



UDK 81'42 + 81'33

Sonja Hudej  
Gimnazija Velenje

## ARGUMENTACIJSKI PROCESI IN PREPRIČEVALNA SREDSTVA V BESEDILU<sup>1</sup>

Argumentacija je pojmovana kot proces, v katerem tvorcu uspe ali ne uspe pridobiti naslovnika, da sprejme argumente; če namreč sprejme argumente, posledično sprejme tudi sklepe in vse, kar iz predpostavljene izhaja. S stališča besediloslovja so argumenti sredstva racionalnega prepričevanja, po drugi strani pa so argumenti lahko tudi sredstva za manipulacijo, in kot taki niso izpostavljeni, pač pa predpostavljeni s stilistično izbiro izrazja ter z retoričnimi taktikami in strategijami.

Argumentation is a process where the communicator succeeds or does not succeed to persuade the hearer to accept the arguments. In other words: if the hearer agrees with the arguments he must obviously and consistently accept the consequences, resolutions. According to the text linguistics the argumentation means persuasion which can be carried out in two ways: as conviction and manipulative persuasion. Conviction is realized through proper, adequate, acceptable, relevant arguments. The arguments of manipulative persuasion are formed in such a way that they prevent the hearer's intellectual taking away. They are carried out in such a way that the arguments are not exposed, but presupposed through stylistic choice of linguistic signs as well as through covert tactics and rhetorical strategies.

**Ključne besede:** argumentacija, retorika, stilistika, utemeljevanje, pregovarjanje

**Key words:** argumentation, rhetoric, stylistic, conviction, manipulative persuasion

### 1. Uvodna predstavitev pojmov in analize besedila

Argumentacijske procese in prepričevalna sredstva je v besedilu mogoče prepoznati s pomočjo skladijsko-pomensko-pragmatične analize, ki sloni na raziskavi okoliščinskih dejavnikov, propozicijske vsebine in tvorčevega namena. Tako zasnovana analiza besedila raziskuje povezanost gramatične in tematske zgradbe z učinkom, ki ga besedilo sproža v naslovniku. Struktura in funkcija<sup>2</sup> sta analitično ločena pojma, s katerima je mogoče opisati kompleksni fenomen, ki se imenuje besedilo. Pri konkretnih raziskavah argumentacijskih procesov pa sta struktura in funkcija neločljiva celota, s katero tvorec uresničuje sporazumevalni namen v konkretnih sporazumevalnih okoliščinah (Brinker 1985: 15).

Sredstva, ki jih tvorec uporabi za svoje namene in cilje, so izbrana iz sistema slovničnih oblik, lahko so vsebovana v jezikovni pomenski podstavi, prepričljivost pa izhaja tudi iz

<sup>1</sup> Članek je del doktorske naloge S. Hudej, *Besediloslovni vidiki utemeljevanja, prepričevanja in pregovarjanja*, Ljubljana, Filozofska fakulteta, 1999, ki je nastala pod mentorskim vodstvom prof. dr. Toma Korošca.

<sup>2</sup> Razlago pojma funkcija besedila prinaša teorija govornega dejanja (J. L. Austin, J. R. Searle, D. Wunderlich in drugi). O kriterijih prepoznavanja funkcije besedila prim. Brinker 1985: 77–113, Korošec 1976: 248, 500, Toporišič 1984: 627, Dular 79/80: 82–83, Kunst Gnamuš 1991: 30–31, Jakobson 1989: 159, Hudej 1994: 88–93.

načrtne pragmatične organizacije govornih dejanj. Skladenjsko-pomensko-pragmatična analiza razkrije, kako je tvorec razvrščal in izbiral jezikovne enote, ki so nižje od stavka, kakšna je bila tvorčeva generativno-transformacijska zmožnost pri tvorbi stavkov in kako je v konkretnih okoliščinah realiziral tematsko in ilokucijsko strukturo določene besedilne vrste (Hudej 1994: 59–86 in ista 2000: 193–199).

Ker so besediloslovna proučevanja predmet številnih strok in ker terminologija v našem prostoru še ni ustaljena, je potrebno nekatera pojmovanja razložiti in hkrati osvetliti heterogenost na tem področju.

*Tvorčev namen* je hotenje tvorca, da bi z izrekanjem opravil določeno dejanje: *prikazati* védenje in dobiti odgovor, podatek; *pozvati* naslovnika oz. vplivati na naslovnikova čustva, mišljenje, delovanje; *vzdrževati stik* z naslovnikom; *zagotoviti* naslovniku, da bo tisto, za kar se zavezuje, uresničeno; z besedilom *izvršiti* spremembo stvarnosti; *razodeti* svoja čustva, mišljenje, vrednote (Brinker 1985: 97–98).

*Besedilne vloge* so izpeljane iz sporočanjkega modela (Jakobson 1989: 149–190)<sup>3</sup>. Besedilo opravlja različno vlogo glede na to, kateri izmed dejavnikov sporočanjkega modela<sup>4</sup> je v njem poudarjen. V ospredju je lahko: a) *tvorec* z razodevanjem svojih čustev, mišljenja, vrednot; b) *naslovnik*, če je besedilo usmerjeno v spreminjanje naslovnikovih stališč, vrednot, čustev ali mišljenja; c) *prenosnik*, s pomočjo katerega je vzpostavljen stik med tvorcem in naslovnikom; d) *besedilo*, če je poudarek na estetski izoblikovanosti; e) *kod*, če gre v besedilu za vprašanje jezika kot sestava, jezikovnih prenosov, parafraz, prehodov v nove pomene in smisle; f) *tvarina*, ki jo tvorec znotraj določenih okoliščin želi prikazati kot osrednji predmet besedilnega sveta. Glede na to, kateri dejavnik je prevladujoč, imajo besedila naslenje vloge: a) *izrazna*, b) *vplivanjska*, c) *govorno-stikovna*, d) *lepotna*, e) *metajezikovna*, f) *predstavitevna*.

*Tematska struktura* je tipični vzorec povezav med posameznimi temami ali celovitimi propozicijskimi sestavi. Pri *opisovanju* dogodka, predmeta, postopka oz. navodila gre za umeščanje in razvrščanje posameznih tem v celoto; pri *razlaganju* je besedilo razdeljeno na glavno temo, ki jo želimo pojasniti, in na teme, s katerimi

<sup>3</sup> Jakobsonova razprava *Lingvistika in poetika* je prvič predstavljena leta 1958. Avtor si je prizadeval opredeliti povezave med poetiko in lingvistiko. Pri tem je predstavil vse dejavnike, ki so vpleteni v besedno komunikacijo, in z njihovo pomočjo je opredelil funkcije, ki so jih pragmatiki preimenovali v vloge jezika. Pojem funkcija pa danes povežemo s teorijo govornega dejanja (Brinker 1985: 86).

<sup>4</sup> Sporočanjki model, kakor ga predstavljajo Jakobson 1989: 153 in 159, Pogorelec in soavtorji 1987: 167, Dular in Korošec 1985: 26, je v Bešter, Križaj in soavtorji 1999: 28 preoblikovan v šest dejavnikov: *okoliščine*, *namen*, *tema*, *jezik*, *prenosnik*, *besedilo*. V učbeniku ni razloženo, kako je mogoče, da *sporočevalčev/tvorčev namen*, to je stanje sporočevalčeve volje oz. zavesti, predstavlja posebni dejavnik, ločen od *sporočevalca*, ki ga učbenik obravnava v okviru *okoliščin*. Prav tako ni razloženo, zakaj je *tema*, ki je pomenskopolstavni del besedila, predstavljena kot posebni dejavnik (prim. str. 28, 42), ločen od dejavnika *besedilo*. Povsem nerazumljivo je tudi poglavje o *prenosniku* (prim. str. 30–42), ki obravnava teorijo glasoslovja, saj naj bi se po prenosniku prenašali 'glasniki'. Učbenik torej ne upošteva besediloslovnih in pragmatičnih spoznanj, da se med sodelujočima v sporazumevalnem procesu prenaša sporočilo, to je besedilo, ki ima svojo jezikovno strukturo in sporazumevalno funkcijo. Jezikovna struktura vključuje vse ravni, od glasoslovne do skladenjske, sporazumevalna funkcija pa kaže tvorčev namen, zaradi katerega je tvorec vstopil v sporazumevanje. 'Glasniki' pa sami nimajo niti pomena. Strokovne novosti v učbeniku so posledica uvajanja zanimivosti in drugačnosti, toda pri tem avtorice ne bi smele zapostavljati uveljavljenih znanstvenih spoznanj.

pojasnjujemo glavno temo; pri *utemeljevanju in pregovarjanju* iščemo teme, ki so vzroki, povodi, predpostavke, razlogi, argumenti, in temo, ki je glavna, saj je izražena kot posledica, sklep, teza; pri *pripovedovanju* obstaja najmanjši možni dogodek, ki ga prikažemo z delnimi temami: zaplet, razplet in subjektivna ocena.<sup>5</sup>

*Dejanja*, ki jih tvorec z izrekanjem namerava opraviti, so pogoj za *tipologijo besedil*. Ločimo: 1. prikazovalna, 2. pozivna, 3. povezovalna, 4. zavezovalna (zagotavljajna), 5. izvršilna, 6. razsojevalna/razodevalna (čustvena in vrednotenjska) besedila.<sup>6</sup>

Prepoznavanje glavne teme, namena in prevladujoče vloge besedila je med seboj povezano. Tematsko strukturo in slogovni postopek analiziramo s pomočjo pomen-skih podstav, ki so vsebovane v določenem besedilu in so logičnopomensko poveza-ne v celoto. Tvorčev namen prepoznamo s pomočjo performativov, naklonskih sred-  
stev, propozicij, skladijskih povezav (vezniških besed), prozodičnih in retoričnih sredstev. Analiziranje vloge besedila pa pokaže, kateri dejavniki sporočanjkega modela so v posameznem besedilu prevladujoči. Dominantne dejavnike določimo z analiziranjem jezikovnih znakov (Jakobson 1989: 156–162).

