How to Teach a Child to Argue

Why would any sane parent teach his kids to talk back? Because, this father found, it actually increased family harmony.

By Jay Heinrichs

*(First published in Disney’s* [*Wondertime*](http://wondertime.go.com/parent-to-parent/article/why-kids-should-talk-back.html) *Magazine.  The article was nominated for a 2007 National Magazine Award.)*

Those of you who don’t have perfect children will find this familiar: Just as I was withdrawing money in a bank lobby, my 5-year-old daughter chose to throw a temper tantrum, screaming and writhing on the floor while a couple of elderly ladies looked on in disgust. (Their children, apparently, had been perfect.) I gave Dorothy a disappointed look and said, “That argument won’t work, sweetheart. It isn’t pathetic enough.”

She blinked a couple of times and picked herself up off the floor, pouting but quiet.

“What did you say to her?” one of the women asked.

I explained that “pathetic” was a term used in rhetoric, the ancient art of argument. I had happened across the subject one rainy day in a library and become instantly obsessed. As a result Dorothy had learned almost from birth that a good persuader doesn’t merely express her own emotions; she manipulates her audience: me, in other words.

Under my authority in the years that followed, Dorothy and her younger brother, George, became keenly, even alarmingly, persuasive. “Well, whatever it was,” the woman said, “it certainly worked.” Sure it did. I’ve worked hard at making my kids good at arguing. Absolutely.

Why on earth would any parent want that? Because persuasion is powerful. Rhetoric originated in the lawsuits of ancient Greece, when citizens who weren’t good at persuading could lose their houses — or their lives. It was a staple of education until the early 1800s, teaching society’s elite how to debate, make public decisions, and reach consensus. It probably explains how the founding fathers managed to carve a nation out of 13 squabbling colonies.

And let’s face it: Our culture has lost the ability to usefully disagree. Most Americans seem to avoid argument. But this has produced passive aggression and groupthink in the office, red and blue states, and families unable to discuss things as simple as what to watch on television. Rhetoric doesn’t turn kids into back-sassers; it makes them think about other points of view.

I had long equated arguing with fighting, but in rhetoric they are very different things. An argument is good; a fight is not. Whereas the goal of a fight is to dominate your opponent, in an argument you succeed when you bring your audience over to your side. A dispute over territory in the backseat of a car qualifies as an argument, for example, in the unlikely event that one child attempts to *persuade* his audience rather than slug it.

George, who took longer than Dorothy did to talk, was at first a devotee of what rhetoricians call argument by the stick. After every fight I’d ask him, “Did you get the other kid to agree with you?” For years he considered that a thoroughly stupid question, and maybe it was. But eventually this question made sense to him: In the world of rhetoric, argument by the stick is no argument. It never persuades; it only inspires revenge. To disagree reasonably, a child must learn the three basic tools of argument. I got them straight from Aristotle, hence the Greek labels: **logos, ethos, and pathos.** Logos is argument by logic. If arguments were children, logos would be the brainy one, the big sister who gets top grades in high school. Forcing my kids to be logical forced them to connect what they wanted with the reasons they gave.

“Mary won’t let me play with the car.”

“Why should she?”

“Because she’s a pig.”

“So Mary should give you the car because she’s a pig?”

Repeat the kid’s premise (she’s being a pig) with her conclusion (therefore she should let me play with the car), and she has to think logically. Ethos, or argument by character, employs the persuader’s personality, reputation, and ability to look trustworthy. (While logos sweats over its GPA, ethos gets elected class president.) My kids learned early on that a sterling reputation is more than just good; it’s persuasive. In rhetoric, lying isn’t just a foul because it’s wrong; it’s a foul because it’s unpersuasive. A parent is more likely to believe a trustworthy kid and to accept her argument. For example, if both children — the entire list of suspects — deny having eaten the last cookie, ethos becomes important.

Me: “One of you took the cookie.”

Dorothy: “Have I ever stolen cookies before?”

Me: “Good point. George?”

Then there’s pathos, argument by emotion.It’s the sibling who gets away with everything by skillfully playing on heartstrings. In rhetorical lingo, Dorothy’s tantrum wasn’t “pathetic” enough, because she was thinking too much about her own feelings and therefore failing to manipulate mine. Pathos happens to be the root word for “sympathy.” When a kid learns to read your emotions and play them like an instrument, you’re raising a good persuader.

