiva nasprotja.

Debata zahteva določeno proceduro, ki je pri nas popolnoma neznana, in zato naj jo nekoliko bolj podrobno opišem.

Predvsem je v družbi potrebna posebna institucija ali recimo vsaj organizator, ki se mu po angleško reče *moderator*, pomiritelj, ki je nevtralen in ki vodi proceduro. Njegove naloge so zelo zahtevne.

Prvič, ugotoviti mora zelo natančno, v čem je spor in ga razčleniti na posamezna sporna vprašanja. Formulirati mora *propozicijo*, to je en sam stavek v pozitivni in negativni obliki. Na primer: »Slovinci zelo dobro poznajo resnico o Kosovu« in »Slovinci sploh ne poznajo resnice o Kosovu«. Ali pa stara, že skoraj klasična: »Slovinci napadajo JLA« in »Slovinci sploh ne napadajo JLA«. Ali »ZSMS je sposobna, da razreši krizo« in »ZSMS ni sposobna razrešiti krize«. »Ante Markovič bo ustavil inflacijo« – »Ante Markovič inflacije ne bo ustavil«. »Slovenija se mora odcepiti.« – »Slovenija se ne sme odcepiti.« Itd. Podobne propozicije je mogoče sestaviti tudi o notranjih problemih kakega podjetja, na primer o zviševanju dohodkov, o štrajku, odpuščanju delavcev, stečaju itd.

Druga naloga moderatorja je, da poišče debaterje. Množična debata ni možna, debatirata lahko samo dva ali štirje, nič več in nič manj. Pri tem je treba paziti, da so si debaterji kolikor toliko enako močni v znanju, izobrazbi, poučenosti in tudi v sposobnosti argumentacije. To je prav tako kakor na šahovskem turnirju, kjer amater ne more igrati z velemejstrom, ampak lahko merijo moči samo enaki z enakimi.

Tretjič, debaterji se morajo strinjati s propozicijo, to se pravi: strinjati se morajo – v čem se ne strinjajo. (To ni lahko doseči.)

Četrtič, določiti je treba kraj in čas debate in zagotoviti občinstvo (če ne gre recimo že kar za TV oddajo). Debata je vedno lahko samo špektakel, debata je govorniška prireditev, boj ali igra tekmovalnega značaja. Orožje so samo argumenti za in proti. Sicer vse skupaj nima smisla.

Petič, moderator mora ustvariti na začetku kar se le da pomirljivo, prijetno in disciplinirano vzdušje, prijazno mora pozdraviti in predstaviti debaterje, razložiti propozicijo in povedati, kdo je pristaš te in kdo one strani. Prvi sedi na njegovi levi, drugi pa na desni strani. Lahko sta tudi po dva na vsaki strani.

Šestič, najprej govori izzivalec, potem mu odgovarja tisti, ki se brani. Če je zadeva na visoki kulturni ravni, potem je običaj, da sta si oba nasprotnika dan dva pred tem s pomočjo moderatorja izmenjala tudi napisane uvodne govore. Odgovori pa so seveda že improvizirani. Običaj je, da govori spočetka vsak po deset minut. Če so štirje, traja prvi del debate torej 40 minut. Sledi drugi del, kjer sme govoriti vsakdo po 5 minut, skupaj torej recimo eno uro. Moderator pazi, da se nihče ne oddalji od predmeta, da imajo vsi na razpolago enak čas, in na to, da argument sledi protiargumentu. Možne so seveda tudi kratke replike, vprašanja.

Možen je tudi odmor, kjer imajo poslušalci priložnost, da postavljajo vprašanja, odgovarjata pa seveda obe strani – vsaka po svoje.

Naloga moderatorja pri vodenju debate je, da pazi, da se vsakdo drži teme, ki jo vsebuje propozicija, da nihče ne zaide v stran, da ne odpira drugih vprašanj in ne udriha po nasprotniku z idejami, ki ne spadajo zraven. Moderator mora tudi krotiti in izločati prehude čustvene izpade.