## 2. Argumentacijski procesi in sklepanja

Sodobni teoretiki, posebno Toulmin, so si po letu 1950 prizadevali, da bi procese in kriterije filozofske logike priredili za potrebe praktične argumentacije. Preobrat od jezikovnosistematičnih proučevanj k pragmatičnim je naredil Geißner<sup>7</sup>. Temu pre-obratu so sledila pomembna strukturalistično-pragmatična spoznanja o argumen-taciji s stališča tvorca, naslovnika in učinka, ki nastane v procesu sporazumevanja. Po letu 1970 so Grice, Kopperschmidt, Perelman in Habermas skušali jezikoslovna proučevanja povezati z drugimi znanostmi: filozofijo, sociologijo, semiotiko. Argu-mentacijo v posameznih neumetnostnih zvrsteh in vrstah besedil so raziskovali

<sup>5</sup> Učbenik Bešter, Križaj in soavtorji 1999: 88–91 prinaša novosti pri slogovnih postopkih, to je načinah razvijanja teme. Učbenik glede na to merilo ločuje naslednje vrste besedil: *obveščevalna, opisovalna, pripovedovalna, razlagalna, utemeljevalna*. Nova je *obveščevalna* vrsta. Na novo uvedena vrsta poruši znano tipologijo temaskih razmerij in znano tipologijo konvencionalno prepoznavnih namenov. Pri *obveščevalni* strukturi zagotovo ne moremo govoriti o novem tematskem razmerju, pač pa gre za posebni sporočilni namen. Tematsko razmerje med glavno in delnimi temami je v obveščevalnih besedilih včasih *razlagalno*, pogosto pa je *umeščanje in razvrščanje*, oz. odgovori na k-vprašanja. Novosti pri slogovnih postopkih so torej posledica mešanja med načini strukturiranja vsebine in med sporočilnimi nameni.

<sup>6</sup> Učbenik Bešter, Križaj in soavtorji 1999: 88 ima namesto šestih osem besedilnih vrst: *prikazovalna, zagotavljajna, vrednotenjska, čustvena, pozivna, poizvedovalna, povezovalna, izvršilna*. Avtorice citiranega učbenika so Brinkerjevo tipologijo spremenile, a niso utemeljile razlike med *vrednotenjskimi in čustvenimi* besedili; razmerje med sporočevalcem (tvorcem) in naslovnikom je po definiciji v učbeniku v obeh primerih enako, torej ni jasno, zakaj bi morali govoriti o dveh različnih besedilnih vrstah. Prav tako ni potrebno, da *poizvedovalna* besedila ločujemo od *prikazovalnih*, saj tvorec v obeh primerih v ospredje postavlja stvarino, enkrat kot znano, drugič kot neznano; razloček znano/neznano je premajhen, da bi lahko govorili o dveh različnih vrstah besedil. Seveda je razum-ljivo, da je besediloslovje še vedno sredi naporov klasifikacije besedilnih vrst in zvrsti, in da so številne različne tipologije filozofsko in jezikoslovno različno utemeljene. To pa ne odvezuje avtorice srednješolskega učbenika od strokovne natančnosti.

<sup>7</sup> Rede in der Öffentlichkeit, Stuttgart, 1969.

Habermas, Hamblin, Toulmin, Wunderlich, v umetnostnih besedilih pa van Dijk, Petöfi, Plett (Völzig 1980: 204–237).

Argumentiranje je pojmovano kot proces, v katerem tvorec razvije argument ali niz argumentov, kar pomeni, da uredi in eksplicitno ali implicitno predstavi svoje misli v eni izmed možnih logičnih oblik. Pri razkrivanju načina, kako tvorec predstavi posamezni argument ali zaporedje argumentov, je praktični argumentaciji v veliko pomoč filozofska logika, silogistično sklepanje, dedukcija in indukcija.

Argumentacijska struktura je najvišja struktura pragmatičnega opisovanja, ki dominira nad ilokucijsko in tematsko strukturo (Warnke 1995: 112–118). Z njo proučujemo prepričljivost in učinkovitost sporočila. Argumentacijska struktura nadgrajuje strategije strukturiranja vsebine in formuliranja tvorčevega namena, saj poleg problemov tvorjenja besedila proučuje tudi vprašanja sprejemanja ter temu ustreznega zaporedja moči argumentov.

Sredstva in taktike pridobivanja in prepričevanja naslovnika je mogoče vrednotiti glede na interakcijo med tvorcem in naslovníkom: kakšna so njuna hotenja, nameni, želje, potrebe, čustvena naravnost, ugovori, védenja, cilji in kateri argumenti so za njihju pomembni, sprejemljivi. Uspešnost ali neuspešnost govornega dejanja je odvisna od naslovníkovega sprejetja oz. zavrnitve argumentov, vzrokov, povodov, dejstev. Pri tem sta mogoča dva osnovna modela: tvorec besedilo oblikuje tako, da vsi udeleženci v sporazumevalnem procesu lahko uresničijo svoj namen, da imajo možnost izbirati, ali bodo določene argumente sprejeli ali zavrnili, ali bodo iskali soglasje s tvorcem ali ne; drugi model pa omogoča, da namen uresniči le tvorec besedila. Besedilo je v drugem primeru tako oblikovano, da naslovníku ne dopušča razumskega tehtanja in razmišljanja o utemeljitvah, o sprejemljivosti predpostavljene in zanesljivosti izrečenega. Tvorec uporabi taka sredstva in načine, da naslovníka pregovori, zavede in manipulativno napelje na ravnanje, ki je skladno s tvorčevim namenom. Vsi triki, sredstva in načini so predmet retoričnih in stilističnih proučevanj (Gutenberg 1990: 772–784).

Argumentiranje je v besediloslovju pojmovano širše, kot ga pojmuje formalna logika. Besediloslovni vidiki argumentacije s pomočjo logike, dialektike in retorike proučujejo vzgibe, motive, ki povzročijo, da naslovník prizna veljavnost, oz. se strinja z implicitno ali eksplicitno predpostavljenim. Ko je doseženo naslovníkovo sprejetje, zavedno ali nezavedno strinjanje, se mehanično, samodejno sproži določeno ravnanje oz. sklepanje, ker je taka narava našega delovanja in umovanja. Gre torej za konsistenco umovanja, ki jo je mogoče uravnati samo pred sprejemom predpostavk (Šumič-Riha 1992: 24–30, 58).

Sklepanja v procesu tvorjenja in razumevanja potekajo po modelu silogizma, v katerem sta dve premisi in sklep. Višja premisa vsebuje predikat sklepa, nižja premisa vsebuje subjekt sklepa. Poleg višjega in nižjega termina se v obeh premisah pojavi tudi srednji termin.<sup>8</sup> V silogizmu mora biti oblika posameznih izjav nepogojna in

<sup>8</sup> Narava našega umovanja je ponazorjena s silogizmom, ki je Aristotelovo odkritje. Silogizem je oblika posrednega deduktivnega zaključka. Iz dveh premis izpeljemo sklep. Primer: *Rastlina oddaja kisik. Vijolica je rastlina. Vijolica oddaja kisik. Rastlina je srednji termin, višja premisa vsebuje predikat sklepa: oddaja kisik, nižja premisa vsebuje subjekt sklepa: vijolica.* Podobno v naslednjem primeru, kjer so izjave količinsko določene: *Vse rastline oddajajo kisik. Nekateri rastline so vijolice. Vijolice oddajajo kisik.*

povedna.<sup>9</sup> Model modus ponens pa ponazarja sklepanja s pogojnimi premisami. Taka oblika (če P, potem Q) omogoča razumevanje večine dokazov in sklepov praktične argumentacije. Pri praktičnem sklepanju ni nujno, da so vse sestavine modela, po katerem poteka sklepanje, izražene. Manjkajoče izjave entimema<sup>10</sup> naslovnik sam dodaja. Znanje jezika in izkušnje mu pomagajo, da dopolnjuje notranjo zgradbo posameznih sestavin in jih na osnovi notranje zgradbe medsebojno povezuje. Z entimemom se približamo razumevanju pomenskih sestavin, ki so vsebovane v izrečenem delu besedila, in sklepanjem, podmenam in domnevam, ki v govorici sledijo iz izrečenega.

