

L. Aczél Petra

Erős szavak

A bizonyítás mint a szöveg tulajdonsága

„Az ékesszólás művészete [...] kölcsönös megfelelés, amelyet egyrészt a hallgatók értelme és szíve, másrészt a gondolatok és használt kifejezések között igyekszünk megteremteni, ennek feltétele az emberi szív alapos tanulmányozása avégből, hogy megismerjük minden rugóját és aztán megtaláljuk fejtegetésünk megfelelő arányait.”

(Pascal: *Gondolatok*. 11–12.)

Az argumentáció olyan okadatolás, amely egy gondolat vagy cselekvés megváltoztatására irányul és egy álláspont igazolására szolgál. A bizonyítás az alátámasztott és igazolt kijelentésekből alakul ki, amelyben a bizonyítékok éppúgy megkérdőjelezhetetlenek, mint az általuk bizonyított álláspont. A XX. század második felében kialakult egy olyan elméleti keret, amelyben a bizonyítás mint szempont- és eszközrendszer, illetve mint a szöveg tulajdonsága érvényesülhet. Daniel J. O’Keefe megkülönböztette az argumentációt mint valamely érv létrehozását és az argumentációt mint valamely érvek ütköztetését. Ebből a szétválasztásból született meg a bizonyítás mint eredmény (*product*) és mint folyamat (*process*) kettőssége. Ehhez a fogalompárhoz kapcsolta John Wenzel harmadikként az argumentációnak mint a létrehozás szabályos rendjének, eljárásnak (*procedure*) a felfogását. A bizonyítás három megközelítését a kognitív értelmezés egészíti ki, mely szerint az argumentáció a szöveg létrehozójában, a közlőben az interakció előtt játszódik le (vö. O’KEEFE 2001, 575–583).

AZ ARGUMENTÁCIÓ MINT EREDMÉNY

Az érvelő, argumentatív szöveg abban különbözik az elbeszéléstől vagy leírástól, hogy álláspontot fogalmaz meg, s ennek indoklására, igazolására törekszik. A szövegtípus vizsgálata leginkább a formális logika elvein alapszik, és a bizonyítás érvényességét és helyességét, helyállóságát vagy éppen ezek ellenkezőjét állapíthatjuk meg vele. A vizsgálat tehát a bizonyítás formájának értékelésében, az érvformák fajtáinak azonosításában, logikájuk formai tisztaságának megkérdőjelezésében vagy megállapításában valósul meg. A bizonyítás alapvető szervezőelve a szillogizmus, amely egyszersemind alkotóeleme is. Az argumentatív szöveg kritériumai tehát nem a retorikai, hanem a logikai, dialektikus szemléletet érvényesítik. A modern filozófiai, informális logikai, pragmatikai szemlélet áttörést hozott abban a tekintetben, hogy megkérdőjelezte az argumentatív szövegben a szillogizmus központi szerepét. E téren a retorikai elméletet jelentősen befolyásolták Stephen Toulmin és Chaim Perelman filozófiai megalapozottságú munkái.

A FILOZÓFIAI MEGKÖZELÍTÉS

Mindkét jelentős elmélet tulajdonképpen elveti a szillogisztikus követelmény szempontját, és úgy véli, hogy a szillogizmus nem megfelelő keret az argumentáció számára: a szillogizmus zárt struktúra, amely csupán újraszervezi az ismereteket, hiszen a következmény előzményeinek már meg kellett jelenniük a premisszában. Nyilvánvaló egyúttal, hogy míg a szillogizmus a dedukció eszköze, s így a formális logika eleme, addig a retorikai szituációban létrejövő szövegek többsége induktív; az ismertről egy kikövetkeztetett ugrással jutunk el a következtetésig.

