

# DEBATNA ARGUMENTACIJA: ŠTUDIJ PRIMERA TELEVIZIJSKE DEBATNE ODDAJE ZA MLADE

*Jerneja Domajnko*

---

## Uvod

Govorništvo. Nekoč je bilo tako zelo cenjeno, sčasoma 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 prepričljivejše nastope. Enega izmed teh načinov sem natančno preučila tudi v mojem članku, in sicer debatne klube, ki so začeli delovati po slovenskih srednjih šolah v šolskem letu 1996/1997.

Debatnih klubov ne vidim samo kot obliko izobraževanja za prepričljive nastope, ampak predvsem kot inštitucijo, ki prek tekmovanj (debatnih turnirjev) aktivira dijake in dijakinje<sup>1</sup> h kritičnemu mišljenju in jih spodbuja 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 članku želim raziskovati argumentacijo debaterjev in debaterk. Glavna teza je, da debaterji med sredstvi prepričevanja najpogosteje uporabljajo logos, pri čemer uporabljajo predvsem neformalne oblike argu-

mentiranja. 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.

V prvem delu članka na kratko opredelim pojem argumenta(-cije). 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.

V drugem delu se osredinim na to, kaj je debata in kako je povezana z argumentacijo. Vzorednice debati iščem v različnih disciplinah, kot so retorika s prepričevanjem, dialektika in pragma-dialektika.

Na koncu članka analiziram več mladinskih oddaj Tekma, debatna oddaja za mlade, 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.

## **Opredelitev argumentacije**

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). Huber in Snider ga definirata kot »... proces v komuniciranju, v katerem uporabimo logiko, da vplivamo na druge (Huber in Snider, 2006: 2).« Šuster pa, da je »/A/rgument /.../ 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).« Če vse skupaj povzamem:

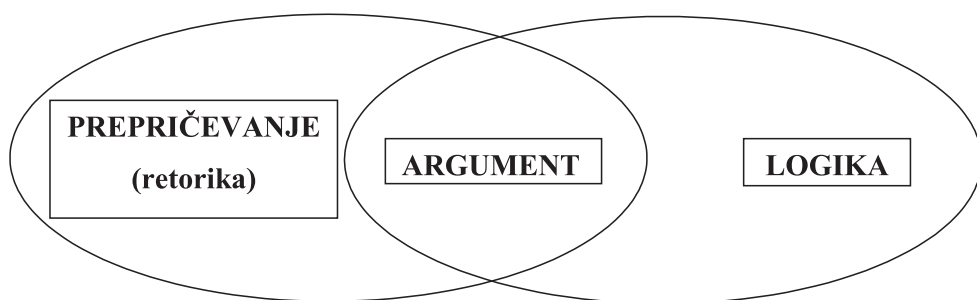
Argumentacija je oblikovanje trditve, ki je na razumen način podprta z razlogi, dejstvi ali primeri, ki pripeljejo do določenih zaključkov z namenom vplivanja na druge - na njihovo spreminjanje mnenj, stališč ali vedenja.

Torej, če je namen argumentiranja vplivanje na druge - kar je hkrati namen prepričevanja - lahko sklenemo, da je argumentacija bistveni sestavni del prepričevanja. Ni pomembno, kolikokrat in kako glasno ponavljamo trditev, argument nastane šele z dodatnimi informacijami, ki jih

občinstvo vidi kot navajanje razlogov (Broda-Bahm, Kempf in Driscoll, 2004: 185). Pri tem si pomagamo z logičnim sklepanjem (argumentom) in dokažemo, da premise podpirajo sklep (Uršič in Markič, 2003: 73). 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).

V presoji, ali je argument dober, nas po mnenju Šusterja 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). 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 prepričanaj pa dosežemo z argumentom, ki vsebuje dobre razloge za spremembo (Broda-Bahm, 2004: 186).

Glede na povedano do sedaj, 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):