Preverjanje sklepanja v naravnem jeziku in v vsakodnevnih besedilih poteka s pomočjo postopkov, ki jih je uveljavila filozofska logika. V mnogih konkretnih govornih situacijah pa kriterijev pravilnosti in resničnosti ni mogoče upoštevati. V takih vsakdanjih primerih se udeleženci v sporazumevalnem procesu naslanjajo na kriterije sprejemljivosti, prepričljivosti in zanesljivosti. Toda mnoga utemeljevanja in dokazovanja zahtevajo preverjanje trditev in sklepanj, ki v medsebojnem sporazumevanju nastajajo.

Pri preverjanju trditev in povezav med izrečenimi mislimi si lahko pomagamo z logičnim kvadratom, modusi silogizma in ulomkovno metodo.

Neposredno sklepanje o resničnosti in neresničnosti izjav<sup>11</sup> je Aristotel uredil v logični kvadrat (Copi 1986: 346). Ta kvadrat omogoča, da iz vrednosti posamezne izjave sklepamo, kakšna je vrednost ostalih izjav, med katerimi so odnosi nasprotja (kontrarnosti), protislovja (kontradikcije), nad- in podrejenosti (subalternacije) ter podnasprotja (subkontrarnosti). Če vemo, da je splošno trdilna izjava (vsi x so y) resnična, potem s pomočjo Aristotelovega logičnega kvadrata enostavno sklepamo, da splošno nikalna izjava (nobeden x ni y) ne more biti resnična, ker je prvi nasprotna, kontrarna, da delno nikalna izjava (nekateri x niso y) ne more biti resnična, ker je protislovna, kontradiktorna, in da delno trdilna izjava (nekateri x so y) mora biti resnična, saj je gre za pomensko podrejenost, subalternacijo.

Klasični način dokazovanja veljavnosti silogističnih sklepov zahteva ločevanje med štirimi vrstami kategoričnih predikatnih izjav. Ti brezpogojni povedni stavki slonijo na merilu kakovosti (trdilnosti, nikalnosti) in na merilu količinskosti (splošno in delno). Glede na tipe izjav in glede na mesto srednjega termina Aristotel ločuje štiri figure silogizma, ki so predstavljene z devetnajstimi veljavnimi modusi (Jerman 1992: 151–159).

Preverjanje sklepanja s pomočjo štirih figur in devetnajstih modusov silogizma je zapleteno za praktično uporabo. Šele v dvajsetem stoletju so odkrili ulomkovno me-

<sup>9</sup> Po Aristotelu velja definicija, da morajo te izjave biti brezpogojne/kategorične: Vsi x so y, ne pa: Če bo lepo vreme, bomo odšli na izlet; zadnja izjava ni kategorična predikatna, saj mora biti predhodno izpolnjen poseben pogoj, da sklep velja. Aristotel je v svoji logiki obravnaval le take izjave, ki so količinsko določene: vsi, nekateri. Pogojne oblike stavkov je obravnavala kasnejša filozofska logika.

<sup>10</sup> Tudi entimem je Aristotelovo odkritje; prim. Aristotel 1987 (2. knjiga: 1–17, 18–26, 1. knjiga: 3–14).

<sup>11</sup> Izjava je filozofski termin. Nanaša se na izrečeno misel, stavek, trditev.

todo,<sup>12</sup> ki je enostavnejša in primernejša za uporabo v naravnem jeziku. Pri tej metodi je potrebno izreke iz naravnega jezika preoblikovati v eno od štirih vrst nepogojnih povednih izjav. Pri pretvorbi se smisel izreka ohrani. Za zapis tako preoblikovanega izreka v obliki ulomka moramo poznati štiri pravila. Da lahko preverjamo veljavnost logičnih izhajanj, je potrebno poznati tri pravila za sklepanje. Logiki so odkrili, da je mogoče izjaviti, zapisani v ulomkovni metodi, medsebojno povezovati na enak način, kot množimo dva ulomka.<sup>13</sup>

Naslovnik sklepa na podlagi tega, kar je v besedilu vsebovano; sklepanja nastajajo prav tako pod vplivom izkušenj, znanja, želja, vrednot in potreb. To učinkovito izkorišča ekonomska, politična in prikrita propaganda. Prikrita propaganda spreminja vrednote, stereotipe, predsodke ali komplekse s pomočjo stilističnih in retoričnih sredstev. Propagandna sporočila morajo biti opazna, privlačna, razumljiva. Naslovnika prepričujejo z vsebovanimi potrebami, biološkimi, materialnimi, socialnimi, in psihološkimi koristmi (Pečjak 1994).

Z analizo argumentacijske strukture, v kateri so bistvenega pomena sklepanja, je mogoče predvideti učinke, ki jih imajo posredno in dvoumno oblikovana propagandna sporočila (Hudej 2000: 195–198). Prikrita propaganda pogosto učinkovito izkorišča konotacije,<sup>14</sup> ki jih sproža slika ob besedilu. Sklepanja, ki pri dekodiranju nastanejo,

<sup>12</sup> Ulomkovno metodo sta neodvisno drug od drugega odkrila R. Byerly in F. Sommers; prim. R. Byerly, *Uvod v logiko*, Maribor, Pedagoška fakulteta, 1995, 5 (poglavje: Silogizem).

<sup>13</sup> Pravila za veljavni postopek silogističnega izhajanja po Hozjan (1998: 11–18):

- označi termine v premisah in premise zapiši v obliki ulomka; upoštevaj pravila za zapis štirih nepogojnih splošnih (trdilnih in nikalnih) in delnih (trdilnih in nikalnih) izjav;
- ulomka, ki predstavljata premisi, poveži med seboj, kot bi ju hotel pomnožiti;
- prečrtaj vsak termin, ki hkrati nastopa v števcu in imenovalcu;
- prečrtaj termin in njegovo negacijo, kadar nastopa na isti strani ulomkove črte;
- kadar po črtanju ostaneta dva termina, ju lahko združimo v nov ulomek, ki pomeni logično izhajanje iz izvirmih premis.

Pravilo za veljavnost silogizma: silogizem je veljaven samo, če je mogoče črtati srednji termin in dobljeni ulomek prebrati kot eno standardnih kategoričnih izjav.

Primer:

1. Vsi planinci so ljubitelji narave. Nekateri Slovenci so planinci. (Simboli: planinci = P; ljubitelji = L; Slovenci = S.)

$$2. \frac{P}{L} \frac{1}{(S) P} \rightarrow \frac{1}{L(S)}$$

3. Prečrtaj vsak termin, ki hkrati nastopa v števcu in imenovalcu.

$$4. \frac{1}{(S) L}$$

5. Logično izhajanje iz izvirmih premis: Nekateri Slovenci so ljubitelji narave.

<sup>14</sup> Konotacije so vsi pomeni, ki jih razumevamo hkrati ob obveznem, slovarskem, denotativnem, dobesednem pomenu. Konotacije imajo širši pomen kot asociacije. Asociacije nastajajo po enakem, nasprotnem, sorodnem, večjem, manjšem. Konotacije pa vključujejo tudi splošne in individualne izkušnje, ki so povezane z določeno predmetnostjo.

lahko pomen in namen besedila domiselno, duhovito ali zlobno razvrednotijo. Slike in barve so učinkovitejši prenašalci sporočil kot besede.<sup>15</sup> Sporočilo v povezavi s sliko načrtno dopušča možnosti dvoumnega razumevanja in s tem uvaja nove sporočilne namene.

Konotacije (Vidovič Muha 2000: 97–101) je mogoče doseči tudi s stilistično izbiro izraza. Tako se dosegajo načrtovani semantični ter presenetljivi retorični učinki, kar ponazarjata naslednja dva primera. V prvem gre za rušenje odnosa enakosti med dvema členoma, saj izbira izrazja v drugem členu vzbuja odpor in sočutje. V drugem primeru pa izbira besed vzbuja komični vtis, ker je drugačno vzročno razmerje samo navidezno vzpostavljeno.