STEPHEN TOULMIN ARGUMENTÁCIÓS MODELLJE

Toulmin a *The Uses of Argument* (1958) című munkájában olyan modellt hozott létre, amely az argumentáció vizsgálatában helyettesítheti a szillogizmust. Elkülönítette a bizonyítás két fajtáját, a formális és a gyakorlati (*formal, practical*) okadatolást. A formális eljárást a logika, a matematika és az asztronómia használja, és olyan igazságokra épül, amelyek már korábban léteztek. A gyakorlati vagy tényleges (*substantive*) okadatolás középpontjában azonban az argumentáció áll, az az érvelés, melyet nem a helyesség/helytelenség, érvényesség/érvénytelenség kategóriájában értékelünk, hanem aszerint, hogy releváns vagy irreleváns, erős vagy gyenge, indokolható vagy indokolhatatlan. Az argumentáció a tényállástól, adattól (*data*) a garancia, biztosíték támogatásával (*warrant*) az igényig, állításig (*claim*) vezet. Ez a bizonyítás fő útvonala, amelyben a tényállástól az állításig eljutva a biztosíték válik a mentális ugrást segítő elemmé.

Az argumentáció szerkezeti alapjaihoz három további elem társul: a támogatás (*backing*) a biztosítékban foglaltakat erősíti meg, a megengedés (*rebuttal*) bizonyos ellentételek előrevetítésével korlátozza és egyúttal megerősíti az állítást, a minősítés (*qualifier*) pedig az állítás erősségét fedi fel.



A következőképpen írhatjuk le az argumentációs modell összetevőit:

- A *tényállás, adat* (A): arra a kérdésre válaszol, hogy mi az, amiből kiindulhatunk.
- Az *állítás* (Á): a következtetés.
- A *garancia, biztosíték* (B): a mentális „ugrás”, amely által a tény az állítással összekapcsolódik. Megállapításai kulturális tapasztalatainkból és személyes megfigyeléseinkből, közös és egyéni ismereteinkből származnak.
- A *támogatás* (T): igazolás, amely a biztosítékban foglaltakat erősíti meg.
- A *megengedés* (Me): ellentételezéssel az állításhoz kapcsolódik („hacsak nem”). Ezzel az engedmény és elfogadás kulcsfogalma épül be az argumentációba.

– A *minősítés* (Mi): rögzíti és hitelesíti az argumentáció létrehozója által az állításnak tulajdonított erősség fokát.

A Toulmin-féle modell voltaképpen egy *enthümémává* szűkített szillogizmus, amelyben a bennfoglalt kijelentések kifejezésével bővítjük az argumentációt. Toulmin már 1958-ban kidolgozza az érvelési mező fogalmát, amelyet így definiál: „[...] két érvelés akkor tartozik azonos mezőhöz, ha a tény és a következtetések mindkét érvelésben ugyanolyan logikai típusba tartoznak.” (TOULMIN 1958, 14.) Azt azonban, hogy milyen kategorizálás során jönnek létre ezek a típusok, ekkor még nem részletezte.

Toulmin argumentációjának bírálatai is arra irányították a figyelmet, hogy a létrehozott modell csupán a klasszikus, formális szerkezet behelyettesítése (LEWIS 1972; HAMPLE 1977). Wayne Brockriede feldolgozta és alkalmazta a Toulmin-féle modellt, és tovább „humanizálta” (BROCKRIEDE 1974). A logika relevanciáját a társadalmi interakció alá rendelte, az emberben létező érvelésre hívta fel a figyelmet. Megítélése szerint az argumentációra az alábbi jegyek jellemzőek:

- tartalmaz kikövetkeztetésen alapuló ugrást vagy ugrásokat;
- két vagy annál több lehetséges állítást kell tartalmaznia;
- az állításokkal kapcsolatos bizonytalanság nem lehet teljes, de nem lehet nulla fokú sem;
- az állításnak vállalnia kell a konfrontációt;
- közös előismereteken, asszociációkon, valóságon, beszédhelyzeten vagy kontextuson kell alapulnia.