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 učinko-

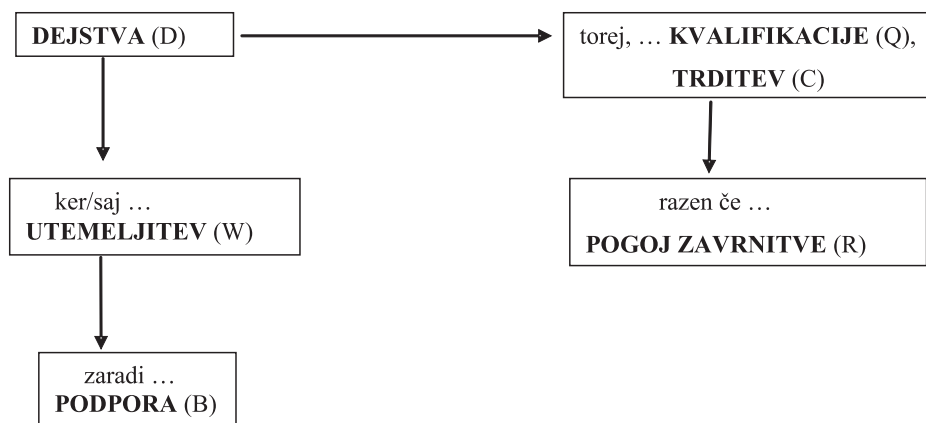
vitost prepričevanja temelji na razumevanju občinstva in ne na standardih absolutne resničnosti (Broda-Bahm et al., 2004: 187–188). Tudi Groarke trdi podobno: »Zanimanje za občinstvo, ki se poudarja v nekaterih pristopih neformalne logike, povezuje tradicionalno razlikovanje med logiko in retoriko.« (Groarke, 2006) Torej, argument je vezni člen med retoriko in logiko, saj mora biti oblikovan po meri občinstva, hkrati pa mora vsebovati razumske kriterije.

### **Toulminov model argumentacije**

»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 (formalna logika) morata biti obe premisi resnični, da bi bil sklep resničen, kar pogosto ni dosegljivo, saj je skoraj vsako premiso mogoče izpodbijati.

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 v primerjavi s podatkom 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 pravi Driscoll in Zompetti (2005: 31): »V Toulminovem modelu trditve ne moremo dokazati, če niso dokazane osnove.«

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 ogroditve argumenta, dodatni elementi pa so kvalifikacija, podpora ter rezervacija, kar grafično zglada tako (Toulmin, 1964: 96–104):



(Toulmin, 1964: 104)

Torej, zadostni elementi, ki sestavljajo prepričljiv argument, so: trditev, podatek in utemeljitev (Broda-Bahm et al., 2004: 191). Ostale elemente Toulminovega modela pa navajamo, v kolikor je to treba za razumljivost argumenta (Škerlep, 2001: 555).

Preden pa se lotim analize argumentov v debati, želim na kratko predstaviti, kaj je debata in kako je povezana z argumentacijo.

## Debata in argumentacija

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 zavrnilo nasprotno ('contra'), pa naj bo to parlamentarna, sodna ... debata ali nastop na televiziji. Cilj debate je prepričati občinstvo (oz. sodnika), ki igra vlogo razumnega rzsodnika, v razpravi pa ne sodeluje (Šuster, 1998: 60). 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).

Vendar pa debata ni le oblika izražanja, je tudi oblika prepričevanja, ki lahko vodi v spremembo mišljenj ali mnenj (Driscoll in Zompetti, 2005: 3). Tudi Grabnar meni, da sta retorično znanje in spretnost 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). To pa sovпада s Hitchcockovo trditvijo, da je argumentativna razprava močna kulturna praksa, ki ima potencial spreminjati ignoranco v znanje ter predsodke v sodbe, ki so podprte z razlogi (Hitchcock, 2002: 298).

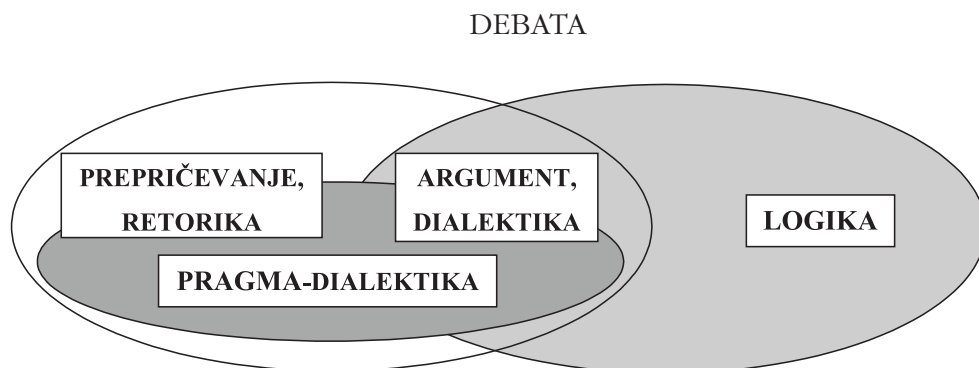
Do podobnega zaključka lahko pridemo tudi z van Eemerenovo in Houtlosserjevo (2000: 387) trditvijo, da argumentacijska govorna dejanja ne potekajo v družbenem vakuumu, ampak med dvema ali več stranmi, ki nimajo istega mnenja in so med sabo v interakciji, kar se mi zdi zelo primerna definicija debate: Debata je argumentacijsko govorno dejanje, ki poteka med dvema ali več stranmi, ki nimajo oz. ne zastopajo istega mnenja in so med sabo v interakciji.