#### *Primer 1*

*V naši državi se tudi po najnovejši korekturi zakonodaje ima za približno enako hudo dejanje (razpon denarne kazni je do zadnje decimalke identičen /.../), če imaš v posesti za par džointov trave, kot če mucki odrežeš tačko, jo zapreš v mikrovalovno pečico, oziroma ji iztakneš oči, Mladina 14, 3. 4. 2000, str 50.*

#### *Primer 2*

*Starejši človek si je vzel mlado ženo. Ker je žena v zakonu postajala vsak dan bolj žalostna, je to zaskrbelo moža in je vprašal ženo: Ali si nesrečna, ker imaš tako starega moža? Žena odgovori: Ne nisem žalostna zaradi tega. Nesrečna sem zato, ker se nisem rodila prej, da bi videla in imela svojega moža v njegovih mladih letih.*

Naslovnika pa je mogoče napeljati na napačna sklepanja tudi s kršenjem sporazumevalnih zakonitosti (Grice 1975: 41–58; Hudej 1994: 35–39 in 94–104). Če tvorec ne izreka tistega, kar je bistveno, resnično, če ne izreče vsega, kar bi moral izreči, ali če krši načelo načina, torej ne govori jasno, jedrnato, primerno, pravilno, naslovnik ustvarja napačne sklepe, saj sklepa na podlagi nerelevantnih in neresničnih predpostavk. Po sprejetju predpostavk se namreč samodejno sproži sklep. Naslovnikova pozornost mora biti zato usmerjena v argumente, predpostavke. Te mora znati zavreči, če niso resnične ali če niso usklajene z naslovnikovimi resničnimi potrebami in hotenji.

V Primeru 3 sklepanja, ki izhajajo iz nejasnega govorjenja, povzročajo nesporazum, saj nejasna besedna zveza dopušča, da služabnik ukaz drugače razume, kot so skopuhova pričakovanja. Nejasna je besedna zveza *Vsaka od njih se mora prižgati*, saj se izrečeno lahko nanaša na različne trenutke prihodnosti.

#### *Primer 3*

*Skopuh je poslal služabnika v mesto. Naročil mu je, naj kupi škatlico vžigalic, pri tem pa mu je zabičal: Vsaka od njih se mora prižgati, sicer jih boš dobil s palico, vžigalice pa boš nesel nazaj.*

<sup>15</sup> V Magu (2000) so (verjetno nehote) intervju z Rodetom in Peterletom natisnili vzporedno s člankom Nevarni krvosesi (članek o komarjih). Prenos naslova Nevarni krvosesi na Rodeta in Peterleta je neizogiben, saj je slika tista, ki doseže več ljudi in zapusti trajnejši vtis.

*Služabnik se je vrnil in gospodarju izročil vžigalice. Gospodar je preskusil prvo, drugo, tretjo, a nobena ni zagorela. Zakričal je na služabnika: Kaj pa je to, ali ti nisem rekel, da mora vsaka zagoreti?*

*Služabnik pa se je pohvalil: Gospodar, vsako sem preskusil in vsaka se je prižgala.*

V pripovedki *Otrok*, rojen po treh mesecih<sup>16</sup> je sporočilo mogoče strniti v naslednji sklep: če si zvit, če obvladaš sporazumevalne trike, potem ljudi prepričaš. Dekletov odgovor (7) je argumentacijski trik, ki temelji na razdruževanju pojmov. Argumentacija v logičnem smislu ni pravilna, saj temelji na semantični prevari: tri mesece sta bila zaročena, tri je, kar jo je vzel, in tri je otrok star; v teh treh tromesečjih ne gre za izključevanja, pač pa za sovsebovanja; torej je sinteza posameznih delov nepravilna. Matematični izračun, da je to devet mesecev, ni pravilen. Sklicevanje na matematiko je zloraba, ki ima v tem primeru močno prepričevalno moč. Zavajanja in napeljevanja so tudi povedi (8–10), v katerih izpodbija dejstva in tolaži moža tako, da napade vaščane (pripíše jim nesramno norčevanje na možev račun) in ga napeljuje na fizični obračun z njimi.

*Primer 4: Otrok, rojen po treh mesecih*

*(1) Neki fant se je oženil in nevesta, ki jo je vzel, mu je po treh mesecih rodila otroka. (2) Fant ni bil preveč bister in ni se takoj spomnil, da bi mu morala nevesta roditi otroka po devetih mesecih. (3) Mnogi so se mu posmehovali, češ da mu je nevesta rodila otroka, ki ga je prinesla od doma.*

*(4) – Ej, nevesta, je rekel fant, zaradi otroka, ki si ga rodila, se mi ljudje posmehujejo, češ da si ga rodila prezgodaj – po treh mesecih. (5) Morala bi ga roditi po devetih, ne pa po treh.*

*(6) – Ej, mož, ne bodi bedak in ne poslušaj, kaj ti govori ta in oni, ljudje nama zavidajo, radi bi med naju zasejali razdor in sovraštvo. (7) To, kar so ti rekli glede otroka, češ da ni bil nošen devet mesecev, je sama laž; le poslušaj me, da ti povem, koliko mesecev ima ta otrok: tri mesece sem ga nosila, odkar sva se zaročila, in tri mesece, odkar si me vzel, to je šest mesecev, in otrok je star tri mesece, Bog mu daj dolgo življenje, to pa je vsega skupaj devet mesecev, kajne, mož. (8) Če se ti bo odslej še kdo posmehoval, mu povej tako, kot pove ta račun, in ga mahni po rilcu, da mu ne bo več prišlo na misel, da bi se iz tebe norčeval. (9) Vedi, mož, ljudje iščejo take, ki so neumnejši od njih, da se iz njih norčujejo. (10) Če ti bo še kdaj kdo rekel kaj takega, ga oplazi prek oči, kot sem ti rekla, in ne zmeni se več zanj.*

*(11) S temi besedami je nevesta, ki je bila bolj premetena, prekanila fanta in ta je bil prepričan, da je tako.*

Argumentacijski proces lahko opazujemo v okviru posameznih sklepov znotraj besedila.

<sup>16</sup> *Makedonske ljudske pripovedke Osla jahaš, osla iščeš*, izbral Dragi Stefanija, Ljubljana, MK, 1982.



V naslednji anekdoti, ki ima pripovedno tematsko strukturo (zaplet: 1–2, dogodek: 3–4, razplet: 5–6 in tvorčeva ocena: *nesrečni kmet*), se znotraj pripovednega postopka razvije proces sklepanja, ki pripelje dogodek do presenetljivega razpleta.

*Primer 5*

*1. Kmeta so zaprli v času oranja. 2. V njegovi družini ni bilo nikogar, ki bi preoral polje. 3. Kmet je v ječi napisal pismo: 3.1 Draga žena, ne skrbi, polja ni treba zorati, naj počiva. 3.2 Preživeli bomo, saj sem nekje v polju zakopal vrč z zlatniki: to nas bo rešilo. 4. Pismo je zaupal ječarju in prosil, naj ga nikomur ne pokaže. 5. Nesrečni kmet je že po nekaj dneh dobil ženino pismo: 6.1 Dragi mož, ne vem, kaj se je zgodilo, toda v zadnjem času je prišlo na naše polje veliko dobrih ljudi, vse njive so nam večkrat preorali. 6.2 Zdaj že sejemo in vse bo dobro.*

Med kmetom in ječarjem ne pride do komunikacijskega nesporazuma. Argumenti so v vzročno-posledičnem razmerju. Napeljevanje na sklepanje je posredno, saj je kmet argumente preračunal na koristoljubnost, pohlep, radovednost. Zlorabil je Griecoovo maksimo kvalitete, to pomeni, da kmet v pismu načrtno ni govoril resnice.

Kmet računa po modelu *modus ponens*; sklepanje preračuna na splošno človeško lastnost, torej na ječarjevo radovednost, ko ga prosi, naj pisma ne pokaže nikomur: *Če so ljudje radovedni, potešijo radovednost (odprejo pismo). Ječar (človek, ljudje) je bil radoveden. Ječar je potešil radovednost (odprl pismo).* Drugič kmet po enakem modelu izračuna, da bo polje preorano. To sklepanje pa je preračunano na splošno človeško lastnost, to je koristoljubnost oz. pohlepnost: *Če vemo, da je nekje denar, ljudje hlepimo po njem. Ječar je vedel, da je nekje denar. Ječar (človek, ljudje) je hlepel po njem.* Veriga sklepov je napeljala ječarja, da je preoral polje.

Argumentacijski proces pa se lahko razvije tudi v tematski strukturi besedila. Za prepričevanje, to je utemeljevanje in pregovarjanje, velja bazična struktura, ki jo je Toulmin (1958: 99) izpeljal iz modela silogizma. Toulmin je stavčno sklepanje v obliki *modus ponens* prenesel na strukturo besedila. Kar je veljalo za razmerja med posameznimi izreki, stavki, trditvami, je dokazal, da velja za razmerja med temami v besedilu, propozicijskimi kompleksi. Njegovo delo je postalo osnova vseh argumentacijskih teorij. Argumentacijski proces omogoča, da celotno besedilo nekaj *označuje/* *designira, opredeljuje/* *definira, vrednoti/* *evalvira* ali *usmerja v dejavnost/* *aktivira*. Toulmin svojih teoretičnih izpeljav ni ponazoril na konkretnem besedilu. Tovrstno aplikacijo je izdelal Brinker (1985: 68–77) in na podlagi praktičnih izkušenj pri analiziranju utemeljevalnih in pregovarjalnih (manipulativnih) besedil predlagal novo shemo (Bešter 1990: 233–253).