Brockriede argumentációja is felveti az igényt Toulmin modelljének további árnyalására. A hatkomponensű modellben ugyanis semmi nem támasztja alá és magyarázza meg, hogy a tényállást, adatot milyen alapon és miért fogadjuk el igaznak és megkérdőjelezhetetlennek. Toulmin maga a belátás eredményének tartotta ezt, de ugyanakkor eltekintett tárgyalásától (vö. TOULMIN 1958, 97). A tényállást tehát hasonlóképpen hitelesíteni, igazolni kell. Jay G. Verlinden a hat összetevőt kiegészítette a hitelesítőkkel (*verifiers*), amelyek a tény alátámasztásán túl azt is lehetővé teszik, hogy az állítás ne csupán a tényállást igazolja, hitelesítse, hanem valódi következtetéssé váljék, majd, egy új szerkezetben tényállássá (VERLINDEN 1998). A hitelesítők lehetnek explicitek, implicitek és kikövetkeztetettek.

CHAIM PERELMAN ARGUMENTÁCIÓS RETORIKÁJA

Chaim Perelman a méltányosság, az igazságosság szabályát építette bele az argumentációba, mint az érvelés érvényességének alapját. Argumentációelméletének kiindulópontját az a retorikai közelítés adja, amely szerint a tradicionális, klasszikus retorika a stílus tanulmányozásával foglalkozik az ésszerű okoskodás formáinak feltárása helyett. Ez, Perelman és szerzőtársa, Lucie Olbrechts-Tyteca szerint, az arisztotelészi epideiktikus vagy ünnepi beszéd leírásának félrevezető elemzéséből fakad (vö. PERELMAN–OLBRECHTS-TYTECA 1969, 47–51; PERELMAN 1982, 277–278). Az új retorika a perelmani értelemben olyan, a neoretorikát ellenpontozó elmélet, amelynek tárgya az argumentáció. Az érvelés az ő felfogásában azon következtető eljárások tana, amely képessé tesz arra, hogy a jóváhagyásra szánt tétel iránt a tudat ragaszkodását és elfogadását ösztönözzük és növeljük (PERELMAN–OLBRECHTS-TYTECA 1969, 4). Elméletében, Toulminhoz hasonlóan, szétválasztja az argumentációt a demonstrációtól.

Az argumentáció célja a tudatok találkozása (*meeting of minds*). Személyes, a minél teljesebb megértésre törekszik, a valóság interpretációjának minél több változatát kell feltárnia.

A Perelman-féle argumentáció lényegi része a *hallgatóság*, hiszen minden bizonyítást, érvelést egy adott hallgatóság viszonyában kell megszervezni. Perelman és Olbrechts-Tyteca a hallgatóság felé fordulást mellőző tudományos szövegek tényekre alapozottságát tévesnek tartják, és megjegyzik, hogy a tények soha nem beszélnek magukért, csak a hallgatóság beleegyezésével válhatnak valóban tényekké. A hallgatóság mindazoknak összessége, akikre a beszélő érvelésével hatást akar gyakorolni (PERELMAN–OLBRECHTS-TYTECA 1969, 17, 19). A hallgatóság kétféle lehet: *univerzális és partikuláris*. Az univerzális hallgatóságot az összes gondolkodó és kompetens ember alkotja, a partikuláris hallgatóság pedig az emberek bármely alapon szerveződő csoportja, függetlenül attól, hogy gondolkodók- vagy kompetensek-e. Ez utóbbi lehet egy adott időpontban fizikailag jelenlévők csoportja, akiknek az érvelést címezzük, és lehet egy olyan megkülönböztetett csoport, amelyre a beszélő hatást kíván gyakorolni. Az univerzális hallgatóság a beszélő által létrehozott koncepció, mely kultúra- és társadalomfüggő. Feltételezhetjük tehát, hogy valamennyi beszélőnek saját univerzális hallgatósága van. Az univerzális hallgatóság a beszélő önmagával folytatott vitájának eredményeképpen, a partikuláris hallgatóságon túlmutató érvelés révén jön létre (PERELMAN–OLBRECHTS-TYTECA 1969, 30). Egyfajta norma, amely a jó és rossz érvelések megkülönböztetésére alkalmas.

