

Predavanje, Deveta poletna debata šola, Kope 2005: Negacija argumenta

Mateja Peter

1. Kaj je negacija argumenta?

Negacija ali refutacija argumenta je proces komunikacije, v katerem posameznik neposredno napade/odgovarja na argumente druge strani s ciljem, da zmanjša učinkovitost argumentov pri občinstvu in sodnikih. Negacija argumentov je nujen del debate, saj s tem neposredno odgovarjamo na trditve, ki jih je dala nasprotna stran in so že imele možnost prepričati sodnike. Z negacijo argumentov izpostavimo jasne razlike (*clash*) med našo in nasprotno stranjo.

Pri negaciji je potrebno stalno misliti na celotno strukturo argumenta in ga zavračati kot celoto.

Opomba: naj udeleženci ponovijo zgradbo argumenta po Toulminovem modelu.

- Predpostavka/trditve, ki jo dokazujemo
- Utemeljitev/sklepanje
- Podpora/dokaz

2. Načini negacije argumenta

Obstaja več možnih načinov negacije argumenta, ki so različno učinkoviti.

Prvi in zelo pogost način je, da podamo nasprotno trditev.

A: Psi so boljši hišni ljubimci kot mačke, ker lahko varujejo hišo.

B: Govorec A meni, da so psi boljši hišni ljubimci kot mačke. Sam se ne strinjam in menim, da so mačke boljši hišni ljubimci.

Kdo je boljši v tej argumentaciji? Govorka A, saj je podala utemeljitev.

Bolj napreden način negacije je, da podamo utemeljitev za nasprotno trditev.

A: Psi so boljši hišni ljubimci kot mačke, ker lahko varujejo hišo.

B: Govorec A meni, da so psi boljši hišni ljubimci kot mačke. Sam se ne strinjam in menim, da so mačke boljši hišni ljubimci, saj so bolj čiste.

Govorec B je v tem primeru bolje opravil svoje delo, saj je podal za svojo trditev utemeljitev. Še zmerom pa ni jasno prepričal sodnike, da zmaga v svoji argumentaciji. Medtem ko sta oba govorca podala utemeljitev za svoji trditvi (mačke so bolj čiste in psi lahko varujejo hišo), ki si nasprotujeta, še zmerom ni prišlo do nasprotovanja med utemeljitvama. Za uspešno negacijo argumenta je potrebna neposredna primerjava utemeljitev oziroma t.i. 'zato' komponenta negacije argumenta.

A: Psi so boljši hišni ljubimci kot mačke, ker lahko varujejo hišo.

B: Govorec A meni, da so psi boljši hišni ljubimci kot mačke. Sam se ne strinjam in menim, da so mačke boljši hišni ljubimci, saj so bolj čiste. Z mano se morate strinjati ZATO, ker obstaja več načinov za varovanje hiše (npr. alarmne naprave), medtem ko so mačke vedno bolj čiste kot psi. Mačke so torej boljši hišni ljubimci kot psi.

Skoraj vsaka negacija argumenta lahko sledi štiristopenjskemu modelu negacije argumenta, ki je bil predstavljen zgoraj.

1. Oni pravijo....

Pomembno je, da ponovimo argument nasprotnika, saj je v kompleksnih debatah važno, da sodniki vedo, o katerem argumentu govorimo. Vseeno pa naj bo ponovitev omejena na kratko trditev, v kateri ne ponavljamo vseh podrobnosti, saj sicer tratimo dragoceni čas in utrjujemo argumente nasprotnikov.

2. Mi se ne strinjamo....

Važno je, da jasno pokažemo, s katerim delom nasprotnikovega argumenta se ne strinjamo. Pri primeru psov in mačk govorec B pokaže, da se ne strinja s celotnim argumentom, lahko pa bi napadel le utemeljitev ali podpore.

3. Ker...

Ta del je zelo pomemben, saj gre za razlago, zakaj se ne strinjamo, v kateri podamo utemeljitev. V primeru psov in mačk je bila to neodvisna podpora za nasprotno trditev (mačke so boljše, ker so bolj čiste), lahko pa bi bila tudi kritika nasprotnikove utemeljitve.

