

*Јелена М. Војиновић-Костић**

*ПОЛИТИЧКА ДЕБАТА У СВЕТЛУ
АРГУМЕНТАЦИОНЕ ТЕОРИЈЕ:
ЛИНГВИСТИЧКИ ОСВРТ НА ЈЕЗИК
ЈАВНИХ ПОЛИТИЧКИХ ДЕБАТА***

Сажетак

Овај лингвистички осврт се заснива на истраживању обављеном у сврху израде докторске дисертације, на корпусу јавних дебата остварених на отвореним скупштинским заседањима Парламента Републике Србије. Обухваћени су периоди пре и после усвајања важећег Пословника о раду као и представници свих парламентарних странака.¹ На основу анализираног материјала може се, између осталог, закључити да је аргументациони дискурс основ свих скупштинских дебата и да се, као такав, јавља у неколико типова и подтипова, овисно о броју и врсти коришћених аргумената, као и то да се кроз процес аргументације износе различити типови мишљења и стајалишта, који се огледају кроз две димензије.

* магистар филолошких наука, Филолошки факултет Универзитета у Београду.

** Докторска дисертација (у изради) Војиновић-Костић, Јелена: Лингвистичке карактеристике језика јавних политичких дебата, Филолошки факултет, Универзитет у Београду, периоду 2011–2014. Руководилац пројекта је проф. др Момчило Милиновић.

1 Период: октобар 2007-август 2009.

Кључне речи: аргументација, дебата, стајалиште, мишљење, аргумент, јавни језик, аргументациони дијалог, јавна политичка дебата.

Аргументациона теорија

Аргументациона теорија је интердисциплинарна област научног рада која се бави проучавањем аргументације тј. аргументационог процеса и аргумената, као њихових основних делова.

Циљ аргументационе активности, или аргументационог процеса, је убеђивање опонента у исправност говорничког стајалишта или изношење рационалне критике опонентског стајалишта. Овакав приступ аргументацији се, донекле, разликује од свакодневног. Често, у разговорном језику, али не само у њему, сусрећемо термин дебата, уместо термина аргументација. У овом раду та два термина ће се употребљавати равноправно јер аргументациона теорија не оперише термином дебата и уместо њега, као синоним, употребљава термин аргументација. Теорија аргументације се развила ослањајући се на основне принципе античке реторике, који и данас представљају њену базу.² Термин аргументација први пут сусрећемо још у латинским списима, где уосталом проналазимо и још неке термине са којима се, као основним, и данас, ова теорија служи. Теорија аргументације, оваква какву је данас познајемо, је утемељена на грчким и римским беседама. Овде треба указати на чињеницу, да би смо избегли забуну, да реторика, било да говоримо о модерној или класичној, није исто што и теорија аргументације. Узрок ове забуне су термини које деле реторика и теорија аргументације, али и филозофија и право. Теорија аргументације је релативно млада интердисциплинарана област, која је, као таква, предмет интересовања истраживача различитих профила, почев од лингвиста, филозофа, правника и сл. На нашим просторима готово и да нема ниједан озбиљан научни рад који се бави овом теоријом, а да се заснива на језичком корпусу српског језика. Слична ситуација је у готово свим

2 Припрема говора у Антици подразумевала је неколико фаза: избор теме, грађење става према теми или проблему, постављање циља и прикупљање материјала за поткрепљивање аргумената, грађење концепта, утврђивање делова које је потребно научити напамет.

источно-европским земљама, вероватно као последица дуге владавине комунистичког политичког уређења, за разлику од западно-европских земаља, као и САД-а и Аустралије, где проучавање аргументационе теорије има врло важно место.

Термин аргументација упућује и на процес и на производ. У овом раду ћемо покушати направити разлику између аргументационог процеса и аргументације као већ изграђене целине тј. производа.

Аргументација се састоји од својих делова: аргумената и претпоставки (пресупозиција) који су база аргументационог дискурса. Развој било каквог аргументационог дискурса је могућ само, и једино тамо, где постоји потреба, или жеља, за проблематизовањем захтева важења. Анализа овог типа дискурса се може свести на анализу аргументације као такве, јер она има за свој крајњи циљ превазилажење разлика у иницијалним стајалиштима, мишљењима, или наметање сопственог мишљења као јединог исправног. Иницијална мишљења, стајалишта, се јављају у првој фази развоја дискурса. Они се на самом почетку постављају као спорни и њих је, као такве, потребно у даљем току аргументационог дискурса доказати, или оповргнути. Аргументација је својеврстан процес реконструкције важећих, постављених, стајалишта. У даљем развоју дискурса они се подупиру новим исказима тј. аргументима. Процесу аргументације (испуњења захтева) је пут којим говорник прелази од стајалишта (проблематизовања исказа) до ратификације исказа или захтева, као крајњег циља процеса. Аргументација је, дакле, плански развијан дискурс чије основно оружје на путу до циља представљају аргументи.