Az argumentáció kiindulópontjai mindig a hallgatóság által elfogadott *premisszák*, amelyek egyik fajtáját *tények, igazságok, elvárásokon alapuló valószínűségek és feltételezések* alkotják. Az argumentáció kiindulópontjának másik típusába az *értékek, a hierarchiák és a preferenciák* tartoznak. Az a kijelentés, hogy „Magyarország kis ország”, a Perelman-féle rendszerben ténynek tekintendő, az az állítás azonban, hogy a „kis országok barátságosabbak és vendégszeretőbbek”, már értékítéletnek számít, ezért kifejezett preferenciának tekinthetjük.

Az értékeket további két osztályba sorolhatjuk: az elvont és konkrét értékek körébe. Az elvont értékek nem kapcsolódnak egy adott személyhez vagy szervezethez (pl. boldogság, szabadság, tisztesség, élet). Ezek akkor válnak konkrétá, ha egy adott tárgyhoz, személyhez vagy szervezethez kötjük őket, például „a viszkis rablónak is joga van a szabadsághoz”. Míg az elvont értékek megkérdőjelezhetetlenek, ezek tárgyi vagy személyes vonatkoztatása már megkérdőjelezhető. A halálbüntetés vagy az abortusz témájában létrejövő érvelés nyilvánvalóan értékközpontú, de a definíció is értékeket társít a meghatározandó dologhoz.

A hierarchiák a fontosság rendjében szervezett értékek, amelyek segítenek értékek egyidejű jelenlétében döntést hozni. A hallgatóság értékhierarchiájának ismerete támogathatja az érvelőt meggyőző szándékában. A hierarchia lehet homogén és heterogén, az előbbiben az értékek között fokozatbeli, mennyiségbeli eltérés van csupán (több jó, kevesebb rossz), az utóbbiban különféle értékfajták kapcsolódnak össze. Ezek a hierarchiák bonyolultabbak, mint homogén társaik, hiszen szükségszerűen értékek konfliktusát kell feloldaniuk.

A preferenciák csoportja, a *loci communes*, amelyet Arisztotelész közhelyeknek, Giambattista Vico szónoki témának nevez, valójában a toposzokat (*topoi*), érvhelyeket jelent. A Perelman-féle elmélet hat közös helyet sorol fel: a mennyiségét, a minőségét, a sorrendét, a létezőét, a lényegét és a személyét. Az a beszélő, aki például a

minőség toposzából meríti értékhierarchiáját, nyilvánvalóan valaminek az egyedisége, különlegessége (vagy ennek ellentéte) mellett fog érvelni.

A perelmani új retorika másik lényeges eleme, jellemző jegye a *jelenlét*, ami nem más, mint a figyelembevétel által jelenlévővé tenni valamit. Az adott évrre, állításra fordított gondos figyelem a nyelv segítségével jelenlévővé teszi azt, ami valójában nincs is ott (PERELMAN–OLBRECHTS–TYTECA 1969, 117). Már George Campbell tárgyalja az idő, hely, kapcsolatok és személyes érdeklődés jelenségeit, amelyek által egy esemény hat ránk és jelenlévővé válik a tudatunkban (CAMPBELL 1776/1988).

A Perelman- és Olbrechts-Tyteca-féle új retorika az argumentáció interakcióját a szöveg, beszéd egészére tágítja. A különálló érveléseket a szöveg részeiben úgy helyezi el, hogy azok a hallgatóságot „állapotba hozzák”. Néhány argumentáció a bevezetésbe kerül, hogy a hallgatóság jóindulatát, figyelmét és érdeklődését felkeltse. Az érvelő azután eldönti, hogy az álláspontot, a tételt a bevezető végén vagy később tárja fel a hallgatóságnak, attól függően, hogy az mennyire ijesztő és milyen mértékben válthat ki ellenállást. Ha kisebb ellenállásra számíthatunk, hamarabb előterjesztetjük a tételt, majd az idő vagy természet rendjében adhatjuk elő érveinket.