4. Zato/torej...

V zaključku je pomembno, da primerjamo negacijo, ki smo jo podali mi, z argumentacijo nasprotnikov. Ta del je ključen za uspešno negacijo, saj sodnikom ponuja kriterij glede na katerega naj odločajo. Ta zaključek je ponavadi primerjava utemeljitev ali primerjava dokazov, ki naj sodnika prepriča, da je naša argumentacija boljša od nasprotnikove (glej točko 3).

3. Primerjava argumentacije

Naš argument je boljši, ker ...

- 1) ima boljšo logiko (več pri logičnih napakah)
- 2) ima boljše dokaze – bolj kvalificirani, jih je več, bolj reprezentativni
- 3) je empiričen – dokazujejo ga pretekli primeri
- 4) upošteva tudi njihovega – četudi imajo prav ..., je še zmerom nevarno, saj....
- 5) ima večji pomen – ima večji pomen za posameznike ali pa zadeva večje število ljudi
- 6) je skladen z izkušnjami – na več področjih, v različnih časih, gre za argumentacijo, s katero se občinstvo lahko poistoveti.

7) 4. Strategije negacije argumenta

1. Zmanjšanje pomena argumenta

Učinkovito orodje negacije argumenta je zmanjšanje njegovega pomena za samo debato. S to taktiko govorec ne zanika pravilnosti trditve nasprotnika, ampak pokaže, da argument nima večjega kvalitativnega in/ali kvantitativnega vpliva.

Določena politika lahko tako res prizadene na milijone ljudi, npr. zvišanje cene poštne znamke ali avtobusnih kart za deset tolarjev, vendar zvišanje nima večjega vpliva na samega posameznika.

Po drugi strani lahko določena politika (npr. nepravična zaporna kazen za določenega posameznika) močno prizadene posameznika, vendar to še ni razlog za reformo celotnega kazenskega sistema, Govorec lahko pri tej strategiji trdi, da je nasprotna stran citirala najhujše in najbolj ekstremne primere in ni izbirala tipičnih, ki bi pokazali realno sliko situacije.

Odgovor na takšno negacijo je seveda poudarjanje pomena argumenta za debato, kar pa je mogoče doseči predvsem z več podporami (pomen predhodnega raziskovanja!).

2. Obrat oziroma prevzem argumenta

Obrat oz. prevzem argumenta se zgodi takrat, ko ena stran trdi, da argument, ki ga je podala nasprotna stran, bolje podpira njihovo stališče.

Ta strategija je zelo učinkovita, saj s tem nasprotna stran izgubi argument, naša stran pa ga avtomatsko s tem pridobi. Hkrati smo pokazali, da lahko uspešno debatiramo na argumente, ki jih ponuja nasprotna stran.

A: Širitev nuklearnega orožja je slaba politika, saj vodi v destabilizacijo sveta in odpira možnost potencialnega nuklearnega konflikta.

B: Širitev nuklearnega orožja je v resnici primerna politika, saj vodi v stabilizacijo sveta, za kar je dokaz obdobje miru v času hladne vojne, ko so največji nasprotniki posedovali nuklearno orožje, a ga niso uporabili.

3. Odgovor na argument

Če nasprotna stran predstavi argument, ki je pomemben za debato in se ga ne da prevzeti, moramo nanj odgovoriti. Za uspešno odgovarjanje na argument lahko uporabimo več taktik.

