

Klavdija Kodrun | OŠ Franja Goloba Prevalje
dr. Andreja Tinta | OŠ Franja Goloba Prevalje

Uporabnost Toulminovega modela v šolski praksi

Usefulness of the Toulmin Model in School Practice

Izvleček

Na osnovi teoretične razlage prepričevanja s tremi ključnimi elementi: etosom, patosom in logosom ter Toulminovega modela kot dodelane oblike argumentacije, smo v članku poskušali osvetliti prepričevalni govor in smiselnost le tega v slovenskem šolskem prostoru. Navedli smo tri primere omenjenega modela za vsako triado obveznega izobraževanja in opomnili, da je retorika sicer obvezni izbirni predmet, prisoten le v učnem načrtu za osnovne šole. Na stopnji srednješolskega izobraževanja in dodiplomskega študija je področje retorike zapostavljeno. Glede na pomen sporazumevanja in vedenje, da je retorika veščina, ki se je lahko priuči vsak posameznik, bi si to področje na fakultetah, kjer se izobražuje pedagoški kader, zaslužilo posebno pozornost.

Abstract

The purpose of the article is to highlight persuasive speech and its applicability in the Slovenian educational space based on the Toulmin model as an elaborated form of argumentation and the theoretical explanation of persuasion with three key elements: ethos, pathos and logos. Three examples of the Toulmin model were given for each triad of compulsory education, where rhetoric is a mandatory elective subject included only in primary school curriculum, while in secondary school education and undergraduate studies, this area remains neglected. Given the importance of communication and the fact that rhetoric is a skill that any individual can learn, this area should be given special attention at the faculties specializing in teacher education.

Ključne besede:

Toulminov model,
prepričevalni govor,
šolska praksa, učni načrt

Keywords:

Toulmin model,
persuasive speech,
school practice,
school curriculum

vejica

oklepaj

glagol

poved

19

intonacija

meta

román

beseda

zaimsek

vrste besedil

poudarek

esej

1 Uvod

Prepričevanje je vrsta pogovora, pri katerem eden od udeležencev pogovora skuša drugega prepričati v neko odločitev, dejanje. Pri prepričevanju uporabljamo prepričljive razloge, upoštevati pa moramo tudi načela uspešnega in vljudnega pogovarjanja. Ko govorimo o prepričevanju, se zdi, da za tega ni dovolj prostora v obveznem izobraževanju. Da bomo lahko ovrgli oziroma potrdili prisotnost prepričevanja v šoli, moramo poznati teorije – temelje sodobnega prepričevanja.

Kateri so ključni elementi prepričevalnega govora, prisotnost le tega v slovenskih šolah ter primere Toulminovega modela na nivoju primarnega izobraževanja, bomo pojasnili v nadaljevanju besedila.

2 Opredelitev prepričevanja

Avtorja S. E. Littlejohn in D. M. Jabusch (1987: 8) sta prepričevanje opredelila kot sporazumevanje, v katerem dva ali več posameznikov delujejo skupaj z namenom, da dosežejo spremembo. Na podlagi predstavljene definicije lahko izluščimo ključne elemente prepričevanja: situacijo, namen vpliva na druge, možnosti izbire kot nasprotje prisiljevanju ter sprememba stališč, mnenj, kot posledica prepričevanja. Poleg ključnih elementov je prepričevanje odvisno od kognitivnega razumevanja, sposobnosti medosebnega čustvovanja in sporazumevalnih veščin posameznikov. Polega tega imajo v procesu prepričevanja veliko vlogo sredstva prepričevanja.

Aristotel je v svoji prvi knjigi definiriral retoriko kot sposobnost prepričevanja v določeni situaciji. Govorec prepričuje s sredstvi prepričevanja, ki so: etos, patos in logos. Etos predstavlja govornikov ugled, logos pomeni logično argumentacijo oziroma logični element prepričevanja, patos pa je psihološki element. S pomenom etosa, patosa in logosa so se ukvarjali že v antiki in so aktualna tudi danes. Z gotovostjo trdimo, da če govorec želi doseči spremembe pri občinstvu, mora v svoj govor prepričevanja vključiti vsa tri navedena sredstva prepričevanja.