Sedmič, zelo važen je konec. Moderator ne razglasi nobenega zmagovalca ali poraženca, temveč se obema stranema prijazno zahvali za sodelovanje. Angleški običaj zahteva na koncu tudi stisk roke in prijazen nasmešek med nasprotniki, kar je obvezen ritual, pa naj je sovraštvo še tako hudo.

O zmagovalcu odloča občinstvo, poslušalci. Pa ne takoj, ker na koncu nobeno glasovanje ni niti možno niti potrebno. To lahko ugotovi pismena anketa z vprašalnikom, kdo je koga prepričal. Ali pa recimo raziskava javnega mnenja (če je bila zadeva recimo na televiziji).

Podobno debato je mogoče organizirati tudi v tisku, kjer je dvema nasprotnikoma treba zagotoviti enak prostor na isti strani in njune prispevke recimo trikrat ali petkrat objavljati vzporedno.

Pojavijo se lahko nova sporna vprašanja – a zato je potrebna druga debata in druga propozicija in morda tudi drugi debaterji.

Zelo važno se mi zdi poudariti, da debata ni možna na nikakršni zaprti seji, da je to lahko le javna govorniška prireditve, nekakšen »happening«, dogodek, ki je organiziran in podrejen zelo natančnim pravilom – prav kakor šah ali nogometna tekma. Izid ni predvidljiv. V tem je pač mikavnost takšne prireditve.

V Angliji in ZDA je to nekakšen splošen množični »duhovni šport«, ki ga po tradiciji organizirajo univerze, začeli pa sta ga že pred dvesto leti obe rivalski univerzi Oxford in Cambridge. Debat se ne udeležujejo samo politiki, ampak tudi povsem preprosti ljudje, zlasti študentje in drugi intelektualci.

Debata zahteva zelo veliko napora, študija, poznavanja problemov, argumentacije in seveda tudi retorične spretnosti. Zelo jasno je tudi, da zmagajuje običajno tisti, ki je boljši govornik in ne vedno tisti, ki ima prav. A resnic je vedno zelo veliko. Važno je to, da se to vojskovanje odvija stalno in vedno samo z besedami in argumenti.

Kako bi ta pravila prenesli v Jugoslavijo, v naše mednacionalne spore?

Danes v dobi radia in televizije, bi takšne debate lahko organizirali tudi na daljavo, en debater bi lahko bil v Prištini, drugi v Ljubljani, tretji v Beogradu, četrti recimo v Zagrebu. Manjkajo nam pa moderatorji, ki bi znali to organizirati in pravilno izbirati in angažirati debaterje. Ni treba, da bi se tega udeleževali

ravno vrhunski politiki, to so lahko povsem navadni ljudje, a moderator mora paziti na približno enako močne nasprotnike.

Mislím, da bi tako lahko zagotovili mir in se izognili nasilju – pa še probleme bi bolje reševali.

## ARGUMENTACIJA

Argumentacija je poglavitni del vsakega debatnega govora. Pri formalno pravilno organizirani debati moramo izključiti vsa druga sredstva prepričevanja: govornikov ugled, vnaprejšnje prepričanje in verovanje določeni osebnosti, kakor tudi čustveno razvnetost, razpihovanje raznih strasti, ljubezni, mržnje, ponosa, zavisti itd. To ni tako lahko. Pri vsaki debati so skoraj vedno prisotni tudi drugi faktorji. Vendar pa je naloga moderatorja, da prepreči na primer izpodjedanje ugleda nasprotnika ali postavljanje njegove kompetence pod vprašaj.

Tako bi na primer pri debati o tem, ali so Veneti naši predniki ali niso, zgodovinar ne smel očitati nasprotniku, ki je na primer pesnik, da prav zaradi tega, ker je pesnik, pri zgodovinskih vprašanjih ni kompetenten. Prav tako bi se nasprotna stran morala izogibati trditvi, da je nasprotnik »konzervativen«, ker je pač stališče, da Veneti niso naši predniki in da so se Slovenci v te kraje preselili v 6. stoletju – že dolgo v veljavi. Konzervativem v vsaki znanosti pa naj bi bil znamenje neke zmotnosti.

