



KANDIDAT

2052

PRØVE

EX-102 1 Examen facultatum humanioravariant

Emnekode	EX-102
Vurderingsform	Skriftlig eksamen
Starttid	31.05.2017 09:00
Sluttid	31.05.2017 14:00
Sensurfrist	23.06.2017 02:00
PDF opprettet	12.10.2018 09:15
Opprettet av	Digital Eksamen

EX-102 31/05-2017, generell informasjon**Emnekode:** EX-102**Emnenavn:** Examen facultatum humanioravariant**Dato:** 31/05-2017**Varighet:** 09:00-14:00**Tillatte hjelpemidler:** Ingen**Merknader:** Både humanvitenskapelig og vitenskapsfilosofisk del skal besvares

Det forekommer av og til spørsmål om bruk av eksamensbesvarelser til undervisnings- og læringsformål. Universitetet trenger kandidatens tillatelse til at besvarelsen kan benyttes til dette. Besvarelsen vil være anonym.

Tillater du at din eksamensbesvarelse blir brukt til slikt formål?

Velg et alternativ Ja Nei

Besvart.

1 EX-102 31/05-2017 Humanvitenskapelig delBesvar én og bare én av følgende tre oppgaver:

1 Fortell kort hvordan humaniora skiller seg fra naturvitenskapene og samfunnsvitenskapene. Skriv et forsvar for humaniora der du bruker argumenter fra Martha Nussbaum og Toril Mois tekster om humanioras betydning. Kom gjerne med egne innspill i debatten!

2 Forklar hva vi mener når vi sier at kjønn er en sosial konstruksjon? Gi eksempler fra forskningen til Margareth Mead og Judith Butler som presenteres i Lorenzen/Mühleisen. I hvilken grad er hver enkelt person, ifølge Butler, fri til å iscenesette sin individuelle kjønnsidentitet? Utdyp svaret.

3 Fagfeltet retorikk har endret seg lite siden antikken. Men hvordan skiller Aristoteles og Platons syn på retorikken seg fra hverandre? Gi eksempler på ulike samfunnsområder i dag der kunnskap om retorikk er viktige!

Skriv ditt svar her...

Oppgave 3. Retorikk

Jeg skal i min oppgave gjøre rede for Platon og Aristoteles sine syn på retorikken, deretter skal jeg gi eksempler på ulike samfunnsområder i dag der kunnskap om retorikk er viktig. Først vil jeg se på Platon sitt syn på retorikk.

Platon var en gresk filosof som er kjent for å dyrke "den gode samtalen". Dette vil si at han verdsetter de samtaler mellom mennesker som fremmer sannheter og lærer oss noe. Han har blant annet skrevet en rekke dialoger mellom Sokrates og andre ulike mennesker, der han skildrer deres samtaler. I dialogen mellom Sokrates og Gorgias beskriver han dere ulike syn på talekunsten. Retorikk er fremdeles i dag kjent som læren om talekunst. Platons syn på retorikken var i stor grad negativt. Han mente at retorikken ville være et hinder for "den gode samtalen", ettersom å bruke talekunsten ville være det samme som å manipulere. Platon var spesielt opptatt av å finne sannheter gjennom samtalene, og han mente derfor at retorikken ville stanse dette. Om man ikke kunne stole på at den samtalen man hadde var fullstendig sann og fri fra manipulasjon,

hva var da vitsen med samtalen? Slik tenkte altså Platon.

Aristoteles var også en gresk filosof som hadde sterke meninger om retorikk. Han mente at retorikken var nødvendig for å lære oss ting vi ikke vet. Han tenkte at retorikken kunne besvare spørsmål som man ellers ikke kunne finne svar på. Han systematiserte retorikken og delte den inn i tre kategorier av talekunst og hvor de var spesielt egnet.

- 1) Den politiske talen: En tale som er til for å overbevise noen til å mene det samme som deg og som er rettet mot fremtiden. Denne talen er spesielt egnet for politikere i valgkamp eller debatter.
- 2) Rettstalen: En tale som er til for å argumentere noens skyld/uskyld og som er rettet mot fortiden. Denne talen er spesielt egnet for advokater i retten.
- 3) Leilighetstalen: En tale som er til for å ære noen/noe og som er rettet mot nåtid. Denne talen er spesielt egnet for talere ved spesielle sammenkomster som bryllup, konfirmasjon osv.

Aristoteles satt også opp noen punkter for hvordan man skal lage og holde en god tale. De beskriver prosessen fra start til slutt.