J. C. Mc Croskey (1997: 87) je prepričan, da je etos odnos poslušalca do vira komuniciranja v določenem času. Podobnega mnenja sta tudi R. Huber in A. C. Snider (2006: 177), ki interpretirata etos kot nekaj, kar ima poslušalec/ prejemnik v sebi in se projicira na govorca v obliki kredibilnosti vira, njegovega ugleda, osebnosti. Psihologi C.I. Hovland, I.L. Janus ter H. H. Kelly so definirali dimenzije etosa: namen govorca, ki mora izražati strokovnost in biti zaupanja vreden. Gre torej za odgovornost govorca, da išče uporabne

in podkrepljene utemeljitve. Pri tem ni toliko pomembno iskanje resnice, ampak da govorec ne popači dejstev in jih ne zlorablja za svoje namene. S. Crowley (1994: 10–11) navaja Hitlerja kot primer prepričljivega govorca tistega časa.

Patos raziskovalci razlagajo kot psihološki element prepričevanja, kjer s psihološkimi in emocionalnimi dejavniki vplivamo na druge. Pri tem ima neverbalno sporazumevanje, ki izraža čustva posameznikov v tem procesu, pomembno vlogo. Po mnenju M. A. Gilberta (2001: 241) so bila neverbalna sporočila primarna sredstva za prenos čustvenih izrazov, ki so ključna za razumevanje stališč in tudi rešitev v sporih.

R. Huber in A. C. Snider (2006: 177) pojasnjujeta logos kot logični element prepričevanja, pri vplivanju na druge uporabljamo logiko. M. Uršič in A. Markič (2003: 1) pojasnjujeta logiko kot znanost o načelih medsebojnega izpeljevanja stavkov oziroma stavčnih form, ki so temelj sklepanja. Sklepanje pa je po mnenju J. E. Bickenbacha in J. M. Daviesa (1997: 1) matematično dokazovanje, kjer argumente uporabljamo kot dokaze.

3 Retorika in šola

Šola je prostor, kjer se na različnih ravneh neprestano spleta sporazumevalne mreže (učitelj – učenec; učitelj – učitelj; učitelj – vodstvo šole; učitelj – starš; učitelj – tehnično osebje...). Sporazumevamo se na vsakem koraku, še posebej v šoli. Te veščine zaznamujejo posameznika in lahko odločilno vpliva tudi na njegovo uspešnost na marsikaterem področju njegovega delovanja. Premalo se zavedamo, kako pomembno je, kako govorimo, še bolj pa, kaj povemo. Retorika je sporazumevalna veščina, ki se je lahko nauči vsak posameznik.

V šolskem prostoru se od učitelja oz. pedagoškega delavca pričakuje, da je dober govorec, dober retorik, saj se mora na svojem delovnem mestu (učilnica, zbornica, pisarna...) pravilno in prepričljivo izražati ter uporabljati retorične veščine. Z načinom govorjenja in sposobnostjo izražanja vpliva zlasti na učence. Tako lahko nanje uspešno in kakovostno prenaša znanja ter jih izobražuje v skladu s cilji in vsebinami, zapisanimi v učnih načrtih. Pri svojem vsakodnevem vzgojnem delovanju mora imeti jasno izoblikovana stališča, ki jih zna podkrepiti s tehtnimi, prepričljivimi argumenti. Le tako lahko učence prepriča, da mu bodo sledili in verjeli njegovim stališčem.

In kje učitelj pridobi vsa ta pomembna govorniška znanja? Odgovor je samoumeven: v času svojega šolanja in nadaljnega izobraževanja.

Retorike, življenjsko pomembne spretnosti za vsakogar (saj ljudje vsakodnevno prepričujemo predvsem s pomočjo besed – na vseh področjih javnega in zasebnega življenja), bi se morali pričeti sistematično učiti že v zgodnjem izobraževanju in se je do konca srednješolskih programov tudi priučiti. Študentje, ki imajo potrebo po retoričnem urjenju, bi morali imeti možnost, da bi jo lahko izpopolnili tudi na stopnji študija. Če bi bilo res tako, potem bi bilo tudi povsem upravičeno pričakovati, zahtevati, da so (vsi) učitelji, predavatelji tudi dobri retoriki.