Kot taka je debata 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). Tako v tekmovalni debati pred prepričljivostjo nastopa prednjači logična prepričljivost, saj zmaga tista skupina, ki je imela najboljšo argumentacijsko logiko (Skrtnar, 2004; Snider; Driscoll in Zompetti, 2005).

Sklenem lahko, da je izmed vseh konstitutivnih elementov prepričevanja v tekmovalni debati najpomembnejši logos, saj debata uči debaterje, da uporabljajo logiko kot prvo orodje analize (Skrtnar, 2004: 2). 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 ubeseditvev idej). Tako je debata podobna retoriki in pragma-dialektiki, ki ne zanemarljata sredstev predstavitve (Leff, 2000: 248).

Če pogledamo, katere discipline vključuje debata, lahko hitro ugotovimo, da je dejansko dobra osnova za učenje prvin argumentirane razprave, saj vključuje argumentirane govore, kar pomeni, da 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 (van Eemeren in Houtlosser, 2001; van Eemeren in Houtlosser, 2000; Krabbe, 2000). Do izraza pride predvsem v obliki dialoga v navzkrižnem spraševanju (v debatnem formatu Karl Popper) in vmesnih vprašanjih (ostale oblike debatnih formatov).



Broda-Bahm in drugi (2004: 186) v svoji knjigi predstavijo argument kot vmesni člen med prepričevanjem in logiko. To skico sem si tudi sama sposodila, da nazorneje prikažem debato, kot jo razumem sama, saj se discipline, ki sestavljajo debato, medsebojno prepletajo. 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.

### Sojenje in sodniki na debatnih turnirjih

Za debato je značilen formalen okvir z natančno določenimi pravili, ki so vsem udeležencem znana vnaprej (Šuster, 1998: 60). Tem formalnim pravilom debate lahko 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 nenapisana 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).

Na debatnih tekmovanjih so sodniki 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 večje (Snider: 9). 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).

Pragma-dialektika predvideva zagovarjanje in obrambo stališč v kritični razpravi, dokler nasprotnik popolnoma ne sprejme stališča zagovornika (van Eemeren in Grootendorst, 2003: 373). To seveda na debatnih tekmovanjih ni mogoče, 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 prepričljivejša (Driscoll in Zompetti, 2005: 7). Ocenjujejo argumentacijo, kakovost podpor, organizacijo govorov in slog. 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, 2005: 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, čeprav 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.

### **Oblike argumentacije v debati**

Najsplošnejši obliki sklepanja sta indukcija in dedukcija. Čeprav je induktivno sklepanje bolj vsakdanje, deduktivno pa bolj matematično, se v de-



bati pojavljata obe obliki. Je pa res, da se v debati pogosteje uporabljajo induktivni argumenti, saj so deduktivni argumenti dobri le, če temeljijo na absolutnih ugotovitvah – te pa je v družboslovju težko najti. Poleg tega je problem deduktivnih argumentov v debati v tem, da moramo spodbijati resničnost ene izmed premis, če želimo zavrnilo 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 uporabljajo 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 absurdne (Driscoll in Zompetti, 2005: 32–33). Prav tako je nevarnost pri uporabi analogij v obstoju pomembnih razlik med primerjanima stvarema (Broda-Bahm et al., 2004: 214).

Argumenti iz primerov so zelo podobni argumentom, ki temeljijo na analogiji, saj gre za neke vrste primerjave. 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 treba 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 nebitvene dejavnike oz. če bi bilo treba 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 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.

### **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, ki sta jo 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 1: Primerjava poteka in dolžine govorov v oddaji Tekma in na debatnih turnirjih*

KAJ?	Tekma:	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

## Metodologija in vzorec

Na neresnice in nesmiselnosti trditev določene skupine mora opozoriti nasprotniška skupina. Kar ocenjuje sodnik, je argumentacija – logos (Driscoll in Zompetti, 2005: 60–62). V tem članku sem se tudi sama postavila v vlogo debatne sodnice in preučevala načine argumentacije debaterjev v oddaji Tekma. Tako sem se 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 članek, tega ne dopušča.