Az új retorika bírálói (többek között a holland Frans H. van Eemeren, Rob Grootendorst és Tjark Kruijer) elismerték egy koherens, újszerű retorikai elmélet megszületését, ugyanakkor hiányolták az irrelevanciák tárgyalását, a hallgatóság és az érvelési technikák részletesebb és pontosabb összekapcsolását. Ugyanakkor Crosswhite megvédi az elméletet azzal, hogy az érvelési hibákat az érvelés elméletén belül és nem kívül kell keresni. Az irreleváns érv tehát az, amely látszólag meggyőzi ugyan az univerzális hallgatóságot, ám végül csak a partikuláris hallgatóság fogadja el (CROSSWHITE 1993, 391).

AZ INFORMÁLIS LOGIKAI MEGKÖZELÍTÉS

Az informális logika képviselői, C. Hamblin és D. Walton a hibásnak tartott érvelésekre fordítottak nagyobb figyelmet, és megállapították, hogy az érvelés formája és kontextusa teszi elfogadhatóvá őket. Foglalkoztak a nyelvhasználat, a jelentés és az emberi tapasztalat jelenségeivel, hogy az érvelések érvényességét meghatározzák.

Az informális logikában az argumentáció mint eredmény vizsgálatának és elméleteinek lényegi jellemzője a formális dedukció szillogizmusától való elfordulás és az érvelésben részt vevők együttműködésének kiemelése.

A KOMMUNIKÁCIÓELMÉLETI MEGKÖZELÍTÉS

Walter Fisher 1984-ben vetette fel, hogy a jó magyarázat, az elfogadható érvelés inkább egy meggyőző történetre hasonlít, mint bizonyítékok helyesen szerkesztett egységére. A narratív paradigma fogalmának bevezetésével kiegészíti Burke motivációs retorikáját, amely a logikus érvelést dramatizált szövegben írja le (BURKE 1950). A narráció, Fisher meghatározása szerint, „olyan szimbolikus cselekedetek – szavak és/vagy tettek – összessége, amelyek sorba rendeződnek és jelentést hordoznak mind azok számára, akik élük, alkotják és értelmezik azokat” (FISHER 1987, 24; vö. GRIFFIN 2001, 304). Fisher azt vallja, hogy a kor értékrendjében csak az a tudás értékelhető,

amely a fizikai világban megragadható. A dolgok működésének megértése érdekében egy leírásnak vagy formálisan logikusnak (műszaki) vagy szakértelemmel körvonalazottnak kell lennie. Ezt a fajta gondolkodásmódot Fisher a racionális világ paradigmájának nevezi. Ezzel kapcsolatban öt feltevést fogalmaz meg:

1. Az ember alapvetően racionális.
2. Döntéseinket érvek alapján hozzuk.
3. Értelmezésünk menetét a beszédhelyzet típusa (jogi, tudományos stb.) határozza meg.
4. A racionalitást tudásunk és érvelési képességünk határozza meg.
5. A racionális világ tele van logikai rejtvényekkel, amelyeket racionális elemzés révén fejtünk meg.

A paradigma feltevései azonban a közlésekben elhangzott történetek legtöbbször abszurdá vagy értékelhetetlenné tehetik. Az emberi kommunikáció megértéséhez ezért egy újfajta fogalmi keret bevezetése szükséges. A paradigmaváltással Fisher a narrációt helyezi az interpretáció középpontjába, a narratív paradigma öt feltevését pedig az alábbiakban határozza meg:

1. Az ember alapvetően történetmondó.
2. Döntéseinket helyes érvelések alapján hozzuk.
3. A történelem, az életrajz, a kultúra és a jellemvonás határozza meg azt, hogy mit tekintünk helyes érvelésnek.
4. A narratív racionalitást a történetek összetartó ereje és hitelessége határozza meg.
5. A világ történetek sorozata, amelyből mi kiválasztással folyamatosan újratemtjük saját életünket.