Učenci lahko v devetem razredu osnovne šole izberejo retoriko kot enega izmed obveznih izbirnih predmetov. V srednjih šolah dijaki te možnosti izbire nimajo. Prav tako je na fakultetah področje retorike največkrat zanemareno.

Sklenemo lahko, da slovenski učenci v okviru rednega pouka nimajo možnosti sistematičnega učenja pridobivanja kompetenc, ki so zapisane v učnem načrtu za obvezni izbirni predmet retorika: učenci se pri tem predmetu naučijo samostojnega, koherentnega, kritičnega oblikovanja in izražanja stališč ter suverenega nastopa pri drugih predmetih v času nadaljnjega izobraževanja, kakor tudi na vseh (drugih) področjih družbenega in zasebnega življenja (UN, 1999: 4).

Ker je retorika v naš šolski sistem le delno vpletena, lahko govorimo o pomanjkanju govorniških veščin. V vsakdanjem življenju retoriko le redko uporabljamo načrtno. Posamezniki, ki se želijo na tem področju izpopolniti, pa lahko vsaj delno znanje samoiniciativno pridobijo na tečajih, seminarjih in delavnicah.

4 Prepričevanje v šoli

V šolskem prostoru lahko vsakodnevno opazujemo različne vrste pogovorov – uradni, neuradni; povezovalni, raziskovalni, pogajalni in prepričevalni.

V nadaljevanju se bomo dotaknili prepričevalnega pogovora, ki je znotraj vzgojno-izobraževalnega (v nadaljevanju V-I) procesa vse prej kot v pogosti rabi. To ne pomeni, da ni prisoten, lahko bi bil le večkrat zastopan (tako pri učiteljih kot tudi pri učencih).

S prepričevalnim pogovorom se učenci prvega vzgojno-izobraževalnega obdobja srečajo pri urah slovenščine. V tem obdobju razvijajo zmožnost prepričevanja z govornimi nastopi.

Najmlajši učenci pri jezikovnem pouku spoznavajo, kako poteka pogovor in na kaj morata sogovorca paziti med pogovar-

5. Kaj misliš, kako je s šolskim redom danes? Napiši kaj o tem.



6. Za vsako »postavo« zavzemi svoje stališče. Razdelite se v dve skupini (ZA – PROTI).

– Skupini druga drugi predstavita svoje mnenje. Med pogovorom lahko spremenite svoje mnenje, stališče in tako tudi skupino.

✶ Zapišite mnenja svoje skupine in pojasnite, zakaj jih podpirate. Po zgledu izdelajte razpredelnico še za druge »postave«.



ZA	PROTI
Zdi se mi prav, da so bili kaznovani. Pojasnilo:	Kazen ni vzgojna. Pojasnilo:

Slika 1: Interaktivni samostojni delovni zvezek za slovenski jezik v 4. razredu osnovne šole, str. 26, 27.
https://www.ucimte.com/?q=interaktivni_ucbenik/1000296

janjem; vrednotijo vljudnost sogovorcev in upoštevanje načel ustreznega pogovarjanja ter utemeljijo svoje mnenje; vrednotijo svojo zmožnost pogovarjanja in na podlagi povratnih informacij načrtujejo, kako bi jo izboljšali. Vse omenjeno je zapisano v učnem načrtu slovenščine (UN, 2018: 9).

Tudi učenci druge triade razvijajo svoje zmožnosti pogovarjanja, govorjenja in prepričevanja predvsem pri urah slovenščine. V učnem načrtu je opredeljeno, da se učenci tega starostnega obdobja pogovarjajo in spoznavajo strategije ter načela ustreznega pogovarjanja; vrednotijo svoje in druge pogovore; utemeljijo svoje mnenje in predlagajo izboljšave; vrednotijo svojo zmožnost pogovarjanja in na podlagi povratnih informacij načrtujejo, kako bi jo izboljšali. Vrednotijo zanimivost, verodostojnost, razumljivost in uporabnost besedila ter utemeljijo svoje mnenje (UN, 2018: 20).

Svojo sposobnost prepričevanja izpopolnjujejo predvsem pri govornih nastopih, pri različnih predmetih, z reševanjem nalog odprtega tipa, ki zahtevajo opredeljevanje, razlaganje, pojasnjevanje.