Logos, ethos, and pathos appeal to the brain, gut, and heart of adult and kid alike. While our brain tries to sort the facts, our gut tells us whether we can trust the other person, and our heart makes us want to do something about it. They’re the essence of effective persuasion. Admittedly, a toddler might find it difficult to apply logos, ethos, and pathos and read a playmate’s feelings strategically, but as with every other useful skill, you have to start young. Instead of “Use your words,” I would say, “See if you can talk him into it.” When my children made an honest attempt to persuade me to let them watch television, for instance, I gave in whenever possible: The win felt doubly rewarding to them. They got to watch their show, and they enjoyed having earned it. My kids grew so fond of debate, in fact, that they disputed the TV itself.

“Why should I eat candy that talks?”

“A doll that goes to the bathroom? I have a brother who does that.” It was as if I’d given them advertising immunization shots.

I tried to use all three forms of argument on George when, at the age of 7, he insisted on wearing shorts to school in the middle of winter. First I laid some ethos on him with my stern fatherly character: “You have to wear pants because I am your father and I told you to.” But he just looked at me with tears in his eyes.

Next I tried logos: “Pants will keep your legs from chapping,” I said reasonably. “You’ll feel a lot better.”

“But I want to wear shorts.”

So I resorted to pathos. I pulled up my pant legs and pranced around. “Doh-de-doh, look at me, here I go off to work wearing shorts.

Don’t I look stupid?”

“Yes,” he said, continuing to pull his shorts on.

“So why do you insist on wearing shorts yourself?”

“Because I don’t look stupid. And they’re my legs. I don’t mind if they get chapped.”

Oh, my. He had done me one better with ethos (I don’t look stupid), logos (They’re my legs — you don’t have standing in this case), and pathos (Stop worrying — I’ll deal with the pain issue). He was also making his first genuine attempt to argue instead of cry. I couldn’t possibly let him lose this one.

“All right,” I said. “You can wear shorts in school if your mother and I can clear it with your teacher and the principal. But you have to wear snow pants outside. Deal?”

“Deal.” He happily fetched his snow pants, and I called the school. A few weeks later the principal declared George’s birthday Shorts Day, and she even showed up in a pair. It was mid-February. We all had reached a comfortable — rhetorically comfortable, at least — kind of consensus, a belief in our decision by the group or community.

Indeed, as my children get older and more persuasive, I find myself losing more arguments than I win. They drive me crazy. They do me proud.

Aristotle’s Guide to Dinner Table Discourse

1. **Argue to teach decision-making.** When you argue the various sides of an issue with your kids (“Beach or mountains this summer?”), they are learning to present different options (“Both!”) and then decide which choice to follow.

2. **Focus on the future.** Arguments about the past (“Who made the mess with the toys?”) or the present (“Good children don’t leave messes.”) are far less productive than focusing on what to do or believe: “What’s a good way to make sure that toys get cleaned up?”

3. **Call “fouls.”** Anything that impedes debate counts as a foul: Shouting, storming out of the room, or recalling past family atrocities should instantly make you choose the opposite side.

4. **Reward the right emotions.** Respond to screaming and anger by not responding, except to say, “Oh, come on. You can do better than that.”

5. **Let kids win sometimes.** When they present a good argument, there’s no better teaching method than rewarding them. My overreliance on the slow cooker, for instance, made my son beg for “dry” food. “Even the cat’s meals,” he said, “aren’t all wet.” Good point. I served hamburgers next. Very dry hamburgers.

**Cómo enseñar a un niño a Argue   ¿Por qué un padre en su sano juicio enseñar a sus hijos a hablar de nuevo ? Porque, este padre encontró , que en realidad aumentó la armonía familiar .**

 **Por Jay Heinrichs**

Aquellos de ustedes que no tienen hijos perfectos se encuentra este familiar: Justo cuando estaba a retirar dinero en un vestíbulo del banco , mi hijo de 5 años de edad, hija eligió para lanzar una rabieta , gritando y retorciéndose en el suelo mientras un par de señoras mayores miraban con asco . ( Sus hijos , al parecer , habían sido perfecto . ) Di Dorothy una mirada decepcionada y dije: " Ese argumento no va a funcionar , cariño. No es lo suficientemente patética " .

Ella parpadeó un par de veces y tomó a sí misma en el suelo , haciendo un mohín , pero tranquilo . " ¿Qué le dijiste a ella? " Una de las mujeres le preguntó . Le expliqué que " patética " era un término usado en la retórica , el antiguo arte de la argumentación . Yo había sucedido a través de la asignatura un día de lluvia en una biblioteca y se convierten al instante obsesionado. Como resultado Dorothy había aprendido casi desde el nacimiento que un buen persuasor no se limita a expresar sus propias emociones ; que manipula a su público : yo, en otras palabras.