Аргументација може да садржи један или више аргумената (треба нагласити да сваки исказ није аргумент) па је на основу тога можемо поделити на две врсте: скраћену и развијену. Скраћена аргументација је концизна, кратка, и састоји се од малог броја аргумената. Сложена аргументација је комплекснија и састоји се од читавог низа, блокова аргумената.

Сложеност структуре аргументације је условила и појаву различитих схема за њено представљање. Већина њих своје исходиште налази у реторици Цицерона и Аристотела. Данас су широко прихваћене две, у многоме различите, схе-

ме. Познатија од њих је Толуминова³ схема која подразумева: исходиште, конклузију, оправдање, подупирање, квалификаторе, посебне услове. Друга схема се заснива на само једном аргументу, закључку и пресупозицији.

Аргументација, као и свака друга комуникација, може бити: приватна и јавна. Приватна је неформална, или делимично институционализована. Јавна је она која је у потпуности институционализована и формална.

Према броју учесника у аргументационом процесу аргументација се јавља као индивидуална и колективна. Индивидуална је она у којој, као аргументатор, учествује само једна особа. Ова, монолошка аргументација, подразумева да само један говорник износи аргументе. За разлику од индивидуалне аргументације колективна аргументација даје могућност, односно укључује, два или више аргументатора. Више говорника кроз ову, назовимо је дијалошку, аргументацију износи, брани и заступа, одређене аргументе.

Уколико би смо упоредили степен прихваћености тј. степен превазилажења разлика у иницијалним стајалиштима учесника у процесу аргументације, лако би смо учили да је он већи код колективне аргументације, те је стога она чешћи избор аргументатора.

Колективна аргументација се јавља у своја два, дијаметрално супротна, вида: антагонистичком и кооперативном. Антагонистичка аргументација је она коју често сусрећемо у нашем политичком животу и која се заснива на супростављању, по сваку цену и без обзира на ваљаност презентовањих контра аргументата. Оваква аргументација ретко бива успешна тј. ретко доведе до превазилажења разлика у стајалиштима и ратификације почетног аргумента.⁴

Насупрот ове аргументације је кооперативна, која се често претвори у неку врсту не-аргументације и која се манифестује кроз брзо и лако прихватање стајалишта супротне стране. Права аргументација је негде између ова два типа јер садржи елементе и једне и друге. Аргументација се, као таква, састоји од једног или више аргументата, комплексних

3 Toulmin, Stephen *"The uses of argument"*, Cambridge University Press, Cambridge, 1959.

4 Антагонистички тип аргументације је најчешћи на нашој јавној политичкој сцени.

исказа. Да би постигли циљ аргументације они морају бити оправдани, кохерентни, координирани, добро дефинисани и међусобно повезани. Они морају бити реалан, поткрепљив, одговор на контра аргумент. Међу њима је поребно успоставити хијерархију коју успешан аргументатор гради од првог аргумента у којем, по правилу, износи став било да се ради о личном или колективном (нпр. политичке партије коју заступа) па све до завршног у којем успоставља неку врсту закључка тј. разрешења супростављених почетних стајалишта. Ако се тај процес води добро и у складу са правилима и нормама он ће бити успешан тј. доћи ће до разјашњења супростављених ставова и аргументација ће постићи свој примарни циљ.

За успешност аргументације је од велике важности и контекст у којем се она одвија, као и претпоставке, мада и једно и друго, колико могу да помогну толико могу и да одмогну аргументациони процес, па чак и да га угрозе. Претпоставке, као и слепе пеге аргументације, су те које могу да избришу разлике између оног што се и оног чиме се аргументује, често су узрок појаве неспоразума у самом процесу аргументације. Да би се избегао неспоразум оваквог типа теретичари уводе схематско приказивање аргументације.⁵