- 1) Inventio: Først må man finne argumentene man skal inkludere i talen.
- 2) Dispositio: Deretter må man legge disse argumentene i en hensiktsmessig rekkefølge.
- 3) Elocutio: Man må så formulere disse argumentene på en retorisk god måte.
- 4) Memoria: Det er så viktig å lære seg talen utenat, slik at man ikke er bundet til et manus.
- 5) Actio: Til slutt må man holde talen, og da er det viktig å opptre på en troverdig måte.

I tillegg til disse fem punktene er det to til som man ikke alltid regner med, men som jeg mener er verdt å nevne. Før inventio, altså det alle første man gjør er "intellectio", som vil si at man må tenke ut og planlegge hva talen skal handle om. Helt på slutten, etter actio, kan man også legge til "analysis", som vil si å analysere de resultatene talen får. Dette kan man gjøre ved å se på publikums reaksjoner og tilbakemelding. Jeg ønsker også å utdype litt om punkt nr. 3 (Elocutio). Elocutio er læren om stil i talekunsten, dette innebærer en rekke språklige virkemidler som man ofte kan finne igjen i ulike taler. Metaforer og sammenlikninger er vanlige å finne i taler. Sammenlikninger er språklige bilder der man uttrykker at én ting er *som* en annen, for eksempel: "Kinnene dine er som roser", "Applausen var som en eksplosjon av lyd". Her sammenliknes lyden av applaus med lyden av en eksplosjon. Metaforer er språklige bilder der man sier én ting, men dette er et bilde på noe annet, for eksempel: "Elven strømmet nedover hennes kinn". Her er *elven* en metafor for tårer. Andre språklige virkemidler som ofte er brukt i taler er, å nevne ting i grupper av tre (tro, håp og kjærlighet), alliterasjon (bokstavrim), gjentakelse osv.

Aristoteles var spesielt opptatt av bevismidler i talen. Han fokuserte på tre viktige retoriske virkemidler: Ethos, Pathos og Logos. Ethos spiller på talerens troverdighet. Det er viktig at publikum kan stole på det taleren sier og for å oppnå dette kan man bruke retoriske virkemidler. Hvis man for eksempel skal se en reklame for tannkrem, er det større sannsynlighet for at en tannlege har ethos (tillit) hos mottakeren enn for eksempel kassebetjeningen i en butikk. Dette gjelder også hos politikere. Man vil oftest stole mer på en politiker som har lang erfaring innenfor sitt område enn en som snakker om noe helt nytt. En politiker som spiller mye på sin ethos er Donald Trump. I mange av sine valgkamptaler refererer han til sin bakgrunn som businessmann og han legger vekt på at han tidligere har snudd bedrifter fra å gå konkurs til å bli store, rike selskaper. Han snakker også om sin egen kamp for å jobbe seg opp i samfunnet. Han ønsker å fremstå som en autoritet man kan stole på, nok til å gjøre USA til et bedre land.

Pathos spiller på følelsene til publikum. Ved tilfeller der en prøver å overbevise noen til å mene det samme som en selv, kan man bruke pathos som virkemiddel. Dette vil si at man ønsker at publikum skal få en emosjonell reaksjon/tilknytning til det taleren formidler. Dette gjelder både følelser av glede, sympati, sorg, redsel osv. så lenge det oppstår en form for følelse. Pathos brukes gjerne i sammenhenger som inspirerende taler, innsamlingsaksjoner (videoer), demonstrasjonstaler osv. Her er hensikten ofte å få publikum til å føle sterkt nok på en følelse til at de engasjerer seg i saken, for eksempel ved videoer for Redd Barna, eller flyktningshjelpen. Her ser man gjerne en rekke bilder av barn som gråter, eller som er redde, mennesker som er sultne og lignende. Samtidig spilles en trist bakgrunnsmusikk som bidrar til å vekke følelser hos seeren. Avsenderen ønsker at mottakeren skal få dårlig samvittighet, eller bli såpass emosjonelt påvirket at de ønsker å hjelpe saken.