3.1. Zavračanje podpor/dokazov

Ker mora vsak argument imeti podpore, lahko kot negacija dvomimo v njihovo verodostojnost in primernost za debato. Če argument nasprotne strani nima podpor, lahko napademo že samo dejstvo, da jim te manjkajo.

a) Navajanje nasprotnih primerov

Zelo učinkovito zavračanje podpor argumenta je navajanje nasprotnih primerov. Pri tem je pomembno, da so naše podpore bolj relevantne kot nasprotnikove, potrebno je tudi razložiti, zakaj so boljše. Nasprotne primere lahko jemljemo tudi iz drugih področij (delamo analogije), vendar je pri tem izredno pomembno, da dobro razložimo, zakaj je ta primer uporaben tudi na tem področju.

b) Napad kredibilnosti podpor

Če sami nimamo nasprotnih primerov, lahko napademo verodostojnost primerov in dokazov, ki jih ima nasprotna stran. Pri tem lahko uporabimo eno izmed sledečih orodij:

- človek, organizacija, ki jo nasprotniki navajajo, ni delala študij,
- človek, organizacija, ki jo nasprotniki navajajo, ima predsodke glede teme,
- človek, organizacija, ki jo nasprotniki navajajo, pretirava,
- človek, organizacija, ki jo nasprotniki navajajo, je nekonsistentna pri svojih ugotovitvah,
- primeri niso tipični in reprezentativni za področje,
- statistične analize niso bile izvedene korektno,
- študija je zastarela...

3.2. Negacija z izpostavitvijo napak pri sklepanju

Uspešna negacija je tudi izpostavitvev napak, ki so jih nasprotniki naredili pri sklepanju.

Gre za: napake pri sklepanju z indukcijo,
napake pri sklepanju z dedukcijo,
napake pri sklepanju z analogijo in
napake pri sklepanju z vzročno zvezo.

Te napake so razložene že pri predavanju o argumentaciji in jih zato na tem mestu ne bom ponavljala.

3.3. Negacija z izpostavitvijo posebnih logičnih napak

Argumenti z napako v logičnem sklepanju so pogosto uporabljeni v debatah. Manjka jim logična povezava, struktura in predvsem verodostojni podatki. Ugotavljanje logičnih napak v argumentih nasprotnikov je ena izmed najučinkovitejših metod negacije.

Nekaj tipičnih primerov logičnih napak:

napačno predstavljena dilema

“Nuklearne elektrarne bi morali obdržati, saj manj onesnažujejo okolje kot termoelektrarne.”

Napaka se pojavi takrat, ko govorka predstavi situacijo, kot da sta na izbiro samo dve možnosti.

sklicevanje na silo

“Če ne verjamete v naše ideje, se bo začela vojna.”

Napaka v utemeljevanju argumenta se pojavi takrat, kadar govorka grozi publiki z nesrečo, če se ne bodo strinjali z njo.

sklicevanje na predsodke množice (ad populum)

“Vsi vemo, da ZDA kontrolirajo svet.”

Govorec svojo argumentacijo utemeljuje na predsodkih, ki jih ima občinstvo. Govorec poskuša pridobiti privrženost poslušalca s prikrito grožnjo, da lahko nestrinjanje z njimi vodi v izključenost poslušalca in poslušalke.

sklicevanje na nevednost nasprotne strani

“Še nihče ni uspel dokazati, da nezemljani NISO pristali na Zemlji, torej je naša trditev o prikriti kolonizaciji našega planeta pravilna.”

Stran v tem primeru trdi, da ima prav, ker nasprotna stran ne more dokazati, da nima. Če neko dejstvo še ni bilo dokazano, še ne pomeni, da ne drži. Stran, ki zagovarja to trditev predvideva, da bi nasprotna stran morala vedeti vse (prelaga breme dokazovanja) in da so o vseh stvareh na svetu študije za in proti.

sklicevanje na čustva

“Vemo, da ni skladno z mednarodnim pravom, da bombardiramo neko državo, ampak prosimo pomislite samo na naše nedolžne otroke, ki jih bomo zaščitili pred teroristi.”

Govorec poskuša igrati na čustva posameznika ali množice, da oblikuje argumente.

sklicevanje na tradicijo

“Nobene potrebe ni, da uvedemo kvote za predstavnike narodnih manjšin, saj jih nikoli nismo imeli, pa prav lepo živimo.”