Различита друштвена уређења, различити нивои развоја демократије, различите културе и традиције рађају и различит однос према аргументацији као начину размене мишљења, искустава и ставова. У тоталитарним друштвима, на пример, у којима је, као таквим, могућ само један политички приступ, успешност аргументације зависи од социјалне моћи говорника а не од изговорених аргумената. Неслобода говора подразумева и неслободу аргументације. У таквим друштвима је степен слободе јавног, а понекад, и приватног аргументовања сведен на минимум. Насупрот оваким друштвеним уређењима она друштва у којима је демократија развијена, потенцирају аргументацију као начин комуникације међу политичарима на нивоу јавних дебата. Очигледно је да припадници различитих политичких партија код нас имају специфичне начине дебатовања што је последица унутар партијских обука за јавне наступе. Имају

5 Emeren van, Frans Hendrik et al., " *Argumentation: Analysis, Evaluation, Presentation*", Lawrence Erlbaum associates, London, 2002.

Garssen, Bart " *Argument Schemes. In F.H. van Eemeren (Ed.) Crucial concepts in argumentation theory*" Amsterdam University Press, Amsterdam, 2001.

донекле изграђене аутономне, посебне, препознатљиве, јавне наступе, дебате и аргументационе циклусе. Добри познаваоци политичке сцене ће без већих тешкоћа и са великим степеном тачности моћи политички идентификовати учеснике у јавним дебатама према начину дебатовања, избора језичких средстава итд. Несумњиво је и то да на аргументацију утиче и степен и врста образовања, искуство, нарочито у избору језичких средстава која се употребљавају у изградњи аргументације.

Медијски јавни наступ, аргументи, избор језичких средстава ће бити другачији него што ће бити на неком унутар страначком наступу, те тако можемо говорити о спољашњем и унутрашњем идиому.

Било како било, аргументација, је сет премиса (претпоставки), закључака и веровања. Они као такви граде различите врсте међусобних односа, који учесницима у аргументационом процесу омогућавају детерминисање претпоставки, експозицију схеме аргумената, анализу структуре аргументације, евалуацију значаја аргумената, детекцију лажи итд. Аргументација због тога пати и од различитих дефеката па су, да би се то избегло, успостављене норме тј. поред дескриптивне димензије аргументације (за нотацију) она има и своју нормативну димензију.

Нормативна димензија је лакше уочљива на нивоу писане него на нивоу оралне аргументације, због природе самог медијума. У писаној аргументацији једна особа или у своје име или у име групе, гради аргументацију и строго је дефинише и контролише. Орална аргументација, већином, укључује две или више особа које у живом разговору, било да је вођен од стране нпр. телевизијског водитеља или не, граде аргументацију и заједно носе одговорност за њену успешност или неуспешност.

Да би аргументација била добро изграђена и самим тим успешна мора бити и добро припремљена. При припреми дебате често се унапред не зна која ће стајалишта друга страна заступати и у ком правцу ће се дебата развијати, те се због тога препоручује да се не фокусирамо само на сопствена стајалишта и њихову одбрану већ и да размислимо о томе шта можемо очекивати од супростављене стране. Добра припрема нам омогућава фокусирање на могућу одбрану стајалишта. У сврху добре припреме треба се упознати са темом,

одмерити за и против аргументе, изабрати страну коју ћемо заступати, предвидети позицију коју ће саговорник заузети.⁶

Интерес свих учесника у дебати требао би да буде искрено превазилажење разлика у мишљењима. Они су већином ти, који одређују правац и циљ целог процеса. Да би предупредили неспоразуме учесници у дебати морају настојати да што јасније интерпретирају реченице супротне стране а да своје што јасније презентују. Ово је од нарочитог значаја у фази конфронтације, јер забуне у њој могу да резултирају коначним неслагањем. Да не би дошло до забуне потребно је бити прецизан и обезбедити да се учесници у дебати слажу око дефинисања основних појмова којима се оперише нпр. Не допуштиво је да једна страна инсистира на одређеној дефиницији само зато што јој то обезбеђује бољу позицију у дебати. Права дебата може да се развије само ако се јасно поставе стајалишта и дефинишу мишљења. Поред овог наведеног мора се повести рачуна и о томе да:

- сваки елемент у дебати буде релевантан по питању теме и времена тј. нема сврхе говорити о проблему пре него што је он квалификован или износити информације после доношења одлуке,
- је добро и избегавати отварање превише тема у исто време, јер дискусија у том случају може постати хаотична. Најбоље је почети са једном темом. Сами учесници би требало да себе ограниче по питању броја тема које ће отворити,
- је за функцију сваког елемента у дебати потребно прецизирати његову улогу нпр. не треба одговарати на нешто на шта је већ одговорено и сл.,
- се дебата мора довести до неког закључка тј. мора бити потпуно јасно да ли је дошло до превазилажења разлика у мишљењу, и ако није које су консеквенце тог резултата.