Isto velja za vprašanje čustvenosti. Čustvena privrženost določenemu stališču je v vsaki družbi in pri vsaki debati povsem normalna stvar, vendar pa se morajo debaterji takšnim sredstvom izogibati, kolikor se le da. Če ostanemo pri Venetih, je seveda zelo prepričljiva pesnikova trditev, da se mora slovenski narod danes – ko stoji spet pred hudimi viharji in preizkušnjami – zavedati svojih korenin, ki naj bodo čim bolj globoko. In z Veneti naj bi slovenski narod imel takšne korenine. Na drugi strani pa spet ni prav, če našemu pesniku očitamo »romantični nacionalizem« in nacionalistično zanesenost pri tolmačenju zgodovinskih vprašanj.

Vztrajanje pri trditvi, da Veneti niso naši poredniki in da so se Slovenci šele v šestem stoletju priselili v te kraje, je seveda tudi stvar časti in dostojanstva naše zgodovinske znanosti, njenega ugleda. Takšne izjave utegnejo biti zelo prepričljive – vendar pa ne dokazujejo ničesar. Dokazovati utegne samo logični argument.

Za debatni govor veljajo prav ista pravila kakor za vsak govor: imeti mora pet delov: 1. uvod, 2. razlago problema, 3. pobijanje nasprotnikovega stališča, 4. utrditev lastnega stališča in 5. konec. Debatni govor mora biti kratek in jednat, brez nepotrebnih stilističnih okraskov.

Običajno bo problem že pri nastopu prvega debaterja dovolj razložen. Temeljnih informacij torej ni treba ponavljati. V vsakem govoru pa je treba že spočetka, v uvodu, pribiti temeljno misel, ki jo potem, na koncu z drugimi besedami, ko je že dokazana, še bolj učinkovito ponovimo. Jedro debatnega govora je torej tretji in četrti del, kamor je treba umestiti argument, se pravi pobijanje nasprotnika in utrditev lastnega stališča. Retorično dokazovanje je možno samo na ta način.

Dokaze so že v antiki delili na »umetniške« in »neumetniške«, sodobna pravna teorija dokazovanja pred sodiščem pa govori o direktnih in indirektnih dokazih. Direktni (ali neumetniški) dokazi so običajno le predmeti (npr. okrvavljen nož), dokumenti ali pa izpovedi prič, ki jih branilec ali pa tožilec privedeta pred sodišče. Te mora seveda vsakdo po svoje interpretirati. Nas pa na tem mestu, pri političnem debatnem spopadu, zanimajo predvsem »indirektni« ali »umetniški« dokazi, to pa je govorna izvedba logičnega sklepanja.

Izvedba govornega dokaza za neko določeno stališče obsega dva procesa: najprej je treba navesti neko nesporno dejstvo, in potem od njega sklepati dalje. Neko nesporno dejstvo je vedno potrebno. Nasprotnika morata imeti neko skupno izhodišče. Vendar pa je takšno dejstvo za poslušalce brez smisla, če je podano brez ustrezne interpretacije. Ta je seveda pri vsakem od obeh nasprotnikov drugačna. Šele interpretacija odpira pot nadaljnemu sklepanju. Sklepanje je proces, ki z njim vzpostavljaš odnos, logični most med nespornim dejstvom in zaključkom, ki ga hočeš dokazati.

Veljavnost ali verjetnost zaključka je torej odvisna predvsem od zdravega sklepanja, od miselnega in verbalnega postopka, ki naj ga sprejme tudi poslušalec.