V četrtem razredu se učenci že navajajo na izražanje svojega mnenja in utemeljevanja. Na to kaže tudi npr. spodnja naloga iz samostojnega delovnega zvezka za 4. razred.

V učnem načrtu za pouk slovenščine v tretjem V-I obdobju je zapisano, da učenci: v besedilu prepoznajo dejstva in izraze, s katerimi sporočevalec razodeva svoje doživljanje in vrednotenje predmetnosti; razmišljajo o tem, s katerim namenom je sporočevalec uporabil čustvene in vrednotenjske izraze, ter vrednotijo to njegovo odločitev; v besedilu ločijo dejstva od sporočevalčevega mnenja in čutenja ter utemeljijo svoje trditve (UN 2018: 34).

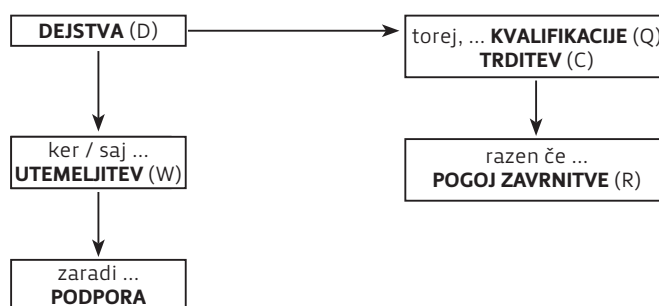
Sedmošolci se npr. pri urah slovenščine naučijo, kako je v prepričevalnem pogovoru pomembna moč dobre argumentacije. Spoznajo tristopenjsko zgradbo argumentacije, ki jo sestavljajo *trditev*, *sklep* (ki je vedno odgovor na vprašanje – Zakaj?) in *podpora*.

Učenci se do konca osnovnošolskega izobraževanja naučijo, da smo z dobrimi argumenti bolj prepričljivi in hitreje dosežemo, da se sogovorec z nami strinja.

5 Kratka predstavitev Toulminovega modela

Pri Toulminovem modelu argumentacije gre za dodelano obliko argumentacije, ki jo, če želimo nekaj razumsko utemeljiti,

pogosto uporabljamo. A. Škerlep (2001: 553) meni, da model spominja na silogistični model deduktivnega sklepanja, a je bistveno bolj prožen. V Toulminovem modelu argumentacije skušamo trditev (C) dokazati s pomočjo osnovnih razlogov (D), ki so sestavljeni iz pomembnih podatkov kot osnova za veljavnost trditve in utemeljitvenih razlogov (W); slednji sestavljajo pravila, ki upravičijo povezavo med osnovnimi razlogi in trditvijo. Kot dodatno podporo utemeljitvenih razlogov lahko uporabimo podporne razloge (B), s kvalifikacijami (Q) pa izrazimo stopnjo gotovosti trditve. Zavrnitve ali rezervacije (R) pa so izjemne okoliščine, ki bi lahko ogrozile moč argumentacije in so zato vnaprej zavrjene.



Slika 2: Grafični prikaz Toulminovega modela (Toulmin, 1964: 104).

Razlaga na konkretnem primeru po Ž. Žagar (2021): Trditev (C): Janez je slovenski državljan. Kako smo prišli do tega? Dejstvo (D): Janez je bil rojen v Sloveniji. Utemeljitev (U): Ljudje, rojeni v Sloveniji, so slovenski državljani. Podporne razlage (B): V Slovenski zakonodaji je opredeljeno ... Ali to velja v vseh primerih? Kvalifikacija (Q): Ne, le ponavadi je tako. Pogoj zavrnitve (R): Razen če so Janezovi starši tujci.

6 Ali v šoli sploh pričujemo? Razmislek praktika.

Toulminov model prepričevanja je v šolski praksi zagotovo uporaben, vendar ga večina pedagoških delavcev ne pozna oz. v času študija z njim ni bila seznanjena. Pedagoški delavec, ki naj bi imel široko paleto kompetenc s področja retorike, bi v svojem vsakdanjem poklicnem sporazumevanju moral uporabljati posluževati Toulminov model.