Bajo mi autoridad en los años que siguieron, Dorothy y su hermano menor , George , se convirtió profundamente , incluso alarmante , persuasivo . " Bueno, lo que fuera ", dijo la mujer , " ciertamente funcionó. " Claro que lo hizo. He trabajado duro para hacer que mis hijos buenos para discutir. Absolutamente. ¿Por qué iba a cualquier padre quiere eso? Debido a que la persuasión es poderoso. La retórica se originó en las demandas de la antigua Grecia , cuando los ciudadanos que no eran buenos para persuadir podrían perder sus casas - o sus vidas . Era un elemento básico de la educación hasta la década de 1800, la enseñanza de la élite de la sociedad cómo debatir , tomar decisiones públicas , y llegar a un consenso . Probablemente se explica cómo los padres fundadores lograron forjar una nación de 13 colonias pendencieros .

Y seamos sinceros : Nuestra cultura ha perdido la capacidad de estar en desacuerdo de manera útil . La mayoría de los estadounidenses parecen evitar la discusión. Pero esto ha producido la agresión pasiva y el pensamiento de grupo en la oficina, estados rojos y azules , y las familias no pueden discutir las cosas tan simples como lo que quiere ver en la televisión. La retórica no se enciende niños en copias de sassers ; que les hace pensar acerca de otros puntos de vista. Yo había equiparado larga discusión con la lucha, pero en la retórica que son cosas muy diferentes . Un argumento es bueno ; una lucha que no es . Considerando que el objetivo de la lucha es dominar a su oponente , en una discusión a tener éxito cuando usted trae a su público a su lado . Una disputa sobre el territorio en el asiento trasero de un coche califica como un argumento, por ejemplo, en el caso improbable de que un niño intenta persuadir a su audiencia en lugar de pegarse .

George, que tardó más de lo Dorothy hizo hablar , al principio fue un devoto de lo que los retóricos llaman argumento por el palo. Después de cada pelea yo le pregunto: " ¿Recibió el otro niño de acuerdo con usted ? " Durante años se consideró que una pregunta totalmente estúpido, y tal vez fue . Pero con el tiempo esta pregunta tenía sentido para él : En el mundo de la retórica , el argumento por el palo no es un argumento . Nunca persuade ; sólo inspira venganza. Para estar en desacuerdo razonable, un niño debe aprender las tres herramientas básicas de la argumentación. Los tengo directamente de Aristóteles, de ahí las etiquetas griego : logos , ethos y pathos . Logos es el argumento por la lógica. Si los argumentos eran niños , logotipos sería el inteligente, la hermana mayor que obtiene las mejores calificaciones en la escuela secundaria . Obligar a mis hijos a ser lógico los obligaron a conectar lo que quisieran con las razones que dieron .

" María no me deja jugar con el coche. " " ¿Por qué iba a hacerlo ? " " Porque ella es un cerdo. " " Así que María debe darle el coche porque ella es un cerdo ? "

Repita la premisa de que el niño ( que está siendo un cerdo ) con su conclusión ( por lo tanto, ella debería dejarme jugar con el coche ) , y ella tiene que pensar lógicamente . Ethos , o argumento por carácter, emplea del persuasor personalidad , reputación y capacidad de mirar de confianza. ( . Mientras logotipos suda más de su presidente de la clase GPA , el ethos es elegido ) Mis hijos aprendieron pronto que una excelente reputación es algo más que el bien; es persuasivo. En la retórica , la mentira no es sólo una falta porque está mal ; es una falta porque es poco convincente . Uno de los padres es más probable para creer que un niño de confianza y aceptar su argumento. Por ejemplo , si los dos hijos - toda la lista de sospechosos - niegan haber comido la última galleta, ethos se vuelve importante.

Yo: " Uno de ustedes tomé la cookie. " Dorothy : " ¿Alguna vez he robado cookies antes ? " Yo: " Buen punto . ¿Jorge?"

Luego está el pathos , el argumento por la emoción . Es el hermano que se sale con todo al jugar con habilidad en fibras del corazón . En la jerga retórica, la rabieta de Dorothy no era " patético " suficiente, porque ella estaba pensando demasiado acerca de sus propios sentimientos y por lo tanto no poder manipular a la mía. Pathos pasa a ser la palabra raíz de " simpatía ". Cuando un niño aprende a leer sus emociones y reproducirlos como un instrumento, que está levantando un buen persuasor .