Pri analizi tega postopka je več kot dve tisočletji kraljeval samo Aristotelov model silogizma, po katerem sta možni samo dve poti: dedukcija in indukcija, sklepanje od splošnega h konkretnemu in od konkretnega k splošnemu. Aristotelov model je predvsem logični model in zahteva neko določeno stopnjo gotovosti, ki pa je v retorični situaciji le redko prisotna. Obenem pa tudi ne razkriva dovolj jasno vseh sestavin argumenta, odnosno miselnega procesa pri sklepanju. Zaradi tega je že Aristotel razlikoval pravi, znanstveni silogizem od navideznega, retoričnega silogizma, ki ga je imenoval entimen. Entimen je v govoru prav tako prepričljiv in ustvarja neko verjetnost.

Njegov primer je znan in naveden v vseh učbenikih retorike: *nesporno je, da so vsi ljudje smrtni. Nesporno je tudi, da je Sokrat človek. Torej: tudi Sokrat je smrten.*

Gre za dedukcijo, za sklepanje od splošnega h konkretnemu in takemu sklepanju ni mogoče ugovarjati.

Isti model je mogoče uporabiti pri neskončnem številu drugačnih primerov. Na primer: *nesporno je, da vsi totalitarni režimi prepovedujejo mitinge, ker nočejo slišati nobene drugačne resnice od svoje. Nesporno je tudi, da so v Sloveniji prepovedali »miting resnice«.* Torej: Slovenija je totalitarna, policijska država, poslednja utrdba reakcionarnega, protidemokratskega režima v Evropi.

Ni dvoma, da takšen način sklepanja deluje prepričljivo in da ustvarja neko verjetnost – seveda predvsem pri tistih, ki so že vnaprej nagnjeni, da to verjamejo. Dokazati, da to ni znanstveni silogizem ampak entimem, pravzaprav »sofizem«, ni tako lahko. Enakovrednega retoričnega odgovora z naše strani ni bilo slišati.

Zoper Aristotelovo teorijo silogizmov in entimemov več kot dva tisoč let ni bilo nobenega ugovora. Šele leta 1958 je ameriški teoretik retorike, *Stephen Toulmin* iz Cambridgea, razvil nov model, ki ga danes po njem imenujemo »*Toulminov model*«. V Evropi pa slovi Francoz *Chaim Perelman*, ki podobno razvija svojo teorijo pravne argumentacije v sodnem postopku.

Toulminov model ima pred Aristotelovim nekaj prednosti. Predvsem dopušča tudi zaključke, ki so samo verjetno resnični in pri tem daje možnost, da se določi stopnja verjetnosti. Poleg tega nam pokaže vse sestavine procesa sklepanja in odnose med njimi. Temeljno premiso vsakega argumenta, namreč utemeljitev, postavi v položaj, v katerem lahko razvijemo neko določeno podporo, ki je del procesa sklepanja.

Toulminov model ima kar šest sestavin: 1. *nesporno dejstvo (evidence)*, 2. *zaključek ali trditev (claim)*, 3. *utemeljitev (warrant)*, 4. *zadržek (reservation)*, 5. *podpora utemeljitvi (backing)* in 6. *približek (qualifier)*.

Vzemimo preprost primer:

Recimo, da imamo pri roki nesporno dejstvo: število kriminalnih dejanj v Sloveniji narašča. To navaja statistika, zoper katero, recimo, ni ugovora.

Seveda želimo sprejeti neke ukrepe, ki naj bi pripomogli, da bi se število

takšnih dejanj zmanjšalo. Možnih je kar precej zaključkov ali predlogov, katerih učinkovitost je treba dokazati.

1. Poostriti je treba kazni;
2. Izboljšati delo varnostnikov, jim zvišati plače itd;
3. Reformirati kaznilnice, kjer naj kaznjence prevzgapajo;
4. Zaposliti več miličnikov, jim zvišati plače;
5. Zaposliti več sodnikov, jim zvišati plače;
6. Ustaviti priseljevanje in zaposlovanje južnjakov;
7. Bolj pravično razdeliti družbeno bogastvo;
8. Izboljšati moralno vzgojo mladine v šolah.

