

## Forberedelse til:

# Er EU's CO2 kvotehandelssystem (ETS) fair, eller har det brug for en reform?

**Etos, patos og logos** er tre retoriske appellformer, der ofte anvendes, når man forsøger at overbevise lyttere eller læsere om et synspunkt. Læs tabellen nedenfor for mere information om de tre argumentationsstrategier, og analysér herefter, hvilke strategier der anvendes i de fem citater på næste side.

### ETOS



#### ETOS

Etos handler om talerens troværdighed. Når man anvender etos, forsøger taleren at fremstå som en person, som publikum kan have tillid til - en person med viden, erfaring eller moralsk integritet. En taler med stærk etos virker overbevisende, fordi publikum opfatter vedkommende som autoritativ, ærlig og ansvarlig.

Etos kan styrkes ved at henvise til ens professionelle baggrund og kompetencer samt ved at vise forståelse for modstående synspunkter. Etos kan identificeres, når en afsender forsøger at opbygge tillid, fremhæver egne kvalifikationer eller anvender et sprog, der signalerer ekspertise og ansvarlighed.

### LOGOS



#### LOGOS

Logos handler om fornuft og logik. Det repræsenterer den rationelle og argumenterende del af retorikken, hvor taleren appellerer til fornuften ved at vise, at det, der kommunikeres, er velunderbygget, faktisk og klart struktureret. Dette sker ved brug af fakta, statistikker, forskning og logisk ræsonnement for at overbevise publikum.

Logos skaber troværdighed gennem argumenter, der fremstår veldokumenterede og sammenhængende. Logos kan derfor identificeres, når en afsender anvender data, evidens eller årsag-virkning-argumentation til at understøtte sine synspunkter.

### PATOS



#### PATOS

Patos handler om at appellere til publikums følelser. Ved at bruge patos forsøger taleren at fremkalde følelser såsom medfølelse, vrede, glæde, frygt, forargelse, sympati, håb eller stolthed for at påvirke, hvordan publikum tænker eller handler.

Patos kan genkendes gennem følelsesladet og billedskabende sprog, metaforer og levende beskrivelser. Strategien anvendes ofte for at engagere og motivere publikum til handling eller til at tilslutte sig talerens synspunkt ved at appellere til deres følelsesmæssige reaktion.

# 5 argumenter for og imod at EU's kvotehandelssystem

Læs citaterne fra forskellige aktører i debatten om fonden for tab og skader, og diskuter, hvilke typer argumentation de bruger:

## **Tidligere overvismand og formand for Klimarådet Peter Birch Sørensen:**

*"Teknisk set har der sådan set ikke været noget i vejen med CO2 kvotesystemet, man har bare ikke udnyttet hele det potentiale, der er i sådan et system. Altså, der var jo trods alt en positiv kvotepris. Men den var så lav, at den ikke var nogen seriøs drivkraft for den grønne omstilling, fordi der i lange perioder har været et meget stort overskud af kvoter i systemet".*

## **Hans-Henrik Lindboe, Partner i Ea Energianalyse a/s og forfatter til rapporten 'CO2-emission fra øget elforbrug i Danmark':**

*"Kvotesystemet kan vi glemme alt om. Nu har vi kigget på tallene og referencerne, og vores bedste vurdering lige nu er, at hvis EU ikke fjerner et par milliarder kvoter, vil der være overskud på kvoterne helt frem til den anden side af 2030. Det vil sige, at al snak om, at der ligger et loft, må stoppe. Det har ingen gang på jord".*

## **Den tidligere miljøminister Jan Szyszko ved et møde mellem EU's miljøministre i 2016:**

*"Vi er modstandere af enhver indblanding, der tvinger medlemslandene til at forhøje prisen på CO2-udledning. Vii vil fortsætte vores investeringer i vedvarende energi, men det ændrer ikke på det faktum, at Polen kommer til at være afhængig af kul meget lang tid endnu. Vi mener, at der er brug for en individuel tilgang til os på grund af vores særlige situation".*

## **Otto Brøns-Petersen, analysechef i den borgerlig-liberale tænketank CEPOS:**

*"Det er en illusion at forestille sig, at Danmark kan have en selvstændig klimapolitik. Langt de fleste sektorer er i dag underlagt EU's CO2-kvotesystem eller vil være det inden få år. Derfor giver det ikke mening at lade dansk politik styre efter nationale reduktionsprocenter. Når politikerne udformer nye mål, er det i høj grad for at signalere grøn ambition. Men realiteten er, at EU fastlægger, hvad vi kan og skal gøre herhjemme. Derfor bør vi rette fokus mod at gøre EU's klimaindsats så effektiv og markedsbaseret som muligt – i stedet for at opstille nationale mål, der ikke styrer noget som helst".*

## **Ursula von Der Leyen (Europakommissionens forperson) i LinkedIn opslag:**

*"8 ud af 10 europæere støtter EU's fælles mål om at opnå klimaneutralitet senest i 2050. I takt med at europæerne i stigende grad mærker konsekvenserne af klimaforandringerne, forventer de, at Europa handler. I dag viser vi, at vi står fast på vores forpligtelse til at dekarbonisere Europas økonomi frem mod 2050. Det foreslåede klimamål for 2040 er fuldt ud i overensstemmelse med vores Kompas for Konkurrenceevne, den Grønne Industripagt og Handlingsplanen for Overkommelig Energi. Det afspejler nutidens økonomiske, sikkerhedsmæssige og geopolitiske realiteter – og giver den forudsigelighed og stabilitet, som investorer og virksomheder har brug for i Europas omstilling til ren energi. Ved at fastholde kursen mod dekarbonisering vil vi fremme innovation, skabe flere job og vækst, styrke vores modstandsdygtighed over for klimakonsekvenser og reducere vores energifafhængighed. Målet er klart, og vejen dertil er pragmatisk og realistisk".*