Са становишта модерне теорије аргументације⁷ да би аргументација била добра (успешна) морамо да следимо нека

6 Модерна реторика препоручује говорницима да њихов говор, био импровизиран или не, мора да садржи: концепт, пример, поенту и аргументацију.

7 Dijk van, Teun Adrianus " *Text and context of parliamentary debates Cross-Cultural Perspectives on Parliamentary Discourse*". Paul Bayley (Ed.) Benjamins, Amsterdam, 2004.

упутства. Аргументацију треба почети са уводом, којим говорник побуђују пажњу аудиторијума и који зато треба бити интересантан, интригантан, да би привукао пажњу. Ово се може постићи на различите начине нпр. алудирајући на конкретно дешавање, постављајући конкретна питања, која су важна за аудиторијум, и при томе водећи рачуна о томе да се обезбеде јасне везе између стајалишта и аргументације која следи. Потом се износе потребне информације и започиње се са аргументацијом. На самом крају говорник понавља своје стајалиште и, евентуално, сумира најважније аргументе.

Ако говорник очекује јак отпор његовом стајалишту онда би било паметно прво поменути аргументе и водити тако аудиторијум, корак по корак, према коначном закључку. Ако се планира дугачак говор, увод може бити закључен кратким прегледом оног што следи. У току самог процеса аргументације говорник износи аргументе и контра аргументе, обично да би дестабилизовао опонентово стајалиште. Када се брани стајалиште потребно је изнети аргументе који се сматрају најјачим на почетку или на крају говора. Закључак је онај део аргументационог процеса који мора да покупи најважније поене публице те стога мора бити јасан, ефектан, атрактиван и добро повезан са уводним делом. Цео говор мора бити занимљив, пријатан али не превише формалан. Опасност од превеликог формализма је већа у писаним аргументацијама па се стога препоручује читање наглас оваквих текстова. Исто тако неискусни говорници би требало да добро припреме, скицирају, говор. Требало би написати и увежбати цео увод, анализирати главне елементе (да се не би удаљио у току говора од основног стајалишта). Говор, у крајњој линији, може бити и колоквијалан али под условом да је граматички коректан. Аргументациона теорија препоручује да:

- реченице буду кратке и концизне,
- компликоване и неразумљиве речи буду замењене уобичајеним и разумљивим,
- се избегавају пасивни облици глагола,
- се илуструју апстрактне идеје или да се генерализују са конкретним примерима,

Eemeren van, Frans Hendrik et al., " *Fundamentals of argumentation: Theory*", Lawrence Erlbaum Associates, Mahwah, 1996.

- се обратите, повремено, директно публици,
- јасно упутите на цитат, ако га наводите,
- дајете јасне сигнале када сте у аргументу и да при томе поновите битне ставке,
- мешате реченичке структуре,
- не најављујете више од оног што ћете презентовати,
- не понављајте како још имате много тога да кажете, али да немате довољно времена и сл.,
- избегавате давање увода пре увода нпр. “Пре него што почнем желим да кажем...” и сл.,
- избегавате изношење импресија о недовољној припремљености, незаинтересованости за тему и сл.,
- не будете критични према публици или пресажети или преобимни нпр. не објашњавајте ствари које сви знају “За оне који не знају...” и сл.,
- не будете превише скромни па да се беспотребно извињавате нпр. “Нажалост не знам много о томе али...” или “Знам да то није толико важно али...” и сл.,
- не изнесите аргументе после закључка нпр. “У закључку ове дискусије сам рекао...” и сл.,
- не завршавајте закључак изненада нпр. “Па, толико о томе...” или “Знам да то није толико важно али...” и сл.

Све у свему, за неку аргументацију, ма колико она била добра у писаном облику (ако га има), најодговорнији је онај ко је презентује. И најбољи говор поквари лош презентатор или лоша презентација.

Разлике у мишљењима, као што смо већ видели, су основа сваке аргументације. Они су повод и разлог укрштања аргумената. Мишљења износи појединац у своје име или име социјалне групе, партије, чији је припадник и чије идеје заступа. Сведоци смо да говорници понекад кажу : “Ово је моје лично мишљење...” и сл. када изговарају мишљења, ставове за које немају јасно дефинисан став социјалне групе. Разлике у мишљењима могу бити и експлицитне и имплицитне.⁸

8 Emeren van, Frans Hendrik et al., “ *Argumentation: Analysis, Evaluation, Presentation*”, Lawrence Erlbaum associates, London, 2002.