Miselno gibanje od nespornega dejstva do omenjenih zaključkov se imenuje sklepanje. To je za vsak navedeni zaključek drugačno. Nekateri poslušalci bodo sprejeli te, drugi pa druge zaključke in za nekatere bo tak, za druge pa drugačen način sklepanja – nesprejemljiv.

Če hočeš, da bodo poslušalci pritegnili tvojemu stališču, odnosno predlogu, moraš doseči, da bodo sprejeli tudi tvoj način sklepanja. Vsi poslušalci seveda nimajo znanja in spretnosti, da bi ocenili veljavnost logičnega argumenta, vendar pa se mora vsak govornik boriti za to, da bi jih pripeljal do nekega takšnega ali drugačnega spoznanja. O tem ali onem govorniku slišimo včasih trditve: »njegove ideje so preveč radikalne« ali pa »njegove ideje niso praktične« ali pa »njegovi zaključki so nesprejemljivi«. Takšne sodbe izvirajo iz dejstva, ker poslušalci pogosto ne morejo natančno določiti, kje je pri sklepanju neka napaka. Ali pa pokažejo, da imajo že neko vnaprejšnje, nedokazano prepričanje, verovanje ali nagnjenje. Analiza občinstva in razumevanje vnaprejšnjih nagnenj bo pomagalo, da boš spoznal, kakšen način sklepanja je za določene poslušalce sprejemljiv in kakšen utegne biti nesprejemljiv. Zdravo in urejeno sklepanje seveda ne bo vedno prepričalo vsakega poslušalca, vendar pa bo znatno otežilo dokazovanje nasprotnih stališč.

Poskusimo zdaj razčleniti nekaj možnih argumentov:

1. *Nesporno dejstvo*: število kriminalnih dejanj narašča.
2. *Zaključek*: reformirati je treba kaznilnice, kjer naj kaznjence prevzgapajo.
3. *Utemeljitev*: število kriminalnih dejanj narašča, ker kaznilnice kaznjencev ne rehabilitirajo.
4. *Zadržek*: če večino kriminalnih dejanj ne zagreše začetniki.
5. *Podpora*: po izpustitvi iz zapore večina ponovno zagreši kazniva dejanja.
6. *Približek*: skoraj gotovo, če bi le lahko nastavili v kaznilnicah ustrezne vzgojitelje . . .

Tisti, ki bi želel ugovarjati zaključku, da bi reforma kaznilnic učinkovito razrešila problem, bo iz približka (ki morda ni bil niti izrečen) naredil utemeljitev in dokazoval, da takšnih vzgojiteljev, ki bi iz kriminalcev naredili poštene ljudi – sploh ni.

Podobno strukturo lahko za vajo naredimo za vse navedene zaključke v tem primeru.

Vse to je seveda samo »skelet« argumenta, ki ga je treba pri nasprotniku prepoznati, da bi lahko zgradili svojega, enako ali pa še bolj učinkovitega. Pri živem govorjenju ali pa seveda tudi pri publicistiki, bomo argument seveda opremili s slikovitimi primeri, navajali bomo razmere v kaznilnicah, način ravnanja z zaporniki, zakone, predpise itd. Vse pa bo seveda prilagojeno vnaprejšnji strukturi našega argumenta. Nasprotnik bo seveda – če bo odkril strukturo takšnega argumenta – hitro našel v njem tudi slabe točke. Tudi iz zadržka bo, na primer,



lahko razvil svojo utemeljitev: trdil bo, da je ključ problema pri začetnikih, ne pa pri povratnikih. Spet drugi bo nemara dokazoval, da je glavni problem v družbeni samozaščiti, se pravi v represivnih institucijah. Ali pa bo razvijal misel, da bi vsaj v Sloveniji problem rešili, če bi ne bilo priseljencev iz drugih republik, ki, recimo, zagreše večino kaznivih dejanj. In podobno.