A narratív paradigma szerint az érvelés hitelesnek tűnő vagy azzá formált narráció, történetmondás, amelynek helyességét cselekedeteink és meggyőződéseink alapján mindannyian felismerhetjük. Fisher szerint a narratív ésszerűség alapján megformált történetek egyformán jók, az elfogadáshoz azonban még két kritériumot rendel: a narratív koherencia és a narratív hitelesség fogalmát. A narratív koherencia a történet valószínűségét mutatja meg; azt, hogy mennyire vág össze más történetekkel, illetve azt, hogy elvárható-e benne a szereplők hiteles viselkedése. Egy történet pedig akkor hiteles, ha a befogadók korábbi tapasztalatai alapján igaznak hat. A narratív struktúra akkor hiteles (a történet szempontjából azonosulást elősegítő), ha biztosítani tudja a helyes érvelési logikát.

Az érvelési logika szintén öt értéktől függő témakörre épül:

1. Az üzenetben, történetben megjelenő értékrendre;
2. az értékrend döntéseinkre gyakorolt hatására;
3. a felvetett értékrendhez való csatlakozás lehetséges következményeire;
4. az adott hallgatóság értékrendjével való átfedés mértékére;
5. a hallgatóság által „az erkölcsi magatartás ideális alapjához” való illeszkedés mértékére.

Az utóbbi két témakör nehezen meghatározható tartalmához Fisher bevezeti az ideális hallgatóság fogalmát, az állandó nyilvánosságát, amely képes az öt témakörben az érvelés helyességét, a történet hitelességét és koherenciáját megállapítani. Az ideális hallgatóság olyan „időfeletti közösség, amely hisz az igazság, a jóság, a szépség, az egészség, a bölcsesség, a bátorság, a mértékletesség, az igazságosság, a harmónia, a rend, a lelki közösség, a barátság és a Kozmossszal való egység

értékeiben” (FISHER 1987, 187–88, vö. GRIFFIN 2001, 309). A Fisher-féle ideális hallgatóság a Perelman által univerzális hallgatóságnak nevezett, nem elitista alapon szerveződő koncepcióval mutat rokonságot.

AZ ARGUMENTÁCIÓ MINT ELJÁRÁS

E felfogás alapvetése, hogy az argumentáció eltér az egyet nem értés kifejezésének más módjaitól. Önmagában egy adott vélemény viszonyában létező ellenvélemény normaként vonatkoztatható az argumentációra. Az, hogy az ellenérvelő cáfolatára számíthat, az érvelőt minél erősebb és megkérdőjelezhetetlen érvelések létrehozására ösztönzi. Aki valami mellett érvel, az egyúttal mindig valami ellen is érvel, tehát szükségképpen szabályozza a saját, illetve a másik „támadásának” erejét, így nincs valódi érdeksérülés.

A legismertebb eljárási szabályok a jogi és természettudományos érvelésre vonatkoznak, de majd’ minden tudományágnak és szakmának megvannak a sajátos módszerei, csakúgy, mint a személyes és közéleti érvelésnek. Az eljárás rendjének szabályozása minden esetben ugyanazzal a céllal történik, mint amit az érvek érvényes formáinak megalkotásakor érvényesít a formális logika. Az utóbbi időben ezen a téren a pragmatikus szemlélet határozta meg az elméleti megközelítés keretét. Frans van Eemeren és Rob Grootendorst pragma-dialektikus megközelítése a beszédett-elméleten alapszik. Ennek segítségével olyan sztenderdeket hoznak létre, melyek megmutatják, hogy a szöveg, beszéd mennyiben felelt meg a vitát, ellenvéleményeket megoldó ideális szövegnek, beszédnek. Ez a megközelítés egyfelől az elemzési módszert, másfelől az elkészítésre vonatkozó irányelveket nyújtja az érveléshez. Douglas Walton érvelési hibákat vizsgáló elmélete a társalgás típusainak célszerű felosztásán (információszerző párbeszéd, meggyőző párbeszéd) alapszik (WALTON 1995). A cél normájának kidolgozásával a párbeszédnek kontextusa fogja meghatározni, hogy hibás-e az adott érvelés. Az érvelők által létrehozott dialógus típusának meghatározásával egyúttal megalkotható az adott típus helyes érvelési eljárásának szabályrendszere is.