Експлицитне разлике у мишљењима су оне које су јасно уочљиве за разлику од имплицитних које су прикривене у некој врсти привидног слагања са саговорником. Код експлицитног неслагања износи се апсолутно неслагање и у потпуности се одбацује стајалиште изнето од стране саговорника. Код имплицитног неслагања страна која друга износи своје стајалиште тј. не слаже са са већ изнетим стајалиштем саговорника, то чини кроз сумњу или несигурност у исправност онога што је саговорник изнео као своје иницијално стајалиште. Разлике у мишљењима се јаљају онда када се стране, које учествују у комуникативном процесу, не сложе или не сложе у потпуности, са почетним стајалиштима које је изнела једна од њих и онда долази до отпочињања аргументационог процеса који се завршава онда када једна од страна прихвати стајалиште. С друге стране постоји и могућност да говорник, који први износи стајалиште, искаже и сам могућност да његово стајалиште буде тешко прихваћено а са циљем да аргумент, који очекује да да његов саговорник, ослаби.

Почетна тј. иницијална стајалишта у својој суштини могу бити: позитивна, негативна или неутрална. На грађење неког од ових типова стајалишта директно утичу претпоставке на којима се базирају. Негативне претпоставке доводе до стајалишта са негативним предзнаком, позитивне претпоставке доводе до стајалишта са позитивним предзнаком и неутралне претпоставке доводе до неутралног стајалишта.

Из овог произилази и да претпоставке, које могу бити само опис чињеница и догађаја, судова или препорука, могу имати позитиван, негативан или неутралан предзнак, којих је у нашем политичком животу најмање.⁹

Понекад је тешко уочити разлику између негативног и неутралног стајалишта јер опрезно формулисано негативно стајалиште може изгледати као изражавање сумње или као неутрално стајалиште. Претпоставке варирају од теме, ситуације, саговорника и самог аудиторијума којима се говорници обраћају. Не могу бити пласиране свим грађанима, само неким или неким социјалним групама нпр. председник Вла-

9 Emeren van, Frans Hendrik et al., " *Argumentation: Analysis, Evaluation, Presentation*", Lawrence Erlbaum associates, London, 2002.

де може неке претпоставке пласирати само члановима Владе а не свим грађанима. Као што једна претпоставка може да утиче на формирање стајалишта исто тако у основи једног стајалишта може бити више претпоставки повезаних везницама и, или, али.

Снажне претпоставке су у основи снажних стајалишта. Снажно стајалиште се манифестује кроз потпуну убеђеност аргументатора у оно што говори. Слабо стајалиште се манифестује кроз сугестију. Циљ је постићи да се сугестија преведе у убеђеност. У сваком случају, за успех једног од учесника аргументационог процеса битна је и снага иницијалног стајалишта и претпоставки на којима се оно базира.

Један од проблема који се јављају је и тај како разликовати стајалиште од сумње. Ту на сцену ступају фразе. Наиме, неке фразе омогућавају учесницима у дебати да експлицитно укажу на своје стајалиште као што су: Мој став је...Ми смо на стајалишту...Ми смо мишљења да...Став моје странке је... итд.

Исто тако постоје неке фразе које непогрешиво указују на то да је негде у реченици садржано стајалиште: Ја мислим...Ако мене питате...Ја сам уверена да... и сл. Неке од фразе које сугеришу које је стајалиште а ако оно није јасно истакнуто су: Онако како ја видим ствари...Другим речима...Добра идеја је...Укратко... и сл.

Разлике у мишљењима се јављају у неколико форми од којих је основна она коју називамо једноструком или не помешаном и која се јавља, често, у спрези са сумњом. Ова форма разлика у мишљењу се завршава усвајањем једног од мишљења. У оваквим разликама једна страна износи своје стајалиште и оно бива или прихваћено или одбачено од стране саговорника. Насупрот овоме су вишеструке разлике у мишљењима или помешане које, често, воде усвајању неког компромисног решења. У њима се, у ствари, усвајају супротна стајалишта кроз уважавање исте претпоставке. Један од учесника у аргументационом процесу износи стајалиште док га други одбацује, и то често кроз усвајање негативног стајалишта, уместо изражавања сумње изражава супротно стајалиште.