Potrebna pa je še nadaljna teoretična analiza argumentacije. Zaključki so določene trditve, predlogi ali zahteve, ki so nastale na osnovi nespornega dejstva in neke utemeljitve. V glavnem jih delimo na štiri vrste: 1. *označevalne ali dezignativne*, 2. *opredelitelvene ali definicijske*, 3. *vrednostne ali evaluativne* in 4. *mobilizacijske ali aktuativne*.

Označevalni zaključki obravnavajo vprašanja resničnosti – je stvar resnična? Je obtoženec XY res zagrešil vlom? Ali so Veneti naši predniki? Ali proizvodnja res upada? Ali pornografija res negativno vpliva na mladino?

Opredelitelveni zaključki obravnavajo definicije – kaj je to in to? Ali je sistem »en človek – en glas« demokratsen? Je bila prepoved »mitinga resnice« kršitev temeljnih človeških pravic?

Vrednostne trditve obravnavajo vprašanja družbenih vrednot – v čem je pomen tega in tega? Ali sedanja davčna politika ugodno vpliva na gospodarski razvoj? Ali je usmerjeno izobraževanje ugodno vplivalo na vzgojo mladine?

Mobilizacijske ali aktuativne trditve pa obravnavajo vprašanja take ali drugačne politične dejavnosti – ali naj storimo to in to? Ali naj ukinemo proizvodnjo jedrske energije? Ali naj legaliziramo prostitucijo?

En sam primer lahko formuliramo na različne načine – glede na to, kaj hočemo dokazovati. To nam utegne pomagati pri spoznavanju različnih trditev odnosno zaključkov, ki jih je treba seveda dokazati: v Jugoslaviji imamo dvatisoč odstotno inflacijo (označitev). Takšna inflacija je znamenje neustrezne gospodarske strukture (opredelitev). Že tisoč odstotna inflacija je previsoka za normalno funkcioniranje proizvodnje (vrednostna). Treba je uresničiti Markovičev program za odpravo inflacije (mobilizacijska).

Kadarkoli torej izrečeš kakšno trditev, moraš biti pripravljen, da jo boš moral tudi utemeljevati. Takšna komunikacija v konfliktnih situacijah je neizogibna nujnost, če hočemo sprejemati zdrave in odgovorne odločitve.

Toulminov model seveda nikakor ne zanikuje veljavnosti Aristotelovega silogističnega modela, temveč ga samo razširja in precizira. Silogizem in entimem poznata samo dedukcijo in indukcijo, to je sklepanje od splošnega h konkretnemu in od konkretnega k splošnemu. Toulminov model pozna tudi sklepanje od splošnega k splošnemu in od konkretnega h konkretnemu. V tem smislu razlikuje štiri načine sklepanja: sklepanje s pomočjo posploševanja, analogno sklepanje, vzročno sklepanje in znakovno sklepanje.

*Deduktivno sklepanje* je miselno gibanje od neke splošne, recimo nesporne ugotovitve do nekega posebnega zaključka. Vsebuje glavno in stransko premiso, kar vodi do logičnega sklepa. Npr. glavna premisa: vsi politiki se bore za oblast. Stranska premisa: XY je politik. Sklep: torej se tudi XY bori za oblast.

Pozornost je treba posvetiti najprej prvi, glavni premisi, ki utegne biti sporna. Milan Kučan je na primer tudi politik, a pravi, da mu ne gre za oblast. Če sprejmemo glavno premiso, da je namreč politika predvsem boj za oblast, potem postane ali Kučanova izjava vprašljiva ali pa je politika tudi nekaj drugega in ne samo boj za oblast.

Ali pa nekaj bolj enostavnega: trgovci so sleparji. Janez je trgovec – torej je tudi Janez slepar.

Preden torej uporabimo deduktivno metodo, moramo natančno premisliti, ali je glavna premisa res povsem nesporna in da jo bomo lahko ubranili, če se bodo že proti njej pojavili ugovori.