Toulminova shema omogoča prehajanje od argumentov na sklepe in celo obratno. Namesto dveh premis in sklepa pri Toulminovem modelu operiramo s šestimi logičnopomenskimi kategorijami: *argument, ključno pravilo, sklep, podpora, izjemni pogoj, približek*. Brinkerjeva priredba (1985: 85) pa omogoča analiziranje tematske strukture celotnega besedila. V shemi je Brinker opustil približek in izjemni pogoj (zadržek), dodal pa je podlago (ležišče) in bazo vrednot. Brinkerjeva priredba je za analiziranje konkretnih besedil primerna, saj model nudi sočasno proučevanje

eksplicitnih in implicitnih argumentov, izhajajočih iz baze vrednot. Tej priredbi pa je po drugi strani mogoče očitati izločitev dveh pomembnih kategorij. Približek, to je modalni operator, je Brinker iz shematičnega modela analiziranja izločil, čeprav je temeljnega pomena za določanje stopnje gotovosti oz. sprejemljivosti in zanesljivosti, na podlagi katere naslovnik sprejme ali zavrne predpostavke; če jih sprejme, je hkrati sprejel tudi sklepe, posledice, teze, ki iz predpostavljenega izhajajo. Stopnja gotovosti (približek) ima torej velik pomen pri določanju moči argumentov in je v veliko oporo pri predpostavljanju, ali se bo v naslovniku sprožil argumentacijski proces. Brinker pa je v shemi opustil tudi zadržek, to je izjemni pogoj, s čimer je otežil analizo besedil z dvostransko strukturo, z za- in protiargumenti. Za razčlenjevanje praktičnih zgledov je potrebno uporabiti obe shemi, Toulminovo in Brinkrjevo.

Velik prispevek za besediloslovna proučevanja argumentacije prinaša Perelman (1993), ki je poudaril, da tvorec v oblikovanju sporočila ni svoboden, saj mora pri uresničevanju svojega namena nenehno upoštevati naslovnika. Poudaril je, da naslovnik odloča o uspešnosti argumentiranja, saj je naslovnik tisti, ki izrečene trditve, predpostavke, teze sprejema ali zavrača. Argumentiranje in rezultat tega procesa (kontrarnost, konsenz, kompromis) Perelman razloži s pomočjo asociativnih in disociativnih procesov. Stremi k opisu argumentacijskega postopka, s katerim si tvorec lahko podredi naslovnikovo voljo, razum in čustva.

S stališča besediloslovja je argumentiranje prepričevanje, ki se lahko realizira na dva načina – kot utemeljevanje in kot pregovarjanje (manipulativni vzorec argumentacije). Utemeljevanje poteka s pomočjo pravih, dovolj močnih, sprejemljivih in relevantnih argumentov. Argumenti so v tem primeru sredstva racionalnega prepričevanja. Pri pregovarjanju pa so argumenti tako oblikovani, da preprečujejo naslovnikov razumski odjem in preprečujejo naslovniku, da bi uresničil svoj namen, intencionalnost. Preračunani so na vrednote, interese, naslovnikove potrebe, želje in razpoložljiva stanja; okrepljena čustva začasno odrinejo razum, dvome, ugovore, vprašanja. Pri tem načinu argumenti niso izpostavljeni, pač pa predpostavljeni s stilistično izbiro izrazja ter z retoričnimi taktikami. Pregovarjanje poteka z vplivanjem na naslovnikova čustva; s sklicevanjem na vrednote, potrebe, želje; z zastraševanjem; z vzbujanjem manjvrednostnega občutka; z močjo cenjenih avtoritet; s sklicevanjem na znanstvene izsledke; s prirejenimi zgledi oz. preskusi; z opogumljanjem naslovnika, naj si privošči, uživa, kupi; s triki, ki povzročijo padec inteligence, čustveno opredeljevanje, izgubo osebne odgovornosti. Taka sredstva so pogosto uporabljena v reklamnih in političnih oglasih. Ekonomska in politična propaganda napeljujeta ljudi, da storijo neko dejanje: kupijo določen izdelek, soglašajo, volijo. Naslovnik ne dojame, da propagandno besedilo manipulira z njim, ko v njem vzbuja smeh, želje, občutke ogroženosti in varnosti, temveč je prepričan, da deluje skladno z lastnimi potrebami in presojo (prim. Hudej 2000: 190–201). Vsem manipulativnim argumentativnim vzorcem je skupno naslednje zaporedje taktičnega prepričevanja naslovnika:

- a) začetna privlačna vzpostavitev stika z naslovnikom;
- b) domiselna pritegnitev pozornosti z napovedjo novosti, z dobrikanji, s komiko, s sliko, s prisposodobom, s citatom ali vprašanjem, ki v vsakem naslovniku izzove pozitiven odgovor;

c) okrepitev naslovnikovega zanimanja s sklicevanjem na prednosti, ugodnosti, dejstva, garancije, priporočila, avtoriteto in na večino; tudi sinestezija občutij, slika, zvok, vonj povečujejo potrebo, željo;

d) velelniški poziv, ki naslovnika vzpodbuja k takojšnji akciji.

*Primer 6: Misli zdravo, jej z glavo*

*(1) Papir prenese vse, želodec pa ne. (2) Edino orožje, ki mu ostane po nezdravi hrani ali pretirani požrešnosti, je neprijetno ščemenje, zlovešč pritisk in kakšen žaloben pisk ali pa da vse skupaj preprosto pošlje po isti poti nazaj in zavrne svojega preradodarnega gostitelja. (3) Njegova opozorila pa so na žalost vse prepogosto pozabljena in preslišana. (4) Prekomerno uživanje hrane je postalo del nezdravih prehranjevalnih razvad, ki ne obremenjujejo le vašega želodca, temveč sčasoma občutno načnejo tudi vaše zdravstveno stanje. (5) Te nezdrave razvade se lahko znebite na zelo učinkovit, preprost in poceni način: Jejite zmerno in z glavo.*

V tem propagandnem oglasu za zdravo prehrano je konotativno sprožen komični učinek in grožnja. Namesto slike zdravih prehranskih proizvodov je komična slika ogromnih količin razvitega toaletnega papirja, ki pritegne bralčevo pozornost. Besedilo ob sliki je nagovor naslovnika, naj varuje svoje zdravje. Komični učinek sproža slika in ob njej pripis: Papir prenese vse. Ogroženost vzbujajo namigi, posebitve, ekspresivne besede, metonimična preimenovanja. S konotacijami posredno napeljuje na neprijetnosti ob prekomernem uživanju (prebavne in resne zdravstvene težave): edino orožje (želodca), požrešnost, neprijetno ščemenje, zlovešč pritisk, kakšen žaloben pisk, vse skupaj preprosto pošlje po isti poti nazaj, zavrne svojega preradodarnega gostitelja, njegova opozorila (opozorila želodca), jejite z glavo. V tem reklamnem oglasu pa je poleg direktnega nagovora uporabljen čustveni nagovor. Tega uspe doseči z argumentacijsko strukturo besedila (če boste jedli zdravo, boste varni) in s sklicevanjem na vrednote (varnost, zdravje).

*Primer 7: Rudarju ali premogarju ob rob (Glasilo Rudar)*

*(1) Veliko je že bilo napisanega ali smo delavci pri pridobivanju premoga rudarji ali premogarji, izvajanja so bila strokovno poglobljena in podkrepljena z najrazličnejšimi interpretacijami, kako o tem mi in kako drugi. (2) Ali je prav, da se velenjski obrat imenuje Rudnik lignita ali Premogovnik itd.; ob stanovskem prazniku smo se, kakorkoli že, preimenovali v Premogovnik Velenje.*

*(3) Se bo ime prijelo ali ne, pustimo času, ob teh dveh besedah, ki dejansko označujeta naš poklic, pa se lahko pošteno zamislimo (zloraba izraza pošteno, op. S. H.).*

*(4) Je delo pri izdelovanju jamskih prog premogarsko ali rudarsko, so črpališča, vodnjaki, izvažalni stroj, oprema v jami premogarski ali rudarski (vprašanja izzovejo naslovnikovo pritrjevanje v korist teze in sprožajo neugodne konotacije, op. S. H.)? (5) Je odpiranje hribine premogarstvo ali rudarstvo? (6) Smo konec koncev premogarski ali rudarski strokovnjaki? (7) Dlakocepljenje lahko gre še naprej. (8) Hitro se lahko preimenujemo v premogarske tehnike in premogarske inženirje (ironija, op. S. H.), čeprav vemo, da z našimi poklici lahko pridobivamo dobrine zemlje tako v pre-*