Učitelj, ki zna otrokom (pa tudi staršem) pojasniti in utemeljiti, zakaj se morajo določeno snov naučiti brezhibno (npr. poštevanke mora biti do konca 3. razreda povsem avtomatizirana) in to dejstvo, ki je nesporno, na podlagi argumentov in utemeljitev tudi predstaviti in zagovarjati, jih bo verjetno prej in lažje prepričal o nujnosti, koristnosti in ne nazadnje neizbežnosti tega.

Tudi v pedagoških kolektivih pričakujemo spoštljivo retoriko. Kljub vsemu lahko zasledimo, da želijo posamezniki z neresničnimi trditvami in nepoštenimi metodami vplivati na preostale člane kolektiva (eristika). Če bi večina pedagoškega kadra trditve posameznikov vrednotila z vidika Toulminovega modela, bi lahko bil marsikateri nesporazum, komunikacijski šum in slaba volja ter nepovezanost med sodelavci tudi preprečena. Že s hitro analizo bi bili sposobni spoznati, da gre za neargumentirane in neutemeljena trditve posameznika, ki niso prepričljive, zato bi jih lahko brez slabe vesti ovrgli oz. preslišali.

Na drugi strani pa je lahko učitelju, ki je odkril novo in zanimivo pedagoško spoznanje ali pa ima idejo, za katero je prepričan, da bi bila koristna za člane kolektiva ter jih želi za novo spoznanje tudi navdušiti, prepričati, Toulminov model argumentacije v pomoč. Preko tega modela lažje prepriča nagovorjene, saj prepričuje z dokazi, kar kaže na to, da njegove ideje niso le puhlice, temveč dejstva, podkrepljena s sklepi in argumenti.

Dober ravnatelj, tako v vlogi pedagoškega delavca kot tudi menedžerja, mora znati svoje odločitve argumentirati in jih predstaviti kolektivu ter vsem zaposlenim, tako da zna argumente podkrepiti tudi z utemeljitvami in dokazi zanje. S tem pridobi in gradi zaupanje ter medsebojno spoštovanje z zaposlenimi.

7 Primeri argumentacije s Toulminovim modelom

Da je Toulminov model argumentacije uporaben in praktičen tudi v V-I procesu, si bomo ogledali na spodnjih primerih.