Logos, ethos , pathos y la apelación al cerebro , intestino, y el corazón de los adultos y para los niños por igual. Mientras que nuestro cerebro trata de ordenar los hechos, nuestro intestino nos dice si podemos confiar en la otra persona, y nuestro corazón nos hace querer hacer algo al respecto . Son la esencia de la persuasión efectiva . Es cierto que un niño puede tener dificultades para aplicar logos, ethos y pathos , y leer los sentimientos de una playmate estratégicamente , pero como con cualquier otra habilidad útil, hay que empezar joven . En lugar de " Use sus palabras , " yo diría " . A ver si se le puede hablar en ella " Cuando mis hijos hicieron un intento honesto de persuadirme para hacerles ver la televisión , por ejemplo, me rendí cuando sea posible : La victoria sentía doblemente gratificante para ellos. Llegaron a ver su show , y disfrutamos de tener ganado. Mis hijos crecieron tan aficionado a debate , de hecho, que disputaron la propia televisión. " ¿Por qué debo comer dulces que habla ? "

" Una muñeca que va al baño ? Tengo un hermano que hace eso. " Era como si yo les había dado publicidad de vacunas de inmunización . Traté de usar las tres formas de argumentación en George , cuando , a la edad de 7 , insistió en llevar pantalones cortos a la escuela en el medio del invierno. Primero establecido algún espíritu en él con mi personaje paternal popa : "Hay que usar pantalones porque soy tu padre y yo te ordene. " Pero él sólo me miró con lágrimas en los ojos .

Siguiente Traté logos : " Los pantalones serán mantener las piernas de las grietas ", le dije razonable. " Te sentirás mucho mejor. " " Pero quiero llevar pantalones cortos . " Así que recurrí a patetismo. Saqué mis piernas del pantalón y cabriolas alrededor . " Doh -de - doh , mírame , aquí voy a trabajar con pantalones cortos . ¿No parezco estúpido? " " Sí ", dijo , sin dejar de tirar de sus pantalones cortos en . " Entonces, ¿por qué insistes en usar pantalones cortos de ti mismo ? " " Porque no me veo estúpido. Y son mis piernas. No me importa si tienen agrietada " .

Oh mi. Él había hecho conmigo una mejor con ethos ( no me veo estúpido ) , logos ( Son mis piernas - que no tiene pie en este caso ) y pathos ( dejar de preocuparse - Yo me encargo de la cuestión del dolor ) . Él también estaba haciendo su primer intento genuino de argumentar en lugar de llorar. No podría dejarlo perder éste. " Muy bien ", le dije . "Se puede usar pantalones cortos en la escuela si tu madre y yo podemos aclararla con su profesor y el director. Pero usted tiene que usar pantalones de nieve afuera. ¿Acuerdo?"

" Deal. " Felizmente fue a buscar sus pantalones de nieve , y me llamó a la escuela . Unas semanas más tarde, el director declaró el cumpleaños de George Day Pantalones cortos , e incluso apareció en un par. Fue a mediados de febrero. Todos habíamos llegado a una cómoda - retóricamente cómoda , al menos - tipo de consenso , una creencia en nuestra decisión por el grupo o comunidad. De hecho, como mis hijos se hacen mayores y más convincente , me encuentro perdiendo más argumentos que yo gano . Ellos me vuelven loco. Hacen que me sienta orgulloso .

**Guía de Aristóteles a la tabla de cena del Discurso**

1. Argue para enseñar a la toma de decisiones . Cuando discutes los distintos lados de un problema con sus hijos ( " la playa o la montaña este verano ? " ) , Que están aprendiendo a presentar diferentes opciones ( " Ambos ! " ) Y luego decidir qué opción a seguir.

2. Centrarse en el futuro. ( " . Los niños buenos no dejan líos ") Argumentos sobre el pasado ( "¿Quién hizo el lío con los juguetes ") o el actual son mucho menos productivos que se centra en qué hacer o pensar : "¿Qué es una buena manera de asegurarse de que los juguetes se limpian para arriba? "

3. Llame " . Faltas " Cualquier cosa que impide el recuento de debate como una falta : Gritar, el asalto de la habitación , o recordando atrocidades familia últimos instante debe hacer usted elige el lado opuesto.

4. Recompensar las emociones correctas . Responder a los gritos y la ira al no responder , excepto para decir , " Oh , vamos. Puedes hacerlo mejor que eso."

5. Deje que los niños ganan a veces. Cuando presentan un buen argumento , no hay mejor método de enseñanza de recompensarlos . Mi exceso de confianza en la olla de cocción lenta , por ejemplo, hizo que mi hijo mendigar comida "seca " . " Incluso las comidas del gato ", dijo , "no son todo mojado . " Buen punto . Serví hamburguesas siguiente. Hamburguesas muy seco.