Разлике у мишљењима могу да остану само на нивоу основних или да се у току аргументационог процеса развију у тзв. субординиране. У првој реченици се износи основна раз-

лика у мишљењима а потом се, кроз развој дебате, додају нове разлике и ставови. При развоју субординираних разлика дешава се да се неки ставови појављују, уз веће или мање модификације, више пута а са циљем усавршавања оригинала тј. основне разлике нпр.: “Срби су добри политичари. Ја мислим да се већина Срба добро сналази у политици. Могу да Вам појасним зашто то мислим...” и сл.

За анализу аргументационог дискурса најбољи је критички дискурс, који има за циљ разрешење разлика детерминисањем која од њих завршава као прихваћена а која не. Критички дискурс пролази кроз четири нивоа:

- ниво конфронтације,
- ниво отварања,
- ниво аргументовања,
- ниво закључивања.

На конфронтационом нивоу стране које учествују у дискусији представљају своја стајалишта.

На нивоу отварања стране у дискусији покушавају да разреше ситуацију и да превазиђу постојеће разлике. На овом нивоу заузимају положаје антагонисте и протагонисте. Протагониста износи своје стајалиште које антагониста оспорава, напада.

На нивоу отварања стране које учествују у дискусији покушавају да разреше или превазиђу успостављене разлике. На овом нивоу они заузимају улоге антагонисте и протагонисте. Антагониста, као онај учесник у аргументационом дискурсу који напада, оспорава, стајалиште изнето од стране протагонисте, који је био у прилици да први презентује своје иницијално стајалиште.

На аргументационом нивоу протагониста и антагониста бране своје позиције и ставове. Одбрана се врши ваљаним аргументима а са циљем да се пољуља или ослаби стајалиште изнето од стране саговорника, или бар да се отклоне сумње. Многи сматрају да се на овом нивоу води права аргументација.

На нивоу закључивања обе стране одмеравају степен удаљености мишљења и стајалишта које заступају и у којем степену се та удаљеност повећава или смањује.

Наравно, резултат аргументационог процеса или дебате не мора бити разрешење, или бар не потпуно. На крају дискусије може да дође до разрешења и смиривања ситуације и то

без неког одбијања или прихватања. Смиривање неслагања подразумева одлагање разрешења. Оваквом излазу се обично прибегава када аргументација достигне неки ниво кога би смо могли назвати и нецивилизованим као што је заплашивање, вређање, омаловажавање и сл.¹⁰

Да би аргументациони процес био успешан саговорници би требало да се држе основних принципа комуникације и услова коректности.

Неки од најважних принципа комуникације су:

- буди јасан,
- буди искрен,
- буди успешан,
- држи се теме,

Буди јасан-је принцип који нам говори да будемо што јаснији, да оно што кажемо буде разумљиво саговорницима или аудиторијуму којем је упућено. У оквиру овог принципа говорник настоји да осигура да ће га саговорник разумети на прави начин. Уколико се оглушимо о овај принцип саговорник ће, можда, добити другачији сигнал о нашим правим намерама и стајалишту.

Буди искрен-је принцип који захтева од говорника искреност као предуслов да добије прави одговор. Чим се овај принцип не поштује нарушава се и сам аргументациони процес и доводи се у велики ризик могућност превазилажења разлика у мишљењима.

Буди успешан-је принцип који нам препоручује да се у говору водимо постављеним циљем тј. да не будемо реду-дантни.

Држи се теме-је принцип који је надређен претходним и који их повезује у једну целину.¹¹

Нарушавање ових принципа доводи у питање истинитост оног што говорник изговара, заступа, и на неки начин онемогућава адекватну имплицитну комуникацију.

Услови коректности, основни, које мора испунити аргументациони процес, уколико се жели да буде успешан, су:

- припремни услови,
- услови одговорности.



10 Pupovac, Milorad "Politička komunikacija: Prolegomena teoriji političke komunikacije", Avgust Cesarec, Zagreb, 1990.

11 Pupovac, Milorad "Politička komunikacija: Prolegomena teoriji političke komunikacije", Avgust Cesarec, Zagreb, 1990.

Припремни услови су испуњени уколико говорник гради своју аргументацију на битним а не на небитним аргументима. Говорници морају веровати један другом да би дошло до успешног разрешења целог процеса. Ако ови услови не буду остварени смањује се и вероватноћа успешности аргументације. У сваком случају, уколико говорник жели да буде озбиљно схваћен он треба да испуни ове услове иначе може да створи погрешну или нежељену слику о себи или о онима у чије име наступа.