Logos spiller på fornuften til publikum. Typisk for logos er å komme med fakta og dermed gi et inntrykk av at det taleren sier er det fornuftige. Virkemidler man kan bruke for å oppnå logos er blant annet å sammenlikne saken med andre vellykkede tilfeller, for eksempel: "Se hvor bra innføringen av denne loven har fungert i vårt naboland, Sverige! Burde ikke vi også følge deres eksempel?". Man kan også referere til flertallet, for eksempel "Ni av ti nordmenn mener at denne tannkremen er den beste!". Dette er for å påvirke publikum til å tro at det taleren formidler er logisk

og fornuftig. Logos brukes ofte i politiske taler, reklamer osv. Hvis man for eksempel lager en reklamevideo for fotballsko kan man inkludere alle tre virkemidlene. Ved å bruke David Beckham som frontfigur for skoene, spiller man på ethos. Det er troverdig at hvis Beckham sier at han bruker disse skoene så vil flere andre også bruke dem. Hvis man så bruker faktasetninger som "Dette var skoene hele det franske landslaget brukte da de vant EM-finalen!", spiller man også på logos(fornuft). Til slutt kan man legge til at "Ved hvert kjøp av ett par sko, doneres ett par til trengende barn!" så har man også inkludert pathos. Seeren vil både se avsenders troverdighet(Beckham), fornuften bak å kjøpe skoene og man kan kjøpe dem med god samvittighet fordi man gjør noe godt for noen andre.

Dette er begreper som oppstod i antikken, men som vi fremdeles bruker hyppig i dag. Dette kan være fordi virkemidlene har vist seg å fungere gang på gang, og man har derfor fortsatt med å bruke dem. I dagens samfunn er det aktuelt å bruke Aristoteles sine retoriske virkemidler i mange ulike samfunnsområder. Der retorikken brukes hyppigst er i reklamebransjen. De tre begrepene ethos, pathos og logos er noe av det første man lærer ved kommunikasjonsfagene og de er like aktuelle i dag som i antikken(om ikke mer). I tillegg brukes retorikken i stor grad blant politikere i deres taler. Dette gjelder både i valgkamper, debatter og skriftlige innlegg. Det er viktig for politikerne å ha kunnskap om retorikk for at de skal kunne overbevise sine velgere. Samtidig mener jeg at det er viktig for allmennheten å ha kunnskap om retorikk for å kunne se tydelige tegn på retoriske virkemidler og at man selv kan ha et kritisk øye til det som er kalde, harde fakta og det som er maling med ord. Dette gjelder også i tilfeller der man møter reklame. Er dette produktet faktisk så bra som det virker ut i fra reklamen, eller er det for godt til å være sant? Jeg har nå greiet ut om Platon og Aristoteles sine delte syn på retorikken. Jeg har også forklart hvordan retorikk er aktuelt i dag.

Besvart.

2 EX-102 31/05-2017 Vitenskapsfilosofisk del

Besvar én, og kun én, av følgende to oppgaver:

Oppgave 1: Redegjør for hypotetisk-deduktiv metode og forklar hvorfor vi ikke kan bevise i streng forstand en hypotese ved bruk av denne metoden.

Oppgave 2: Redegjør for minst to teorier om sannhet og nevnt noen vanskeligheter knyttet til hver av teoriene.

Skriv ditt svar her...

Oppgave 1. Hypotetisk-deduktiv metode.

Jeg skal i denne oppgaven gjøre rede for hypotetisk-deduktiv metode og hva det innebærer. Jeg vil også se nærmere på og forklare hvorfor vi ikke kan bevise en hypotese ved bruk av denne metoden.

Hypotetisk-deduktiv metode, forkortet HDM, er den grunnleggende forskningsmetoden i naturvitenskapen i dag. Den går ut på at vi har en hypotese(H) eller påstand hvis gyldighet vi ønsker å undersøke. Målsetningen er at man deduserer en slutning eller empirisk konsekvens ut ifra hypotesen. Dette kan gjøres ved en observasjon eller et eksperiment hvis hensikt er å bevise eller motbevise denne hypotesen. Grunnen til at det kalles en *empirisk* konsekvens er at empirismen tar utgangspunkt i at viten kan tilbakeføres på sanseerfaringene. Altså må man kunne observere, eller gjøre fysiske eksperimenter for at det skal føre til en empirisk konsekvens. Forskeren ønsker kanskje helst å verifisere sin hypotese, altså bevise at påstanden er definitivt sann. Man kan i teorien si at hvis den empiriske konsekvensen(EK) er sann så er også hypotesen sann. Fordi EK er en logisk konsekvens av H.

Hvis H, så EK

EK er sann

H er sann

I de fleste tilfeller vil ikke dette være logisk gyldig, for eksempel:

Når det regner blir bakken våt

Bakken er våt

Det regner

Dette eksempelet er logisk ugyldig. Det kan være flere andre grunner til at bakken er våt og derfor kan ikke dette bevise at hypotesen stemmer. Det går derfor ikke an å verifisere en hypotese ved hjelp av den hypotetisk-deduktive metoden. En annen teori sier at man i stedet kan falsifisere hypoteser, altså bevise at den definitivt er usann.