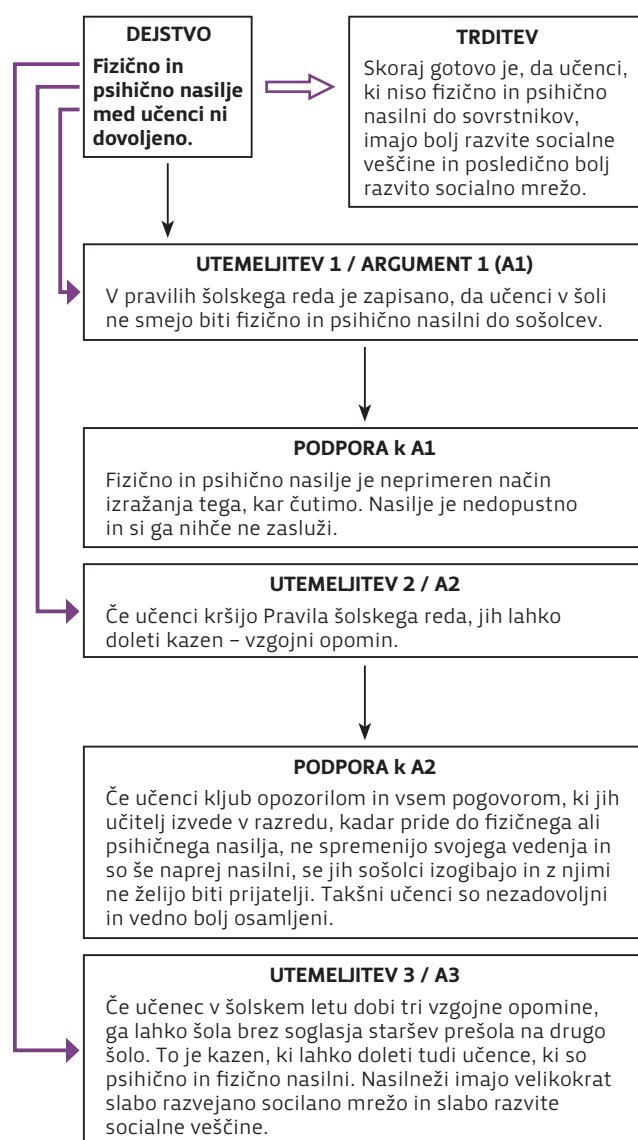
Primer za 1. triado

Predmetnik prve triade osnovne šole ne vključuje razrednih ur. Kot izvajalec vzgojno izobraževalnega procesa se nam tako zastavljen predmetnik zdi popolnoma logičen. Pri najmlajših učencih se pri posameznih učnih predmetih vzgojni problematiki in vzpostavitvi pozitivnega razrednega vzdušja vsakodnevno nameni veliko časa. To pomeni, da se vzgojne težave, ki se pojavijo v nekem oddelku rešujejo takoj. Nesmiselno in neučinkovito bi bilo, da bi težave reševali vsak drugi teden v okviru razrednih ur, ko bi ti že bili pozabljeni in ukrepanje ne bi imelo več želenih učinkov. Z vzgojnim delovanjem učence navajamo na odgovornost. Vzgajamo jih z namenom, da bodo znali sami sprejeti pra-

vo odločitev, jo znali utemeljiti ter sprejeti njene posledice. Učimo jih, da je treba pred odločitvijo razmisliti, da obstaja možnost izbire in da ni treba samo ubogati ter slepo slediti drugim. Tak način dela ima velik vzgojni in tudi izobraževalni pomen.

1. Prepričevanje učitelja s pomočjo Toulminovega modela

Učenci prve triade vstopajo v šolski prostor, kjer se srečajo s sekundarno socializacijo, v okviru katere se učijo »prvih« socialnih veščin, med katere zagotovo spadajo navezovanje prijateljskih odnosov med vrstniki. Na podlagi tega učitelji vzgajajo učence, da v šoli in nasploh v življenju ni dovoljeno fizično ali psihično nasilje med vrstniki.

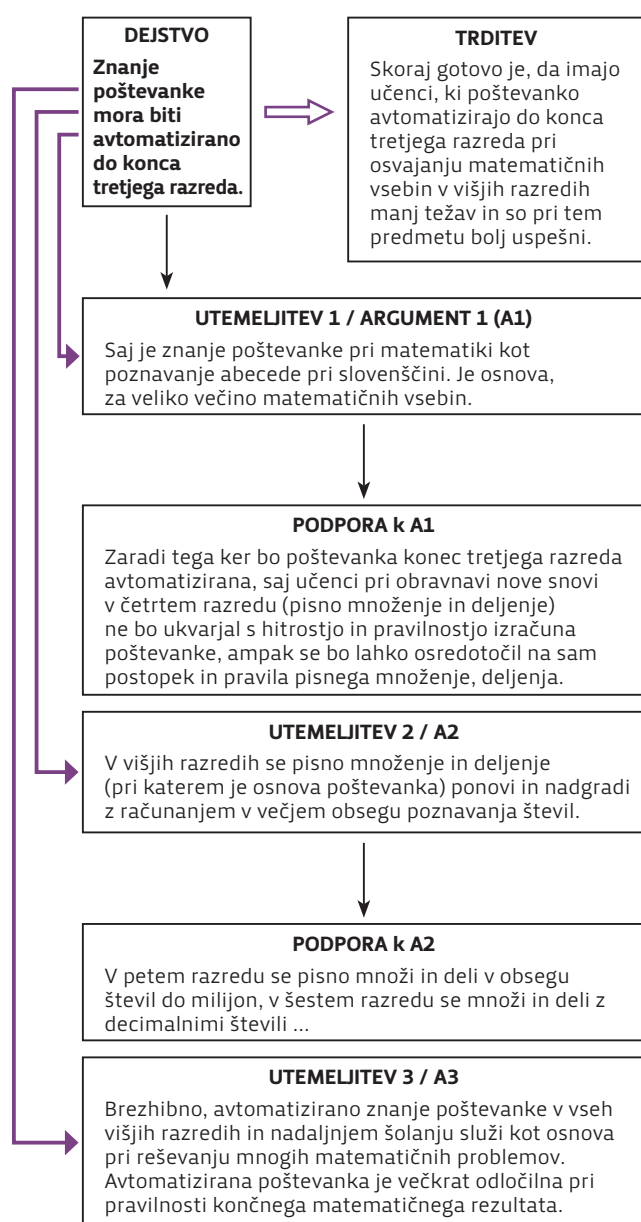


Slika 3: Grafični prikaz Toulminovega modela na primeru iz šolske prakse za prvo V-I obdobje.