Услови одговорности су они који подразумевају да сте у стању да свог саговорника убедите у исправност вашег стајалишта и то својом искреношћу. Ови услови подразумевају да говорник верује да је његово стајалиште прихватљиво, да су његови аргументи прихватљиви.

Говорник, који полази од ових принципа у процесу аргументације очекује да и његов саговорник то чини. Проблем у комуникацији настаје онда када неко од учесника у аргументационом процесу прекрши неки од претходно наведених принципа а да при томе не направи никакав наговештај да то чини. Његов саговорник тада неће ни претпоставити да он кроз нејасноћу, неискреност, бесмисленост и сл. нарушава цео аргументациони процес, већ ће покушати да његову аргументацију интерпретира јасно, недвосмислено и у складу са усвојеним принципима. Овакво кршење принципа, иако не мора бити увек са намером, је тешко уочљиво.

Аргументација се јавља у два основна типа и неколико подтипова.¹²

Основни типови аргументације су:

- једнострука
- комплексна (вишеструка комплексна, субординирана комплексна и координирана комплексна).¹³

Једнострука аргументација се састоји од само једног аргумента. У најједноставнијим случајевим одбрана се састоји од само једног аргумента, у експлицитном облику, и од две премисе. нпр. П: “Господин Петровић је заслужио да га сме не јер није радио добро”.

12 Emeren van, Frans Hendrik et al., “ *Argumentation: Analysis, Evaluation, Presentation*”, Lawrence Erlbaum associates, London, 2002.

13

Стајалиште: господин Петровић је заслужио да га сме-не.

Аргумент: није радио добро.

Комплексни типови аргументације се састоје од два или више аргумената.

Нпр. П: “Никако нисте могли да ме видите у Парламенту тог дана зато што није било седнице а ни ја нисам био у Београду “.

Стајалиште: никако нисте могли да ме видите у Парламенту тога дана.

Први аргумент: зато што није било седнице.

Други аргумент: ни ја нисам био у Београду .

Сви типови аргументације се могу и схематски приказати.

Наравно, у пракси аргументације нису једноставне и лаке за идентификовање. Аргументи су међусобно повезани на различите начине.

Међу њима постоје различите везе почев од симптоматских, аналогних до узрочно-последичних. Тако у теорији аргументације сусрећемо симптоматске, аналогне и узрочно-последичне аргументације у којим се односи међу аргумен-тима заснивају на некој од горе наведних веза.

Теорија аргументације говори и о правилима добре аргументације и њиховим нарушавањима. У овом раду ћемо се само кратко осврнути на њих.

Може се говорити о десет правила аргументације:¹⁴

- правило слободе,
- правило избегавња и пребацивања доказивања,
- правило стајалишта,
- правило релевантности,
- правило неизречене претпоставке,
- правило почетне тачке,
- правило аргументационе схеме,
- правило валидности,
- правило затварања,
- правило употребе.

14 Eemeren van, Frans Hendrik & Grootendorst, Rob “*Argumentation, communication, and fallacies. A pragma-dialectical perspective*” Hillsdale NJ, Erlbaum, 1992.

Правило слободе је примарно правило. Саговорници морају допустити један другом слободу изношења стајалишта, аргумената, и то без било каквог притиска на личност саговорника..

Правило избегавања и пребацивања доказивања се своди на то да свака страна на почетку аргументационог процеса износи иницијално стајалиште и потом приступа његовој одбрани.

Правило стајалишта подразумева да страна која напада мора свој напад усмерити на стајалишта која су истакнута од стране саговорника.

Правило релевантности се своди на то да учесници у аргументационом процесу могу своје стајалиште бранити релевантним аргументима.

Правило неизречене претпоставке се своди на то да учесници у аргументационом процесу не могу нешто представити као претпоставку која је остала имплицитна или неизречена.

Правило почетне тачке подразумева да учесници у аргументационом процесу не смеју лажно презентовати претпоставку.

Правило аргументационе схеме се заснива на томе да аргументација мора бити прецизно схематски формулисана.

Правило валидности указује на то да резонување у аргументацији мора бити логички исправно или да постане такво.

Правило затварања нам указује да се аргументациони процес мора привести, на овај или онај начин, крају. Ако је одбрана била успешна као резултат се мора појавити и прихватање стајалишта.