*mogovnikih kot rudnikih živega srebra, svinca, cinka, boksita, železa, pridobivamo kamen, pesek, glino in druge rudnine, in povsod smo rudarji, le Velenjčani smo premogarji. (9) Tudi Rudarski oktet že dobiva novo ime – Premogarski oktet (ironija, op. S. H.).*

*(10) Slovar slovenskega knjižnega jezika na primer v primeru prodaja in gramozna jasno podaja (spekulacija, op. S. H.), da je prod rudnina v ležišču, gramoz pa ista rudnina pridobljena iz ležišča in namenjena nadaljnji uporabi. (11) Pa se vsi taki obrati imenujejo gramoznice in ne "prodnice". (12) Na njih pa delajo rudarji in ne gramozničarji ali mogoče "prodničarji".*

*(13) V bližnji okolici imamo več kamnolomov in peskokopov. (14) Če se nekoliko poigramo z besedami, je lahko peskokop brez dlake na jeziku peskovnik (ironija, op. S. H.), ravno tako kot je rudnik premoga – premogovnik.*

*(15) Prešeren je zapisal že pred stopetdesetimi leti pesem o kaši (analogija, op. S. H.). (16) Če bo kaša kaj boljša, ko se bo pisala "kasha" ali "kaša", pa ni bil ravno prepričan.*

*(17) Imena, kot so premogar, kamnar, glinar itd., so v povezavi z imenom "dninar", to pa pomeni najetega delavca brez ustrezne izobrazbe za enostavna dela in označuje njihov šibek socialni položaj. (18) Ta se ukvarja samo s takim, manjvrednim delom in česa drugega ni sposoben; tako smo v preteklosti imeli res premogarje, ali ti so le nakladali premog in ga kvečjemu še prebiral, kopali pa nikoli. (19) Bile so delavke – premogarice in tudi ladje premogarice z jasnim ozadjem, da za kaj drugega niso uporabne. (20) Če grem v izvajanju še malo dlje, pridem do zaključka, da je ime premogar, kamnar itd. celo svojevrstna žaljivka za tistega, ki tako delo opravlja – mogoče za primerjavo navedem nam dobro znane tepiharje (spekulacija, op. S. H.). (21) Pa naj mi kdo ne zameri!*

*(22) Bomo res velenjski rudarji, ki smo znani po tradiciji in predvsem po ponosu ter znanju, pristali na tako, zelo milo rečeno – omalovaževalno ime – PREMOGARJI! (23) Morda pa bomo ob vstopu v Evropo res samo – premogarji (ustrahovanje, op. S. H.)?*

*Srečno – rudarji! B. S.*

To je publicistična javna polemika z vplivanjsko-izrazno vlogo. Glede na tvorčev namen je besedilo pozivno-razsojevalno.

Temaska struktura je argumentacijska;

a) glavna tema je teza; delne teme pa jo utemeljujejo, podpirajo, so z njo v vzročno-posledični povezavi: teza/posledica (22),

b) ležišče, podlaga (1, 2, 3),

c) argumenti/vzroki (10–12, 17–20),

d) ključno pravilo (implicitno),

e) podpora (7–9, 13–14, 15–16, 21),

f) baza vrednot (4–6, 23) kaže strah in sovražnost do novega poimenovanja.

Teza: preimenovanje rudnika v premogovnik in rudarja v premogarja je omalovažujoče in žaljivo (22). Argumenti so oblikovani kot retorična vprašanja; s čustvenim pretiravanjem doseže neugodne konotacije (4–6, 23); SSKJ (10–12) in razlaga pomena (17–20) sta navidezno tehtna argumenta, a ni resnično oz. sprejemljivo, da ima vsako priponsko obrazilo –ar slabšalni pomen. Če pomislimo na besedi *zlatar* ali *rudar*, vidi-

mo, da je tvorec samega sebe spravil v protislovje. Sodbe, izražene v obliki *vsi x so y*, so redko resnične, sprejemljive. Ponavadi služijo kot postopki, s katerimi tvorec naslovnika napelje na napačno sklepanje. Z vzporednico *tepihar – premogar* uporabi tehniko čustvenega prenosa: negativno naj bi se od *tepiharja* preneslo na *premogarja*.

Argumenti so podprti s tehniko razširitve problema (7–9), z analogijo (13, 14), s sklicevanjem na Prešerna (15, 16) in s prošnjo (21).

Argumenti in podpore dokazujejo pisčevo užaljenost, občutek ponižanja, pretiravanja. S temi sredstvi pisec želi bralce prepričati, da bi zavzeli enako stališče in se uprli predlagani spremembi (dejavnostni sklep).

Zgradba argumentacijskega besedila je enostranska, nanizani so enostranski argumenti, ki pregovarjajo naslovnika proti preimenovanju iz rudnika v premogovnik. Teza je odložena, izražena je šele na koncu besedila, ko si je tvorec že zagotovil naslovnikovo pozornost, naklonjenost, strinjanje. Argumenti so nanizani po zaporedju in tako stopnjujejo negativno čustveno naravnost. Argumenti so ocenjeni po moči, primerjani drug z drugim in tako usmerjeni k doseganju rešitve spornega vprašanja. Dele tega besedila lahko predstavimo tudi po shemi stare retorike.<sup>17</sup>

*Primer 8: Dialog med Kreonom in Antigono*

– *Kreon: Še bolj pa se mi studi, kdor poskuša svoj greh olepšati, ko ga zalotiš (prezira).*

– *Antigona: Si še kaj več želiš kot mojo smrt (ironično vprašanje)?*

– *Kreon: Ničesar več. To mi povsem zadošča.* (Direkten odgovor, kot da ni razumel indirektne želje, da bi ga ganila.)

– *Antigona: Kaj še odlašiš (retorično vprašanje)? V vseh besedah tvojih ni ene, ki bi mi bila po volji, kot tudi ti mrziš dejanja moja (status). In vendar – s čim bi bolj se proslavila kot s tem, da brata svojega pokopljem (retorično vprašanje, sklicevanje na večne vrednote)? Vsi odobravali bi moj pogum, ko ne bi strah zaklepal jim jezika (sklicevanje na večino). Tirani srečni so; zato lahko počno in govore vse, kar jim prija (obtoževanje, da je tiran, oz. etiketiranje).*

– *Kreon: Edina vseh Tebancev ti to vidiš (retorično vprašanje, sklicevanje na večino)?*

– *Antigona: Vsi vidijo, le usta si mašijo (sklicevanje na večino).*

– *Kreon: Te ni sram, da le ti ravnaš drugače (blatenje in sklicevanje na večino)?*

– *Antigona: Ostati bratu zvest res ni sramota (obramba in sklicevanje na družinske vrednote; beseda brat pomeni Polinejka).*

– *Kreon: Ti ni bil brat, ki padel je za Tebe (retorično vprašanje, z besedo brat je mišljen Eteokel)?*

<sup>17</sup> Exordium: v uvodu mora tvorec pridobiti naslovnikovo naklonjenost in zanimanje, napovedati temo in poudariti njeno pomembnost – (1 in 2). Expositio: razlaga govorne teme – (3). Causa: logično dokazovanje resničnosti trditve, direktni deduktivni dokazi – (17–20). Contrarium: spodbijanje nasprotnih nazorov, indirektni deduktivni dokazi – (4–9). Simile: dokazovanje po analogiji – (10–12). Exemplum: primeri iz zgodovine ali vsakdanjega življenja, induktivni dokazi – (15). Testimonium: izreki slovečih osebnosti – avtoritativno dokazovanje; tudi pregovor – (15). Conclusio: sklep govora – poudarek osrednjih misli – (22–23).

– *Antigona: Moj rodni brat, da, istih staršev sin* (sklicevanje na družinske vrednote: če sta oba istih staršev sinova, sta oba njena brata).

– *Kreon: Zakaj s takšno sramoto ga častiš* (retorično vprašanje)?

– *Antigona: Pokojni ne bi pričal zoper mene* (sklicevanje na večne vrednote).

– *Kreon: Če ista čast mu gre kot izdajalcu* (retorično vprašanje, etiketiranje)?

– *Antigona: Saj ni moj suženj – brat, moj brat je padel* (status: suženj – brat).

– *Kreon: Ta je svoj dom pustošil, oni branil* (status: pustošil – branil).

– *Antigona: Za oba zahteva Had pravico isto* (sklicevanje na večne vrednote).

– *Kreon: A ne, da dobri se izenači s podlim* (status: dobri – podli).

– *Antigona: Kdo ve, če spodaj to ima kak smisel* (sklicevanje na večne vrednote)?

– *Kreon: Sovražnik ti še v smrti ni prijatelj* (retorični vzklik, status: sovražnik – prijatelj)!