Hvis H, så EK

Ikke EK

Ikke H

Når det regner blir bakken våt

Bakken er ikke våt

Det regner ikke

Dette er en logisk gyldig slutning, men det betyr ikke at alle hypoteser kan falsifiseres allikevel. I de aller fleste tilfeller vil man ha fler enn én hypotese, altså en rekke hjelpetester (h_1, h_2 osv.). Hvis man utifra en rekke forskjellige hypoteser deduserer at den empiriske konsekvensen er usann kan man ikke falsifisere hypotesen fordi det vil være umulig å vite hvilken tese eller hvilken del av tesen som er usann. Derfor må man gjøre en rekke forsøk med endringer underveis for å så bekrefte eller avkrefte ulike hypoteser. Dette er en sakte, men sikker måte å dedusere seg frem til en sannhet og et endelig resultat. Derfor er avkrefting og bekrefting den sikre metoden for å etter hvert komme frem til sannheten, og ikke verifikasjon eller falsifikasjon.

Ignaz Semmelweis var en lege og forsker som tok i bruk den hypotetisk-deduktive metoden for å komme frem til årsaken for barsel-feber på ett bestemt sykehus. Det var slik at det var to fødeavdelinger som lå vegg i vegg på dette sykehuset, der avd. 1 hadde en mye høyere prosent av mennesker som døde ved barsel-feber enn avd. 2 år etter år. Semmelweis ville avdekke årsaken til dette ved å observere de to avdelingene (noe som var gunstig ettersom de lå vegg i vegg). Han kom opp med en rekke forskjellige hypoteser som han etter hvert fikk avkrefte og bekrefte. Blant annet trodde han kanskje at den ene avdelingen fikk annerledes mat enn den andre, men dette ble avkrefte. Han tenkte også at det kunne være for mange eller for få folk på den ene avdelingen, men dette ble også avkrefte.

Den neste hypotesen var at fødestillingene var forskjellig på de to avdelingene. Dette fikk han bekrefte, men etter de gjorde endringer på dette ble det allikevel ingen forskjell i prosenttallene. Videre tenkte han kanskje at det var en forskjell i det psykiske stresset som pasientene hadde på de to avdelingene. Det viste seg at på den ene avdelingen kom det en prest og ringte med en bjelle hvis noen døde under/etter fødselen og dette var psykisk påfallende for pasientene. Han fikk altså bekrefte denne hypotesen, men etter endringene ble gjort var det fremdeles ingen forskjell i prosenttallene. Han kom så fram til at den største forskjellen var at det lå en obduksjonssal tvers ovenfor avdeling 1. der elever fikk opplæring. Disse elevene var først inne på obduksjonssalen og deretter gikk de inn til pasienten på avd. 1. Semmelweis kom frem til at grunnen til det høye antallet avdøde av barsel-feber på avd. 1 var smitte fra de avdøde på obduksjonssalen som ble ført med elevene over til fødeavdelingen.

Han skjønnte så at svaret på problemet var noe så enkelt som å innføre håndvask for elevene mellom de to avdelingene. Han måtte på samme måte som tidligere finne ut hva slags såpemiddel som ville drepe bakteriene og ved å prøve og feile kom han frem til at det var klor-kalk vann. Man skulle så tro at problemet var løst, men elevene sluntret ofte unna håndvasken og dette førte til at det fremdeles var en del mennesker som døde ved barsel-feber. Semmelweis ble hånet av andre leger fordi de ikke var enige i hans resultat. "Hvordan skal noe så enkelt som en håndvask stoppe dette enorme problemet av barsel-feber?". Det tok nesten 40 år før håndvask ble innført på ordentlig.

Jeg vil konkludere med å si at man strengt tatt ikke kan verifisere en påstand ved bruk av hypotetisk-deduktiv metode fordi resultatet vil være logisk ugyldig. Man kan i ytterst få tilfeller falsifisere en påstand på denne måten, men som regel er dette ikke sikkert. Derfor er bekrefting og avkrefting, etter en rekke forsøk med små endringer av hypotesen(e) den sikreste måten å komme fram til sannheten. Jeg har nå gjort rede for hva hypotetisk-deduktiv metode går ut på og kommet med et eksempel på hvordan det kan brukes. Jeg har også forklart hvorfor man strengt tatt ikke kan bevise en hypotese ved bruk av denne metoden.

Besvart.