

Argumenteerimise kunst ja tehnika: kuidas veenvalt põhjendada otsustusi?

Lektor: **Mario Rosentau**, *doctor iuris* ja *Magister Artium* filosoofias.

Mario Rosentau õpetab Tartu Ülikoolis aineid *Õiguslik analüüs ja argumentatsioon* ja *IT-õigus*. Muuhulgas on ta esinenud ettekannetega *Metalectical evaluation of empirical arguments* Rahvusvahelise Argumentatsiooni Uurimise Ühingu (ISSA) ülemaailmsel konverentsil Amsterdams 2010. aastal, *Tõendamise metadiskursus ehk mida tähendab "objektiivne uurimine"?* Eesti filosoofia V aastakonverentsil 2009.a. ja *Argumenteerimise kunst ja tehnika. Praktilis-filosoofiline sissejuhatus* Riigikohtu üldkogu sügisseminaril 2011.a.

Koolituse eesmärk, metoodika ja tulemus

Koolituse eesmärgiks on tutvustada ratsionaalse arutluse (ehk põhjendamise, tõendamise ja järeldamise) kaasaegseid põhimõtteid ning nende abil arendada analüüsi ja otsustuse intuiitseid oskusi.

Koolituse meetodiks on näidete ja mõtlemisülesannetega ergastatud loeng. Kursuse jooksul saavad kuulajad argumentide tuvastamise ja koostamise harjutusülesandeid. Lektor analüüsib ka kuulajatelt saadud näidis-põhjendusi ja teeb ettepanekuid nende parandamiseks.

Koolituse kuulajad:

- saavad lähemalt teada, mis on argument ja argumenteerimine, tähenduse kontekst, (tõe) teadmine, väärtuspõhine tõlgendamine jt ratsionaalse arutluse ja otsustuse põhimõisted;
- mõtisklevad tõlgendava ja tõendava põhjendamise reeglite üle, seeläbi teravdades sündmuste uurimise, tekstide analüüsimise ja järelalusotsustuste tegemise intuitsiooni;
- saavad teada, kuidas arusaadavamalt ja veenvamalt vormistada põhjendamise, tõendamise ja otsustamise tulemusi;
- harjutavad õpitu põhjal esinemist ja väitlemist.

Koolituse teemakava

Teema 1. Argumendid ja argumenteerimine

Mis ja milleks on argumendid? Argumenteerimine kui arukas põhjendamine: järeldamine tuntult tundmatule ja kuulaja veenmine järelduse õigsuses. Loogilised ja kogemuslikud järeldamise meetodid. Argumendid kui kõnetead soovitud tulemuse saavutamiseks.

Mis moodustab argumendi? Argumendi esitus (retoorika) ehk kuidas põhjendatakse, teavitav sisu (informatsioon) ehk mida põhjendatakse, veenmise otstarve ehk milleks põhjendatakse ning loogiline korrektsus ehk kas üldse midagi põhjendatakse.

Ülesanne 1: Argumentide tuvastamise kaks põhimeetodit.

Loogika ja intuitsioon põhjendavas arutluses.

Kuidas argumente ära tunda ja analüüsida? Argumentide koostamise, lugemise ja kritiseerimise põhireeglid.

Mis teeb argumendi tugevaks, mis nõrgaks? Argumendi korrektsus ja kaalukus. Hea põhjenduse põhimõtted. Argumendivead ja nende vältimine. Vastuargumendid.

Ülesanne 2: Koostada ja esitada oma argument.

Teema 2. Normid ja tõendid õiguslike argumentidena

Normide ja faktide (juhiste ja tõdemuste) eristamise tähtsusest. Kontekstuaalne analüüs.

Alateema 2.1. Tõendamine kui teadasaamine

Mida tähendab teadmine? Kaks teed tõeni: uuri ise ja kuula teisi.

Ülesanne 3: Teadmise allikate äratundmisest

Tõend kui argument: millised otsustused kujundavad jäljest tõendi? Tõendamise loogika ja praktika. Tõendite hindamine üksikult ja kogumis.

Mida tähendab “objektiivne uurimine”?

Digitaalsete vormide ja tõendite (sh e-kirjavahetuse) erisused.

Mida isik (ametnik) peab otsustamiseks teadma?

Tõendite korrektsuse ja kaalukuse hindamine.

2.2. Normiargumendid: õigusallikate tõlgendamine

Normide (juhiste) tüübid: reeglid, printsiibid, normtasemed, väärtused.

Teksti (seaduse) tõlgendamine lähtuvalt autori (seadusandja) kavatsusest, sõnumi (ettekirjutuse) otstarbest või lugeja (ettekirjutuse adressaadi) arusaamast. Põhilised õiguse tõlgendamise meetodid.

Väärtusjurisprudentsi meetodeid: õiguse „parima tõlgenduse“ põhimõte ja otsusega tekitatud vähima kahju põhimõte.

Teema 3. Tulemusele suunatud argumenteerimine

Argumenteerija seisund, võimed, hoiakud ja vilumused.

Õigusemõistmine – ratsionaalne, kriitiline ja eesmärgipärane dialoog.

Kuidas valmistuda väitluseks teise poolega (sh kohtus)?

Lähtepositsiooni loomine vestluse või menetluse eel ja alguses. Positsiooni kindlustamine vestluse või menetluse käigus. Kuidas säilitada enesekindlust?

Kuulaja mõjutatavusest. Hea esinemise mõjususest – alahindamata sisu ja loogilist korrektsust.

Otsus poolte kokkuleppel – saavutamise võimalused ja meetodid (sh õiguspärased sunnivahendid).

Protokollimise tähtsus ja meetodid.

Näidisdokumentide vaatlemine

Otsuste, nõuete, ettekirjutuste jt argumenteerivate dokumentide vormistamise reeglid ja loogika. Tekstiredaktori tõhustast kasutamisest dokumendipõhjade koostamisel.