AZ ARGUMENTÁCIÓ MINT FOLYAMAT

Az argumentáció mint folyamat elméletét az 1970-es évektől élénkülő kommunikációs kutatások alapozták meg. A mindennapi kommunikációs helyzetekben létrejövő ellentétek és azok megoldásának vizsgálatával az argumentáció mint az ellentétek, ellentmondások leszűkülésének vagy kiterjedésének, majd megszűnésének folyamata mutatkozott meg. Az argumentáció ilyen értelemben az interakció egy típusa (vö. ZAREFSKY 2001, 36).

IRODALOM

- BROCKRIEDE, Wayne 1974. Rhetorical Criticism as Argument. *Quarterly Journal of Speech*, 60. 165–174.
 BURKE, Kenneth 1950. *A Rhetoric of Motives*. Berkeley: University of California Press.
 CAMPBELL, George 1988 (1776). *The Philosophy of Rhetoric*. Lloyd F. Bitzer (ed.) Carbondale, Ill.: Southern Illinois University Press.

- CROSSWHITE, James 1993. Being Unreasonable: Perelman and the Problem of Fallacies. *Argumentation*, 7. 385–402.
- FISHER, Walter R. 1987. *Human Communication as Narration: Toward a Philosophy of Reason, Value, and Action*. Columbia: University of South Carolina Press.
- GRIFFIN, Em 2001. *Bevezetés a kommunikációelméletbe*. Budapest: Harmat.
- HAMBLIN, C. L. 1970. *Fallacies*. London: Methuen.
- HAMPLE, Dale 1977. The Toulmin Model and the Syllogism. *Journal of the American Forensic Association*, 14. 14–19.
- LEWIS, Albert L. 1972. Stephen Toulmin: A Reappraisal. *Central States Speech Journal*, 23. 48–55.
- O'KEEFE, Daniel J. 2001. Persuasion. In O'Sloane, Thomas (ed.): *Encyclopedia of Rhetoric*. New York: Oxford University Press. 575–583.
- PASCAL, Blaise 1978. *Gondolatok*. Ford.: Pődör László. Budapest: Gondolat.
- PERELMAN, Chaim – OLBRECHTS-TYTECA, Lucie 1969. *The New Rhetoric: A Treatise on Argumentation*. Notre Dame, Ind.: University of Notre Dame Press.
- PERELMAN, Chaim 1982. *The Realm of Rhetoric*. Notre Dame, Ind.: University of Notre Dame Press.
- SCULT, Allen 1976. Perelman's Universal Audience: One Perspective. *Central States Speech Journal*, 27. 176–180.
- TOULMIN, Stephen E. 1958. *The Uses of Argument*. Cambridge: Cambridge University Press.
- TOULMIN, Stephen E. – RIEKE, Richard – JANIK, Allan 1984. *An Introduction to Reasoning*. 2nd. ed. New York: Macmillan.
- VERLINDEN, Jay G. 1998. *Verifiers in Everyday Argument: An Expansion of the Toulmin Model*. Paper presented at the 84th Annual Meeting of the National Communication Association. <http://sorrel.humboldt.edu/~jgv1/ME/verifiers.html>
- WALTON, Douglas 1995. *A Pragmatic Theory of Fallacy*. Tuscaloosa: University of Alabama Press.
- WALTON, Douglas 1999. *One-Sided Arguments: A Dialectical Analysis of Bias*. Albany, NY: State University of New York Press.
- ZAREFSKY, David 2001. Argumentation. In Thomas O'Sloane (ed.): *Encyclopedia of Rhetoric*. New York: Oxford University Press. 33–37



Oláh Katalin