*Induktivno sklepanje* je nekaj ravno nasprotnega – gibanje od konkretnega k splošnemu. Tu običajno ne zadostuje, če navedemo en sam primer, ki utegne biti izjemen ali prav nič tipičen. Če je trgovec Janez slepar, s tem še nikakor ni dokazano, da so vsi trgovci sleparji. Če je Yugo, ki si ga kupil, slab avto – to še ni dokaz, da so vsi avtomobili Crvene zastave slabi. Treba je navajati čim večje število konkretnih primerov, statistiko, podatke servisov, mnenja iz Amerike in še marsikaj drugega, če hočemo do kraja dokazati svojo misel in prepričati poslušalce, ki so, recimo, nepoučeni.

Pri vsakem induktivnem sklepanju in dokazovanju je treba torej preveriti čim večje število dejstev, kajti prav lahko se zgodi, da nasprotnik navede izjemo, ki z njo dokazuje nekaj prav nasprotnega.

*Vzročno sklepanje* povezuje neko konkretno dejstvo z neko konkretno posledico ali učinkom. Pri tem skoraj vedno uporabljamo besedico »ker«. Na primer: Jugoslovansko gospodarstvo propada, ker so komunisti na oblasti. Ali: zemeljska temperatura pada, ker se tanjša ozonski plašč. Ta pa se tanjša, ker imamo preveč industrije, ki onesnažuje atmosfero. Vedno je treba seveda zaključek podpreti z nekim nespornim dejstvom. Navajati bo torej treba dovolj dokazov, ki bodo te vzročne zveze utemeljevali: politika in oblast sta se preveč vtikala v gospodarstvo. Onesnaževanje vpliva na ozonski plašč tako in tako in zato in zato. Če takšnih trditev ne bomo dovolj natančno utemeljili, bodo seveda možni vsakovrstni ugovori: gospodarstvo lahko propada tudi zaradi česa drugega in tudi ozonski plašč okrog Zemlje morda ni odvisen samo od industrije.

*Analogno sklepanje* je miselno gibanje, ki primerja podobne stvari ali zadeve, podobne okoliščine ali kaj podobnega in tako izvede logičen zaključek. Kar torej drži tu, drži tudi tam, če so okoliščine podobne.

Na primer: učinki svobodnega tržišča v Nemčiji so bili ugodni za gospodarski razvoj. Torej bo svobodno tržišče prav tako učinkovalo tudi pri nas. Ali pa: pohod Mussolinijevih fašistov na Rim je v Italiji zadušil vsako svobodno misel. Pohod srbskih in črnogorskih mitingašev na Ljubljano bi bil podoben pohodu na Rim – torej bi tudi tu zadušil svobodo in demokracijo.

Analogno sklepanje je zelo prepričljivo in močno, če ga znamo prav uporabljati in če sloni na pravilnih predpostavkah. Ugovori so seveda vedno možni in usmerili se bodo v pobijanje podobnosti v navedenih dejstvih. Jugoslovansko tržišče utegne reagirati drugače ali pa ga sploh ne bo mogoče več vzpostaviti. Mitingaši pa tudi niso želeli prinesiti v Ljubljano nič drugega kot kruh, sol in svojo resnico . . .

Pri vseh teh dokaznih postopkih v govoru ali pa tudi v pisavi je vse polno pasti in možnosti za prevaro, zapeljevanje, manipulacijo – ali pa tudi za polom in poraz, kajti nasprotnik ima ali bi vsaj moral imeti popolnoma enake možnosti. Vedno se ponujajo tudi različni besedni triki, sofistika, rabulistika (sprevrčanje besed) ali posebni postopki, ki se pojavljajo zlasti v prepiru; tudi nevednost poslušalcev je prav lahko zlorabljata.