– *Antigona: Ne da sovražim – da ljubim, sem na svetu* (retorični vzklik, status: sovražim ljubim)!

– *Kreon: Če si za to, kar ljubi jih tam spodaj! Dokler bom živ, ne bo tu ženske vlade!*

(Dva retorična vzklika, ukaza.)

V tem prepiru<sup>18</sup> ni možnosti za enakopravno sporazumevanje, za sodelovanje med nasprotnikoma. Prevladujejo čustva in argumenti, ki so značilni za pregovarjanje. V dialogu se spopadeta Kreon in Antigona, protagonist in antagonist. Replike so zelo kratke. Antigona je v obrambnem položaju, toda brez upanja, da bi lahko zmagala, saj že s prvim nagovorom pokaže popolno nemoč (prim. repliko: Si še kaj več želiš kot mojo smrt?). Zanimivo je medsebojno vračanje udarcev z enakim sredstvom, kot ga je kdo izmed njiju prejel. Kreonov prezir onemogoča Antigono. Retorična in stilistična sredstva, ki jih uporablja Kreon, so: krivični očitek, čustveno govorjenje, izzivanje, sklicevanje na večino, obtožba, etiketiranje, napad na osebo, trikrat zaporedoma sledi status, to je sočasje dveh nasprotij, trditev, vzklik, avtoritativni vzklik oz. ukaz in prepvpite. Antigona se brani z vprašanji, s katerimi stopnjuje napetost in dramatičnost, nato se Antigona pri obrambi in napadu posluži sklicevanja na večino, napada na osebnost, dvakrat zaporedoma se zateče v obrambo s pomočjo sklicevanja na bazo vrednot, uporabi status, to je sočasje dveh nasprotij, vprašanje, se nato znova dvakrat zaporedoma brani s sklicevanjem na bazo vrednot, sledi vprašanje, status – sočasje dveh nasprotij in vzklik. Prepiranje Antigono in Kreona pripelje v popolni razkol;<sup>19</sup>

<sup>18</sup> Edini filozof, ki se je v 19. st. skušal znanstveno ukvarjati s preprirom, je bil Arthur Schopenhauer. Po njegovi smrti so objavili delo, ki ga ni uspel dokončati: Eristična dialektika ali 38 trikov, kako imaš vedno prav. To ni učbenik prepira, ampak resno filozofsko delo o besednih trikih, ki jih po naravi stvari same uporabljajo prepirljivci. Schopenhauer meni, da sta samo dve vrsti prepira: ad rem in ad hominem. To se pravi, da se lahko prepiramo samo o stvari ali pa o človeku oziroma o svojem nasprotniku, ki se mora pač braniti. V prepiru skušamo dopovedati, da kaka trditev ni v skladu s stvarmi, ali pa ni v skladu z drugimi trditvami, prim. Grabnar 1992: 20–23.

<sup>19</sup> Sporazumevanje je uspešnejše, če se nasprotja, namesto s prepiri in strategijo odkrite konfrontacije, rešujejo z naslednjimi strategijami: strategija izogibanja konflikta, strategija razblinjanja konflikta, gl. Grabnar 1992: 20–23. Če bi v tem dramskem besedilu antagonist in protagonist to upoštevala, se njun konflikt ne bi mogoel zaostrovati do tragičnega konca.

prva oba izkoriščata sklicevanje na večino in etiketiranje, Kreon izziva, a Antigona se sklicuje na moralne vrednote; ko se konflikt pospešuje, oba uporabljata enako sredstvo, to je status, ki ima obliko trditve, vprašanja, in vzklík; funkcije vprašanj so: zмести, obtoževati, etiketirati; funkcije vzklíkov so: obramba in prevpitje.

### 3. Seznam prepričevalnih sredstev

V nadaljevanju so naštetá sredstva,<sup>20</sup> ki tvorcu omogočajo uveljavljanje lastne intencionalnosti, naslovníku pa lahko otežujejo enakovredno sodelovanje<sup>21</sup> v sporazumevalnem procesu. Prepričevalna sredstva, ki tvorcu omogočajo, da izvede manipulativni vzorec argumentacije, so razvrščena v tri skupine: stilistična (a–d), retorične taktike (e) in zlorabe logičnopraviłnih argumentov oz. navidezni logični argumenti (f–l). Prva skupina (a–d) vpliva na naslovníkova čustva, vzbudi strah, sočutje, smeh, ustvarja občutek zadovoljstva, ogroženosti; druga skupina (e) taktično povečuje prepričljivost in sprejemljivost; tretja skupina (f–l) preprečuje stvarno, razumsko razmišljanje in sklepanje:

a) *zvočne in ritmične stilistične figure*: rima, ritem, (asonanca in aliteracija, onomatopeja, paralelizem, dramatičnost, stopnjevanje ali klimaks ali gradacija, antiklimaks ali retardacija, ponavljanje ali iteracija;

b) *slogovni postopki v besedilu in tematske strukture*: karakterizacija, ponazoritev ali ilustracija, stihomitija, poročani govor, notranji samogovor, izpovedovanje, polpremi govor, pogovor, karakterni dialog, prepír; opisovanje in orisovanje, poročanje in pripovedovanje, razlaganje, utemeljevanje in pregovarjanje;

c) *skladenjska stilistična sredstva*: asindetón in polisindetón, zaznamovan besedni red, napačno zaporedje ali histerologija, preskok ali anakolut, istorečje ali tautologija, preobilje ali pleonazem, spakovanje ali afektacija, natrpanost ali bombastičnost, besedičenje ali frazerstvo;

d) *besedna stilistična sredstva*: manjšalnice ali deminutivi, stare, zastarevajoče besede ali arhaizmi in historizmi, nove besede ali neologizmi, narečne besede ali dialektizmi, neolikane besede ali vulgarizmi, žargonizmi, slengizmi, stalna rekla ali frazemi, homonimi, tujke, biblesizmi, obrnjeni besedni red ali inverzija, sodeležnost ali silepsa, metafore, pretiravanje ali hiperbola, skromnost ali litota, duhoviti nesmisel ali oksimoron, zloraba ali katahreza, soobčutje ali sinestezija, poosebitev ali personifikacija, primera ali komparacija, analogija, prispodoba, pridevniška metafora ali epíteton, simbol, simbolični pomen, podoba ali alegorija, metonimije: ustvarjalec namesto dela, posledica namesto vzroka, snov namesto izdelka, lastnik namesto lastnine, kolektivni abstraktum namesto konkretности, posoda namesto vsebine, čutna podoba namesto abstraktnega pomena, del namesto celote ali sinekdoha, zamenjava imena ali antonomazija;

<sup>20</sup> Seznam sredstev je obsežnejši od vzorcev v članku, saj se naslanja na doktorsko nalogo, gl. op. 1.

<sup>21</sup> Sredstva, ki omogočajo, da tvorec in naslovník enakovredno sodelujeta v sporazumevalnem procesu in uresničujeta vsak svoje hotenje, morajo dosledno upoštevati Griceove sporazumevalne zakonitosti (konverzacijske maksime); to pomeni, da pri tvorbi besedila niso kršena načela praktične stilistike, logičnost, korektnost, resničnost, relevantnost.

e) *retorične figure, taktike in strategije*: ogovor ali apostrofa, nagovor, primer, eksempl ali zgled, ponazoritev, retorično vprašanje, vzklík ali eksklamacija, premor in zamolk, fingirani dvogovor ali dialogizem, ironija in satira, komična ali tragična perspektiva; sočasna postavitev ali status dveh neenakovrednih, nasprotujočih si vrednot, kleno izražanje ali lakonizem, čustveno pretiravanje, osebni napadi, napadi na osebnost, žalitve, dobrikanja, podtikanja, vsiljevanje osebnih interesov, oporekanje strokovnosti, opredelitev mnenja kot temeljne resnice, izpodbijanje dejstev, subjektivna hierarhija argumentov, nepričakovano presenečenje, posploševanje in razširjanje vprašanj, ovinkarjenje, izmikanje, privabljanje s pomočjo vabe, sklicevanje na temeljne vrednote, ustvarjanje avtoritativnega videza, izkoriščanje naslovnikove ranljivosti, sprenevedanje, soočenje s spremenjenim mnenjem, hipotetično strinjanje in vprašanja;

f), *izražanje v obliki nespornih dejstev, namesto izražanja v obliki predpostavk, ki bi jih bilo potrebno šele dokazati*; jezikovni znaki, ki jih tvorec izbere za ubeseditve, vplivajo na naslovnikov odjem, na sodbo; taka raba omogoča tvorcu, da se izogne utemeljevanju ali dokazovanju in z izbranimi jezikovnimi sredstvi predpostavi izid;

g) namesto celotnega argumenta tvorec uporabi *entimem*, to je skrčena oblika silogizma, v kateri izpusti eno izmed premis ali pa izpusti sklep; izpuščeno mora naslovnik v procesu dekodiranja sam dodati; če bi tvorec pri argumentiranju eksplícitno izrazil vse sestavine, bi naslovnik opazil šibkost in spornost argumentacije; entimematična raba<sup>22</sup> torej omogoča sporno argumentiranje;