Za analizo sem si naključno izbrala tri različne oddaje Tekma. Ključnega pomena pri moji izbiri je bila želja, da analiziram različne ekipe in jih med seboj primerjam, kar pa ni bilo tako enostavno, saj so štirim kvalifika-

cijskim 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 dobessedni zapis vseh govorov posamezne oddaje. 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.

### **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 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 nadaljnega 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).

Čeprav teoretiki debate trdijo, da je debata v debatnih klubih formalizirana, je sklepanje v debati manj formalno in ne zahteva strogih logičnih pravil (Šuster, 1998; Skrt, 2004; Snider, 2006; 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:

*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

Odgovori na prva štiri vprašanja bodo pokazali, ali v posamezni argumentaciji obstaja eden izmed nujnih pogojev za Toulminov model argumentacije – dejstva. Če 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. Ostali elementi Toulminovega modela argumentacije niso potrebni za dobro argumentacijo, zato tudi nisem preverjala, ali jih debaterji v svojih govorih uporabljajo.

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), dodam

jam vprašanja, ki bodo v tekstu identificirala elemente formalne oblike argumentacije:

7. So vse premise eksplicitno izražene?

1 - NE

2 - DA

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

1 - NE

2 - DA

9. Je sklep eksplicitno izražen?

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., 7. in 8. – za silogizem so potrebni pozitivni odgovori na vsa tri vprašanja.

Če so premise ali sklep samo nakazani (negativen odgovor na vprašanja 7. in 9.), 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.

Z enakimi vprašanji bom preverjala tudi predvidevanje

*hipoteze 2: Najpogostejša 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, 2006; 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 zgledom 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 Zomeptti, 2005) trdi, da je v vsakdanjem življenju, v družboslovju, naj-

pogostejše 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, ali drži:

*hipoteza 5*: Debaterji pogosteje uporabljajo induktivno sklepanje kot deduktivno.

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

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

1 – NE

2 – DA → dedukcija

11. 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 ...

### Preverjanje hipotez

Število vseh analiziranih primerov je bilo 51. Najprej sem ugotavljala, v koliko 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 2: Oblika argumenta*

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

Iz *Tabele 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, zato 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 argumen-

tacije 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 vajeni – 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). Drugi razlog, zakaj je manj kot polovica primerov pravih argumentov, pa je lahko v samih govorcih, ki ne znajo utemeljevati svojih trditvev, kar bi lahko ugotovila s primerjavo istih govorcev na turnirju in v oddaji *Tekma*.

*Tabela 3: Vrsta argumenta*

	Argument vzroka	Argument z zgleodom	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 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 fiziki (Driscoll in Zompetti, 2005: 34).

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 na primer 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 oškodovala 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, ali se res bolj poslužujejo indukcije, kot sem predvidevala v *hipotezi 5*.

Tabela 4: Metoda sklepanja

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

Tabela 4 prikazuje števili induktivnih in deduktivnih metod sklepanj v oddaji *Tekma*. V 37 primerih sem s pomočjo 10. in 11. 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 s 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 tipičen 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). 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 preverjenih 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.

## Zaključek

Na vseh področjih javnega ali zasebnega 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 preučevanje 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 oblikovana 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 skoraj v 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 člana 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 takšnem 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 trditev 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). Po drugi strani pa je lahko tudi strah pred kamero tisti, ki jih je onemogočil pri uspešnejšem utemeljevanju.

Pri preverjanju *hipoteze 4* – najpogostejša vrsta argumenta debaterjev je argument iz primerov – sem postavila na podlagi trditev 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 prek analiziranih primerov potrdilo v veliki meri, saj sem identificirala samo dva primera, ki sta bila deduktivna, petintrideset 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 se štela 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 članka 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.

V najosnovnejšem smislu je sklepanje to, da narediš neko stvar smiselno. Pri tem je pomembno vedeti, kako se lotiti osmišljanja stvari, ne gle-

de 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 mojih pričakovanj o dobrem sklepanju. Morda ne vejo, kako se lotiti osmišljanja stvari, morda jim čas tega ni dopuščal, morda pa jih je onemogočala trema. 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.

## Opombe

- [1] V nadaljevanju članka 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.
- [2] Število sodnikov v tekmovalni debati mora biti neparno, da se v primeru izenačene debate vseeno določi zmagovalca.
- [3] 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).
- [4] Za primerjavo časov iz oddaje Tekma in z debatnih turnirjev glej Tabelo 7.1.