Primer za 2. triado

Učitelj je za učence v šoli pomemben vzor in zgled. Med poukom s svojim govorjenjem in prepričevanjem, ki mora biti usklajeno s tistim, kar počne, razmišlja in verjame, vpliva tudi na način razmišljanja in govorjenja učencev. Zato je še kako pomembno, da zna svoja stališča ter odločitve utemeljiti, pojasniti in jih zagovarjati s pomočjo argumentov. Učenci bodo takšnemu učitelju prisluhili z večjim zanimanjem, ga poslušali (in slišali) ter mu prej verjeli, kar jim govori, v kar jih prepričuje.

1. Prepričevanje učitelja s pomočjo Toulminovega modela



Slika 4: Grafični prikaz Toulminovega modela na primeru iz šolske prakse za drugo V-I obdobje.

Ob koncu tretjega razreda se od učencev pričakuje, da je njihovo znanje poštevanke že povsem avtomatizirano. V praksi pa se pogosto izkaže, da precej četrtošolcev tega znanja v začetku šolskega leta še nima povsem avtomatiziranega. Zaradi tega jih morajo razredni učitelji (predvsem v jesenskem času) večkrat prepričevati o neizpodbitnosti tega dejstva (prav tako je pogosto treba v to prepričati tudi starše).

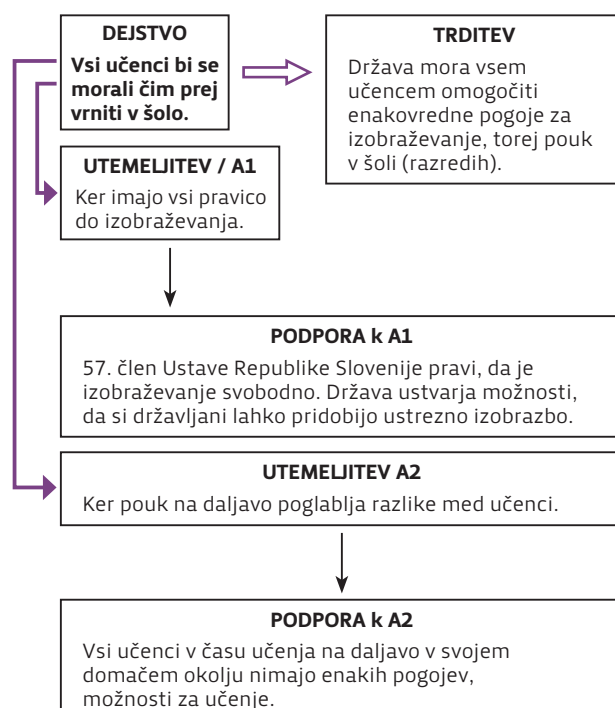
Primer za 3. triado

Učenci tretje triade pri urah slovenščine spoznavajo, da je za prepričevanje zelo pomembna argumentacija. Vsako prepričevanje pa še ni nujno tudi argumentiranje. Uspešnost argumentacije je odvisna od dobrih argumentov, ki morajo biti sprejemljivi (resnični, verjetni, mogoči), relevantni (povezani s sklepom) in zadostni.

2. Prepričevanje učencev s pomočjo Toulminovega modela

Na spletu smo zasledili primer učne ure slovenskega jezika za sedmi razred (izvedeno v obdobju pouk na daljavo) s tematiko prepričevalnega pogovora (http://www.os-miklavz.si/files/2019/09/SLOVENSČINA_26_28_5.pdf). Učenci so po obravnavani učni vsebini v parih samostojno zapisali primer prepričevalnega pogovora. Trditve so si lahko izmislili sami (izbirali pa so lahko tudi med že ponujenimi trditvami) in nato zavzeli svoje stališče do te trditve ter jo podkrepili z argumenti.