Uporaba utemeljevanja s tradicijo se pojavi takrat, kadar govorec poskuša upravičiti posamezna dejanja zaradi izvajanja v preteklosti. Ljudje hitro verjamejo takšnim argumentom, ki se zanašajo na preizkušene recepte, zato moramo opozoriti, da brez sprememb ne bi bilo napredka in da se okoliščine spreminjajo in da je nekaj morda v preteklosti delovalo, zdaj pa ni najprimernejše.

argumenti, ki vključujejo osebe (ad hominem)

a) *“George Bush trdi, da vojna v Iraku upravičuje stroške, torej mora biti to resnica.”*

Uporaba utemeljevanja z avtoriteto je pogosto priporočena, vendar pa se napaka pojavi takrat, kadar je verodostojnost avtoritete vprašljiva ali kadar se sklicevanje na avtoriteto uporabi namesto sklepanja.

b) *"Sem za prohibicijo alkohola, saj je Al Capone proti njej."*

Napaka je tudi, kadar zavračamo določeno idejo, samo zato, ker jo podpira 'slaba' oseba.

c) *"Ne vem ali je imel moj nasprotnik sploh dovolj časa raziskati temo, saj se nima niti časa umiti."*

"Tina je na zadnji kontrolni pisala matematiko ena, zato statističnim podatkom, ki jih predstavlja, ne smete zaupati."

Ta napaka se pojavi, ko govorec napade osebo, ki predstavlja argument, ne pa argumenta samega.

preusmeritev pozornosti

"Nasprotni kandidat ima šibke argumente na področju izobraževanja. Poglejte samo kakšna stališča ima na področju zunanje politike."

Govorec poskuša preusmeriti pozornost poslušalcev na drugo temo in poda zaključek o temi, ki se debatira na podlagi druge teme.

snežna kepa

"Če sprejmete plan nasprotnikov in dovolite terapevtsko kloniranje, boste kmalu dovolili tudi reproduktivno in potem bodo svet preplavili kloni in vsi ljudje si bodo popolnoma podobni."

Argument snežne kepe je eden izmed najbolj priljubljenih med mnogimi govorcami. S tem argumentom se poskuša prikazati eno dejstvo kot sprožilec nekontrolirane verige sprememb. Govorec s tem ne napada samega argumenta nasprotnikov, temveč potencialen možen razvoj in končno situacijo.

grešni kozel

"Z uvedbo bolj odprte imigracijske politike bo porasel kriminal v Sloveniji."

S takšnim argumentom poskuša govorec krivdo za kritične razmere v družbi pripisati skupini ljudi, ki morda so ali pa niso krivi za pojav problema. Pogosto so te skupine družbene manjšine, potisnjene na družbeni rob, ki so brez moči, da bi se teh očitkov ubranile.

napaka pri sestavljanju

"Ameriški košarkarji so najboljši posamezni košarkarji. Sigurno bodo zmagali tudi na olimpijskih igrah."

Ta napaka se pojavi, če predpostavimo, da kar je resnično za posamezne dele, velja tudi za celoto.

napaka pri razstavljanju

"Yale je odlična fakulteta in njeni diplomanti so med najpametnejšimi. George Bush je študiral na Yaleu. George Bush je zelo pametna oseba."

Ta napaka se pojavi, če predpostavimo, da kar je resnično za celoto, velja tudi za posamezne dele.

panika za majhno stvar

"Vas je strah, da bo vaša družina kronično zbolela? Potem morate podpreti obvezno dezinfekcijo ob vstopu v državo za vse."

V primeru te napake govorec pretirava v začetku svoje argumentacije in potem ponudi rešitev, ki odpravlja le del problema ali pa s problemom sploh ni povezana. Takšna argumentacija je pogosta v oglaševanju.

kompleksno vprašanje

"Ali ste prenehali pretepati svojo ženo?"

Takšna vprašanja se pogosto pojavijo pri navzkrižnih spraševanjih in je na njih zelo težko odgovoriti, saj so dejansko vprašanja, ki so sestavljena iz dveh ali več vprašanj. Gre za logično napako pri njihovem sestavljanju, saj bi vsak del potreboval ločen odgovor.

krožna argumentacija

"Otroško delo bi morali prepovedati, saj ni moralno. To da ni moralno vemo zato, ker je to praksa, ki bi jo morali prepovedati."