h) zloraba argumentiranja je, če tvorec v procesu sporazumevanja *krši sporazumevalna načela*, predvsem Griceovo maksimo kvalitete in kvantitete; s tem naslovnika načrtno napeljuje na napačno sklepanje;

i) prepričljivost in učinkovitost je pogosto mogoče doseči z naslednjimi *taktikami*: sklicevanje na večino, sklicevanje na izjemo, ki naj potrdi pravilo, speljevanje na drugo temo, sklicevanje na še hujše zlo, nesrečo, posledice, vrednote, družbene potrebe, izogibanje problemu, čustveni prenos od slabega na dobro, izkoriščanje stereotipov, uprizarjanje časovne stiske, trmoglavo vztrajanje, vzbujanje ogroženosti, izsiljevanje, taktka malih korakov; uspešno je mogoče zмести in ogroziti nasprotnika, če je napad usmerjen le v del izreka, ki za celotno argumentiranje ni bistvenega pomena;

j) za zlorabe veljajo tudi *logične napake* pri modus ponens, modus tollens, *circulus vitiosus/krožno dokazovanje*, *petitio principii/nedokazane predpostavke* (prim. zgoraj f); lahko so premise napačne ali je napačno izpeljan sklep; če bi naslovnik hotel vedeti, ali je argumentiranje trdno ali ne, bi moral izreke preoblikovati v ustrez-

<sup>22</sup> Pri praktičnem argumentiranju je raba entimemov nujna, saj omogoča kratkost, jedrnatost besedila in hkrati sproža presenetljive semantične učinke, npr. humor. Hkrati pa je entimem lahko tudi sredstvo, s katerim tvorec zlorablja silogistično naravo človeškega mišljenja in umovanja.





no shemo, po kateri se izvajajo sklepanja v filozofski logiki (če je resničen, primeren, sprejemljiv x, potem je resničen, primeren, sprejemljiv tudi y);

k) napačno je, če tautologijo, to je besedna trditev, da je x enako x, uporabimo za dokazovanje dejstev; če tautologije ni mogoče spodbijati, potem je tudi ni mogoče uporabiti za dokazovanje;

l) metoda spekulacije, s katero sicer pridemo do novega poznavanja dejstev, saj se skušamo domisliti vseh možnosti za odkritje resnice, lahko služi za zavajanje.

#### LITERATURA

- ALEXY, R., 1989: *A Theory of Legal Argumentation*. Oxford: Clarendon Press.
- ARISTOTELES, 1987: *Retorika 1, 2, 3*. Prevedel Marko Višič. Beograd: Nezavisna izdanja 40.
- BARTHES, R., 1990: *Retorika Starih, Elementi semiologije*. Ljubljana: ŠKUC FF.
- BEŠTER, M., 1990: Vplivajska vloga v besedilih partizanske publicistike. *Slavistična revija* XXXVI-II/3. 233–253.
- BEŠTER, M., KRIŽAJ, M. in soavtorji: 1999: *Na pragu besedila 1*. Učbenik za 1. letnik gimnazij, tehniških in strokovnih šol. Ljubljana: Založba Rokus.
- BRINKER, K., 1985: *Linguistische Textanalyse. Eine Einführung in Grundbegriffe und Methoden*. Berlin: Erich Schmidt Verlag.
- COPI, I. M., 1986: *Introduction to logic*. New York: Macmillan Publishing Company.
- DUCROT, O., 1988: *Izrekanje in izrečeno*. Ljubljana: ŠKUC FF.
- DULAR, J., 1979/80: O definicijah funkcijskih vrst in njihovi formalizaciji v šoli. *Jezik in slovstvo* XXV/3. 80–85.
- DULAR, J. in KOROŠEC, T., 1985: *Slovenski jezik 3*. Maribor: Založba Obzorja.
- GRABNAR, B., 1991: *Retorika za vsakogar*. Ljubljana: DZS.
- 1992: *Retorika za menedžerje*. Ljubljana: Gospodarski vestnik.
- GRICE, H. P., 1981: Presupposition and conversational implicature. *Cole, P. (ur.): Radical Pragmatics*. New York: Academic Press. 183–198.
- GUTENBERG, N. 1990: Argumentation im Felde des Rhetorischen. *Z. Phon. Sprachwiss. Kommun.-forsch. (ZPSK)*: 43, 6. Berlin. 772–784.
- HOZJAN, T., 1998: *Silogizem in uporaba ulomkovne metode za dokazovanje veljavnosti sklepa*. Velenje: Raziskovalna naloga na OŠ Gustava Šiliha, tipkopis.
- HUDEJ, S., 1994: *Šolske ure besediloslovja: temeljni pojmi besediloslovja in jezikoslovne (lingvistične) analize besedila*. Ljubljana: Zavod republike Slovenije za šolstvo in šport. Zbirka Matura.
- 2000: Besediloslovni vidiki prepričljivega nagovora naslovnika. *Uporabno jezikoslovje 2, Kultura, identiteta in jezik*. 190–201.
- JAKOBSON, R., 1989: *Lingvistični in drugi spisi*. Ljubljana: ŠKUC FF.
- JERMAN, F., 1992: *Filozofija*. Ljubljana: DZS.
- KIRSCHNER, J., 1994: *Umetnost manipuliranja: Osem zakonov vplivanja na ljudi*. Ljubljana: DZS.
- KOROŠEC, T., 1976: *Poglavja iz strukturalne analize slovenskega časopisnega stila*. Ljubljana: Filozofska fakulteta. Disertacija, tipkopis.
- 1998: *Stilistika slovenskega poročevalstva*. Ljubljana: Kmečki glas.
- KUNST GNAMUŠ, O., 1991/92: Vljudnost in posrednost pri izrekanju. *Jezik in slovstvo* XXXVI/1–2.
- MULHOLLAND, J., 1994: *Handbook of persuasive tactics: A practical language guide*. London and New York: Routledge.
- PEČIAK, V., 1994: *Psihologija množice*. Ljubljana: samozaložba.



- PERELMAN, Cf. Ch., 1993: *Kraljestvo retorike*. Ljubljana: Znanstveno in publicistično središče.
- POGORELEC, B. in soavtorji: 1987: *Slovenski jezik I*. Maribor: Založba Obzorja.
- ŠUMIČ – RIHA, J., 1992: *Problemi nujnosti in jamstva v nekaterih sodobnih teorijah argumentacije*. Ljubljana: Filozofska fakulteta. Disertacija, tipkopis.
- TOULMIN, St. E., 1958: *The Uses of Argument*. Cambridge: University Press.
- TOPORIŠIČ, J., 1984: *Slovenska slovnica*. Maribor: Založba Obzorja.
- VIDOVIČ MUHA, A., 2000: *Slovensko leksikalno pomenoslovje – Govorica slovarja*. Ljubljana: Znanstveni inštitut Filozofske fakultete. Razprave Filozofske fakultete.
- VÖLZING, P. L., 1980: Argumentation. Ein Forschungsbericht. *Klein, W. (ur.): Argumentation. Zeitschrift für Literaturwissenschaft und Linguistik*. 38/39. Göttingen: Vandenhoeck und Ruprecht. 204–230.
- WARNKE, I., 1995: Typologische Aufgaben der historischen Textlinguistik. *Linguistica XXXV/1*. 95–121.
- ZORMAN, M., 2000: *O sinonimiji*. Ljubljana: Znanstveni inštitut Filozofske fakultete. Razprave Filozofske fakultete.

#### SUMMARY

The article presents argumentation as a practical strategy, which is successful if the addressee accepts the presuppositions. Contemporary theory attempts to define argumentation as opposed to making logical conclusions, i.e., it relies on Aristotle's model of syllogism, which is used to explain the inferences in natural languages. Argumentation structure complements all other levels of the pragmatic description of the text and unveils the connection among circumstances, propositional structure, and the prevailing function within textual types. In the process of argumentation it is possible that the author and addressee both fulfill their intentions, but it is also possible that only the author fulfills his/her intentions.

The article presents textual analysis based on syntactic-semantic and communicative-pragmatic criteria. It also presents various arguments and argumentation processes and it lists logical, stylistic, and rhetorical means used to persuade the addressee.

The text is effective if its author pays close attention to the strength of the arguments, which is reflected in the author's constant calculations as to which arguments will help him to reach his goal: logical arguments (expert sources, statistics, one's own experience, examples) or arguing (reference to the value base; creation of a feeling that material or psychological benefits are at stake; creation of a feeling of inferiority, of being threatened; the choice of emotionally charged words; repetition of stereotypes; reference to authorities; avoidance of the problem; misleading; lies). Persuasion is successful in written texts if basic rules of external and internal structures for the individual textual type are followed.