## Literatura

- Birkenbach, J., E. in Davies, J., M. (1997). *Good Reasons for Better Arguments: An introduction to the basic skills and values of critical thinking*. Broadview Press.
- Broda-Bahm, K., Kempf, D. in Driscoll, W. (2004). *Argument and Audience: Presenting Debates in Public Settings*. New York: International Debate Education Association.
- Cummings, L. (2003). Formal Dialectic in Fallacy Inquiry: An Unintelligible Circumscription of Argumentative Rationality? *Argumentation*, 17, 161–183.
- Driscoll, W. in Zompetti J. (2005). *Odkrijmo svet s pomočjo debate: Priročnik za izobraževalno debato*. Ljubljana: Za in proti, zavod za kulturo dialoga.
- Grabnar, B. (1991). *Retorika za vsakogar*. Ljubljana: Državna založba Slovenije.
- Groarke, L. (2006). Informal Logic. V: Zalta, E. N. (ur.), *The Stanford Encyclopedia of Philosophy* (Summer 2006 Edition), <http://plato.stanford.edu/archives/sum2006/entries/logic-informal/>, dostop 3.5.2006.
- Hitchcock, D. (2002). The Practice of Argumentative Discussion. *Argumentation*, 16, 287–298.
- Huber, R. in Snider, A., C. (2006). *Influencing Through Argument*. New York, Amsterdam, Brussels: International Debate Education Association.
- Krabbe, E., C., W. (2000). Meeting in the House of Callias: Rhetoric and Dialectic. *Argumentation*, 14, 205–217.



- Leff, M. (2000). Rhetoric and Dialectic in the Twenty-First Century. *Argumentation*, 14, 241–254.
- Liu, Y. (2004). Argument in a Nutshell: Condensation as a Transfiguring Mechanism in Argumentative Discourse. *Argumentation*, 18, 43–59.
- Perelman, C. (1993). *Kraljestvo retorike* Ljubljana: Znanstveno in publicistično središče.
- Skrt, B. (2004). Kritično zagovorništvo za informacijsko dobo ali izobraževalna debata za nove kompetence informacijske družbe 21. stoletja. <http://www.ljudmila.org/debata/>, dostop 3.5.2006.
- Slob, W., H. (2002). How to Distinguish Good and Bad Arguments: Dialogico-Rhetorical Normativity. *Argumentation*, 16, 179–196.
- Snider, A., C. (2006). Introduction to the Way of Reason. <http://debate.uvm.edu/code/001.html>, dostop 30.6.2006.
- Škerlep, A. (2001). Retorične razsežnosti institucionalnega diskurza. *Teorija in praksa*, 38, 4, 543–559.
- Šuster, D. (1998). *Moč argumenta: logika in kritično razmišljanje*. Maribor: Pedagoška fakulteta.
- Toulmin, S., E. (1964). *The Uses of Argument*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Ule, A. (1997). *Mali leksikon logike*. Ljubljana: Tehniška založba Slovenije.
- Uršič, M. in Markič, O. (2003). *Osnove logike*. Ljubljana: Filozofska fakulteta, Oddelek za filozofijo.
- Van Eemeren, F., H. in Houtlosser, P. (2000). Rhetorical Analysis Within a Pragma-Dialectical Framework: The Case of R. J. Reynolds. *Argumentation*, 14, 293–305.
- Van Eemeren, F., H. in Houtlosser, P. (2001). Managing Disagreement: Rhetorical Analysis Within a Dialectical Framework. *Argumentation and Advocacy*, 37, 150–157.
- Van Eemeren, F., H. in Grootendorst, R. (2003). A Pragma-dialectical Procedure for a Critical Discussion. *Argumentation*, 17, 365–386.
- Var Rees, M., A. (2003). Pragma-Dialectical Analysis and Evaluation of Problem-Solving Discussion. *Argumentation*, 17, 465–479.
- Wells, H., N. (2006). *Judging Debates*. *The Quarterly Journal of Speech Education*, 76–92. <http://web.ebscohost.com/ehost/pdf?vid=6&hid=105&sid=c1da52c7-e5eb-4f5a-a112-87a6c1707a82%40sessionmgr103>, dostop 1.6.2006.

## Drugi viri

- Tekma, debatna oddaja za mlade*, 26. 6. 2006. <http://www.rtv slo.si/>, dostop 17. 7. 2006.
- Tekma, debatna oddaja za mlade*, 17. 7. 2006. <http://www.rtv slo.si/>, dostop 17. 7. 2006.
- Tekma, debatna oddaja za mlade*, 24. 7. 2006. <http://www.rtv slo.si/>, dostop 24. 7. 2006.
- Zakaj debatirati?* <http://www.ljudmila.org/debata/> dostop 3.5.2006.