Правило употребе нам препоручује употребу недвосмислених реченица како не би довели у заблуду саговорника и тако ослабили његову аргументацију.

Свако од горе наведених правила може бити вишеструко нарушавано у оквиру једног аргументационог процеса. У класичној реторици она су позната под називом фалације. О њима, због њихове комплексности и разноврстости, ће бити речи неком другом приликом.

Литература

- Аристотел, "Реторика 1, 2, 3", Светови, Нови Сад, 1997.
- Austin, John, Longshaw, "How to do things with words", Oxford University Press, London, 1962.
- Beard, Adrian, "The language of politics", Routledge, London, 2004.
- Бугарски, Ранко, "Језик у друштву", Просвета, Београд, 1986.
- Cutting, Joan, "Pragmatics and discourse: A resource book for students", Routledge, London, 2006.
- Dijk van, Teun Adrianus, "Text and context of parliamentary debates Cross-Cultural Perspectives on Parliamentary Discourse", Paul Bayley (Ed.) Benjamins, Amsterdam, 2004.
- Dijk van, Teun Adrianus, "Ideological discourse analysis: Journal of political ideologies", Taylor and Francies, Amsterdam, 2007.
- Dijk van, Teun Adrianus, "Racism and argumentation: "Race Riot": Rhetoric in Tabloid Editorials" F. H. van Eemeren, et al. (Eds.), Argumentation illuminated, Foris, Dordrecht 1992.
- Dijk van, Teun Adrianus, "Knowledge in parliamentary debates: Journal of Language and Politics, Special issue on identity politics", Ed. by Paul Chilton, 2003.
- Eemeren van, Frans Hendrik, „Reconstructing Argumentative Discourse", University of Alabama, Tuscaloosa, 1993.
- Fairclough, Norman, "Critical discourse analysis: the veritical study of language", Longman, New York, 1995.
- Fairclough, Norman, "Language and power", Longman, London, 1989.
- Garsen, Bart, "Argument Schemes". In F.H. van Eemeren (Ed.) Crucial concepts in argumentation theory. Amsterdam University Press, Amsterdam, 2001.
- Ивас, Иван, "Идеологија у говору", Хрватско филозофско друштво, Загреб, 1988.
- Петровић, Сретен, "Реторика", Градина, Ниш, 1975.
- Пуповац, Милорад, "Политичка комуникација", Август Цесарец, Загреб, 1990.
- Пуповац, Милорад, "Лингвистика и идеологија", Књижевна заједница Новог Сада, Нови Сад, 1986.
- Toulmin, Stephen, "The uses of argument", Cambridge University Press, Cambridge, 1959.

Jelena M. Vojinovic-Kostic

*THE POLITICAL DEBATE IN THE LIGHT
OF THE ARGUMENTATIVE THEORY
LINGUISTIC REVIEW OF THE PUBLIC
DEBATE LANGUAGE*

Resume

Argumentation theory is a multi-discipline which takes its part in linguistics, law, rhetoric etc. There is no big and significant research on this subject in our country neither in our neighborhood. Western European researchers, being very interested in this theory, gave us significant research papers. In this paper we can see some base terminus and definitions. We have analyzed some language materials and made some conclusions. Argumentation is the main discourse of debates in our Parliament. If we want to make a good argument we must be well-prepared. Good argumentation needs a solid initial opinion. The main aim of each argumentation process is to defend the initial opinion (which can be our own or that of our social group, or political party). If we are a protagonist, the first one to put the argument on the table, we have only one aim – and that is to convince the antagonist that our opinion is only correct. There are some tips for good argumentation which leads us to win. If they want to avoid misunderstanding, both sides must consider some rules for good argumentation. We have seen that there are different types and subtypes of argumentation process. The type of argumentation depends on the number of arguments presented and also the prepositions. Arguments can be linked in different ways. We can make an argumentation scheme to avoid a misunderstanding. To be successful, oral argumentation needs a good orator and also a good interpretation. Due to its type, text argumentation is the simplest and more formal. If you are not an experienced orator the best choice is to write down some kind of concept to avoid big deviations from the main topic of argumentation. Therefore,

an argumentation, in it's base, is a critical discourse - and so we must take this approach to it.

Keywords: argumentation, debates, position, opinion, argument, public language, argumentative discourse, public political debate.

Овај рад је примљен 3. фебруара 2015. године а прихваћен за штампу на састанку редакције 28. априла 2015. године.