Za spretno retorično dokazovanje pri debatah so potrebne vaje. Argumentacija in logično sklepanje je sicer narava našega uma in razuma, pojavlja se pri vsakem, tudi najbolj preprostem pogovarjanju in tega se običajno ne učimo. Vendar pa sistematične vaje izboljšajo ostrino našega uma. Sistematične debate v družbi pa izboljšajo demokratične procese, dvignejo kvaliteto družbenega dogovarjanja in omogočajo dialog med sprtimi stranmi. Saj v demokraciji navsezadnje ne gre

samo za oblast tega ali onega politika ali političnega programa, temveč za reševanje problemov. In debata mora roditi drugo debato, propozicija propozicijo in tako kar naprej, brez konca in kraja.

## ZA VIŠJO KVALITETO DEMOKRACIJE

Za višjo kvaliteto naše demokracije torej ne zadošča demokratična ustava, zagotovilo o spoštovanju človeških pravic, svoboda besede in tiska, plurastičen sistem in pravna svoboda združevanja in organiziranja. V hudih sporih, kjer nujno planejo na dan tudi emocije, prav tako ne zadošča poziv h »kulturnemu obnašanju«, »strpnemu dialogu« in spoštovanju pravic političnega nasprotnika.

Menim, da moramo izpolniti vsaj še dva pogoja, in to sta:

Prvič – večšina govornišva, zlasti izvežbanost v argumentaciji, kar si je mogoče pridobiti samo s sistematičnim šolanjem.

Drugič – delovanje moderatorjev ali kar neke posebne aktivne in povsem nevtralne institucije, ki bo vodila in organizirala proceduro »politične igre« ne le tik pred volitvami, ampak stalno.

Pri nas ne izpolnjujemo niti prvega niti drugega pogoja.

Oblast je za politike nekakšno mamilo, hujske od heroina – in zasvojenci so zanj pripravljene tudi prodajati duše, umreti ali pa zagrešiti najhujše zločine. Zgodovina je polna takšnih primerov.

Mi, volivci, našim političnim voditeljem in govornikom ne smemo dovoliti »sladkega življenja«, zahtevati moramo, da trdo delajo, študirajo in iščejo prepričljive rešitve za probleme našega življenja. S svojimi nasprotniki se morajo neprestano soočati, srečevati in stopati z njimi v urejene debatne konflikte, kjer naj javno neprestano dokazujejo svoj prav. To mora biti sporazumno »režirana« politična predstava, »špektakel«, v vseh medijih. Siliti jih moramo, da bodo njihovi programi kar se le da različni, ne pa drug drugemu podobni. Sicer se bodo začeli sestajati na skrivaj in sklepati gnile kompromise za našim hrbtom, samo da bi čim laže in čim ceneje prišli na oblast.

A to je že druga zgodba.

### LITERATURA:

Bradley, E. Bert. Fundamentals of Speech Communication. The Credibility of Ideas. Wm. C. Brown Company Publishers, Dubuque, Iowa, 3rd ed. 1981.

Elertsen-Hartig. Moderne Rhetorik. Rede und Gespräch im technischen Zeitalter. Sauer Verlag, Heidelberg 1979.

Gauquelin, Françoise. Savoir Communiquer, Parler-écouter-comprendre-lire-écrire. Marabout Service, Paris 1972.

Klopf, W. Donald & Ronald Cambra. Academic Debate Practicing: Argumentative Theory. 2nd ed. Morton Publishing company, Denver, Colorado, 1979.

Lucas, E. Stephen. The Art of Public Speaking. 2nd ed. Random House, New York 1986.

Myers, E. Gail & Michele Toleda. The Dynamic of Human Communication. A Laboratory Approach. 5th ed. McGraw-Hill Book Company, New York 1988.

Osborn, Michael & Suzanne. Public Speaking. Houghton Mifflin Company, Boston 1988.

Riecke, D. Richard & Malcolm O. Sillars. Argumentation and the Decision Making Process. 2nd ed. Scott, Foresman and Company, Glenview, Illinois. 1984.

Seiler, J. William. Introduction to Speech Communication. Scott, Foresman and Company, Glenview, Illinois. 1988.

Wilmot, W. William. Dyadic Communication. 3rd ed. Random House, New York 1987.