Krožna argumentacija se zgodi, kadar govorec uporabi dve različni trditvi, ki naj bi dokazovali druga drugo. Čeprav je v zgornjem primeru absurdnost logike očitna, je krožna argumentacija v debati težje ugotoviti, saj lahko med eno in drugo trditvijo mine precej časa.

ena beseda, dva pomena

"Splošna deklaracija človekovih pravic v svojem 24. členu piše, da je pravica do prostega časa univerzalna človekova pravica."

Avtor 1, avtor 2, avtor 3..., menijo, da bi morali kršilec človekovih pravic soditi pred mednarodnim kazenskim sodiščem."

Sklep: Vsem, ki delavcem ne dajo poletnega dopusta, bi morali soditi pred mednarodnim kazenskim sodiščem. ”

Ta napaka se zgodi, saj ljudje različnim besedam pripisujemo različne pomene. V debati lahko dva vira uporabljata isto besedo, a mislita različen koncept. Če ugotovitve teh dveh virov združimo in iz njih potegnemo novo ugotovitev, smo napravili logično napako, saj vira ne govorita o isti stvari.

3.4. Negacija s posebnimi metodami

reduciranje argumenta do absurda

Če nasprotna stran ne definira jasno omejitev ali ne da jasnih definicij, najdemo absurdne primere, za katere trditev nima smisla.

Primer tega je, če nasprotna stran trdi, da je v vseh primerih potrebno govoriti resnico. Nasprotnikom postavimo primer, da so bili povabljeni na zabavo, na kateri se niso imeli super in jih na koncu gostiteljica vpraša, kako je bilo. Ali bi tudi v tem primeru povedali resnico in užalili gostitelja, ki se je trudil?

opozarjanje na nerelevantne argumente

Včasih nasprotna stran poda argument, ki ga je zelo težko zavrniti, ima veliko podpor, je logičen, ... Pri vsakem argumentu se moramo vprašati, ali je sploh pomemben za temo, o kateri debatiramo.

Debata na primer teče o tem, da bi morali povečati humanitarno pomoč Iraku, govorec pa trdi, da je to nujno, saj je v času napada na Irak pomrlo mnogo nedolžnih ljudi. Druga trditev je lahko zelo dobro podprta in resnična, a ni merodajna pri vprašanju, ali je treba Iraku ZDAJ povečati humanitarno pomoč.

5. Zaključek

Na argumentacijo in negacijo je potrebno gledati kot na celoto in zato ne obstajajo neka splošna pravila, katero taktiko uporabiti v konkretnem primeru. Najvažnejše pravilo je, da smo pri negaciji konsistentni in jo uporabljamo logično. Če za nek argument trdimo, da ni povezan s temo, o kateri debatiramo in to jasno dokažemo, čez nekaj časa pa trdimo, da so podpore nereprezentativne, bomo dajali vtis zmedenosti in sami sebi nasprotovali.

Debato se nikoli ne ocenjuje samo na podlagi uspešne negacije argumenta, zato lahko, če so določeni argumenti nasprotnikov močni, tudi priznamo, da imajo delno prav. Še zmerom obstajajo drugi argumenti, ki jih lahko negiramo, hkrati pa predstavimo tudi svojo argumentacijo.

Seznam virov:

- a) Meany, John in Kate Schuster (2002) *Art, Argument and Advocacy. Mastering Parliamentary Debate*. New York: International Debate Education Association.
- b) Hensley, Dana in Diana Carlin (1994) *Mastering Competitive Debate*. Topeka: Clark Publishing Inc.
- c) Driscoll, William in Joseph P. Zompetti (2003) *Discovering the World through Debate. A Practical Guide to Educational Debate for Debaters, Coaches and Judges*. New York: International Debate Education Association.
- d) Huber, Robert D. (2000) *Influencing through Argument*. New York: David McKay Company, Inc., dostopno na <http://debate.uvm.edu/huber/huber00.html> (10. junij 2005).