3. Grafični prikaz Toulminovega modela na primeru iz šolske prakse za tretje V-I obdobje



8. Sklep

Šolskega prostor si brez sporazumevanja ne moremo predstavljati, saj je to temeljni pogoj za izvajanje vzgojno-izobraževalnega procesa. Med učiteljem in učencem prevladuje komunikacija, katere namen je posredovanje sporočil. Preko tega vzpostavljata in ohranjata medoseben odnos, ki omogoča učinkovito poučevanje in učenje.

Ugotovili smo, da lahko na vseh stopnjah osnovnošolskega izobraževanja trditve tudi utemeljujemo. Za to smo uporabili že večkrat omenjeni Toulminov model.

Ugotavljamo, da med poukom pogosto uporabljamo povezovalni, raziskovalni in pogajalni pogovor. V sodobnem pedagoškem procesu pa bi bilo treba več pozornosti nameniti tudi prepričevalnemu pogovoru. Med poučevanjem se občasno znajdemo v situacijah, ko je potrebno zavzeti stališča in jih znati zagovarjati ter utemeljevati s pomočjo dobrih argumentov.

V članku smo prikazali, da je lahko poznavanje in uporaba Toulminovega modela argumentacije tudi v šolskem prostoru sredstvo, ki omogoča, da smo prepričljivi.

Menimo, da je prepričevalni pogovor ena izmed vrst pogovora, ki mora biti v okviru sodobnega in dinamičnega pouka zastopana na vseh nivojih izobraževanja.

Viri in literatura

- Bickenbach, J. E. in Davies, J. M. (1997). *Good Reasons for Better Arguments: An Introduction to the Skills and Values of Critical Thinking*. Broadview Press.
- Crowley, S. (1994). *Ancient Rhetorics for Contemporary Students*. New York: Macmillan College Pub.
- Gilbert, M. A. (2001). Emotional messages. *Argumentation* 15 (3), 239–250.
- Huber, R. in Snider A. C. (2006). *Influencing Through Argument*. New York, Amsterdam, Brusells: Internacional Debate education Association.
- Javeršek, M. (2013). *Retorično-govorno izobraževanje v Sloveniji in na Hrvaškem*. Diplomsko delo. Univerza v Ljubljani, Filozofska fakulteta. Dostopno na: https://www.slov.si/dipl/javersek_mateja3.pdf (2. 4. 2021).
- Littlejohn, S. W. in Jabusch, D. M. (1987). *Persuasive Transactions*. London: Addison-Wesley Educational Publishers.
- McCroskey, J. (1997). *An introduction to Rhetorical Communication*. Boston, Toronto, London, Tokyo, Syngapore: Allyn and Bacon.
- Osterman, S., Potočnik, N. (2020). *Slovenščina 4. Samostojni delovni zvezek za slovenski jezik v četrtem razredu osnovne šole*. Ljubljana: Mladinska knjiga.
- Spletna učilnica. Dostopno na: http://www.os-miklavz.si/files/2019/09/SLOVENCINA_26_28_5.pdf (2. 4. 2021).
- Škerlep, A. (2001). *Retorične razsežnosti institucionalnega diskurza. Teorija in praksa*, l. 38. št. 4, str. 543–559.
- Učni načrt Retorika. Dostopno na: https://www.gov.si/assets/ministrstva/MIZS/Dokumenti/Osnovna-sola/Ucni-nacrti/izbirni/1-letni-vezani-na-razred/9-razred/Retorika_izbirni.pdf (1. 4. 2021).
- Učni načrt Slovenščina. Dostopno na: https://www.gov.si/assets/ministrstva/MIZS/Dokumenti/Osnovna-sola/Ucni-nacrti/obvezni/UN_slovenscina.pdf (1. 4. 2021).
- Ustava Republike Slovenije. Dostopno na: <https://zakonodaja.com/ustava/urs/57-clen-izobrazba-in-solanje> (1. 4. 2021).
- Toulmin, S. (1964). *The Uses of Argument*. Cambridge University Press.
- Zidar Gale, T. idr. (2006). *Retorika. Uvod v govorniško veščino. Učbenik za retoriko kot izbirni predmet v 9. razredu devetletnega osnovnošolskega izobraževanja*. Ljubljana: i2.
- Žagar, Ž. I. *Argumentacija v vsakdanjem življenju*. Študijsko gradivo. Dostopno na: http://www2.arnes.si/~ffljzagar/stu_add3.htm (25. 4. 2021).