

Studijní text

Jazyk jako nástroj

Obecně má jazyk v sobě obsažen i jistý nátlak a pokus o ovlivnění názoru příjemce.

- Umožňuje, aby se promluvou předávaly myšlenkové obsahy, které promluva neobsahuje výslovně a které z promluvy nevyplývají.
Příklad: dítěte se často ptáme: „Koho máš raději, maminku nebo tatínka?“. V této promluvě se sugestivně podává, že je nemožné mít rád oba stejně. Tj. že se jedná o alternaci (buď –anebo). V jedné televizní reklamě zněl dětský hlas sourozenců běžících k mamince se slovy: „*Mami, mami je hezčí moje něžná princezna nebo bratrův silný rytíř, co se ti líbí víc?*“ Za textem je jakoby skryto tvrzení buď něžnost nebo síla.
- Také umožňuje emotivně zbarvené vyjadřování, když promluva obsahuje vyjádření nadšení, radosti, zklamání, pohrdání, zoufalství a dalších emocí.
Příklad: věta „Byl tu ten primitiv“ obsahuje dvě informace, a) byl tu ten člověk, b) cítím k němu opovržení - hodnocení jednoduchosti jeho chování.

Každý nástroj bychom měli užívat v souladu s jeho vlastním návodem k použití. (jak s ním zacházet, abychom sebe či druhé nedostali do nesnáží).

Například: kladivo jako nástroj – nelze u něho samého jednoznačně rozhodnout, zda je dobré či zlé. Dají se s ním dobře zatloukat hřebíky a také s ním jde někoho druhého praštit do hlavy. Záleží na uživateli nástroje !!!

Komunikace s druhými lidmi (v osobním i pracovním životě), sledování politického a kulturního zpravodajství, vliv reklamy, politické propagandy, to vše je prostoupeno pokusy docílit:

- abychom si něco mysleli, (myšlení)
- abychom něco chtěli, (motivace, lákavost)
- abychom se nějak rozhodli, (rozhodování)
- abychom k něčemu zaujali nějaký postoj, (postoje)
- abychom se nějakým způsobem chovali. (chování)

Formy názorového ovlivnění:

- mimoracionální forma (působení na podvědomí, působení sounáležitosti se skupinou, působení vzorů)
- racionální forma (odůvodňování a argumentace)

Argumentace

Říkáme-li, že B platí, protože platí A1, A2, ... An, tak odůvodňujeme (popisujeme vztah vyplývání). Odůvodnění je správné, když B vyplývá z A1, A2, ... An a A1 až An jsou pravdivá tvrzení.

S argumentací se setkáváme:

- v debatě
- v rámci vnitřofiremních jednání
- v rámci obchodních jednání

- ve veřejné diskusi
- v novinové polemice
- v obžalobě a obhajobě v soudním řízení
- apod.

Často se tedy jedná o střetnutí dvou stran. Tu se může argumentace střetnout s protiargumentací a jinými námitkami.

- Může být napadena teze jako nepravdivá, případně odůvodňována jiná teze, neslučitelná s protivníkovou.
- Může být dokázáno, že protivníkův argument není správný. Dokáže-li se to, vzniká někdy dojem, že byla vyvrácena teze, ale tak tomu není: vyvrácení argumentu nevyvrací tezi !!!
- Může být namítáno, že argumentace je vedena nekorektně. Ani to ovšem neznamená, že teze neplatí.

Neformální logika ukazuje zejména možnosti nekorektní argumentace (použití nástroje jazyka v rozporu s jeho „návodem k použití“). Nutno dodat, že návod k použití jazyka nám v době, kdy jsme ho začali jako malé děti používat a dál se v něm zdokonalovali, nikdo nedal.

Za chybnou, tzn. nekorektní argumentaci budeme považovat ten způsob vyvozování, který se odchyluje od pravidel formální logiky.

PŘEHLED NĚKTERÝCH CHYBNÝCH ARGUMENTACÍ:

- KVAZIARGUMENTACE
- ARGUMENTACE S JAZYKOVÝMI VADAMI
- LOGICKY CHYBNÉ ARGUMENTACE
- ARGUMENTACE S CHYBĚJÍCÍMI ARGUMENTY
- ARGUMENTACE S PRESUMPTIVNÍ NEBO KOMPLEXNÍ OTÁZKOU
- SLABĚ INDUKTIVNÍ ARGUMENTACE

Existují i další způsoby jak chybně argumentujeme, více informací naleznete v doporučené literatuře (Základy neformální logiky)

Kvaziargumentace

KVAZIARGUMENTACE

neboli využití psychologických prvků je způsobem nekorektní argumentace, ovlivnit se necháme na základě emocí, prožitků a předchozích vlastních či přejatých zkušeností.

Mezi kvaziargumentaci patří:

- Vyhržování, neboli argumentace „holí“
- Vydírání působením na city
- Společenský apel
- Individuální apel neboli argumentace k člověku
- Argumentace dovoláním se autority

Vyhrožování

Může být fyzické i psychické, oba druhy nesou souhrnně název „argumentace holí“. Tento způsob patří mezi nejvíce užívané formy, kdy věcná argumentace je nahrazena vyhrožováním. Vyhrožovat lze různě a za pomoci různých prostředků. Těžko rozhodnout, zda je horší fyzické nebo psychické vyhrožování. Studie domácího násilí např. uvádějí, že psychické vyhrožování způsobí oběti hlubší a dlouhodobější újmu.

Fyzické vyhrožování ať už slovní nebo skutečné je nejprimitivnější formou kvaziargumentace.

Psychické vyhrožování je mírnější formou, pořád jde však o vyhrožování.

PŘIPOMEŇTE SI, co víte o nelibých pocitech, co všechno může vyvolat strach a jemu podobné odrazující pocity.

Vyhrožování je často formou skryté šikany. Používá záporny nebo nežádoucí pojmy.

Běžné formulace vyhrožování:

„Když mi nepůjčíš ..., tak ...“

„Když mi nedovolíš ...“

„Když nebudeš souhlasit s ...“

„Jestliže mi dáte pětku, budu doma potrestán“

Související logická forma: $(\neg p \Rightarrow q)$

Příklad:

„Jestliže mi nepůjčíš penál, tak ti seberu bundu.“ (forma šikany)

p ... půjčit penál, q ... sebrat bundu

V1: Jestliže mu nepůjčím penál, tak mi sebere bundu. $(\neg p \Rightarrow q)$

V2: Jestliže mi nesebere bundu, tak mu půjčím penál. $(\neg q \Rightarrow p)$

Ověřme si vzájemnou zaměnitelnost těchto výroků:

p	q	$\neg p$	$(\neg p \Rightarrow q)$
1	1	0	1
1	0	0	1
0	1	1	1
0	0	1	0

p	q	$\neg q$	$(\neg q \Rightarrow p)$
1	1	0	1
1	0	1	1
0	1	0	1
0	0	1	0

Náš strach ze ztráty bundy nám implikuje půjčit penál.

Ve skutečnosti, je zde porušen vztah příčinnosti, na který poukazyval u implikace Frege. Nátlaku této argumentace se lze v hovoru vyvarovat položením otázky Jak přesně souvisí půjčení penálu s krádeží bundy?

Příklad:

„Jestliže se nepřizpůsobíš, tak přijdeš o místo.“
(výrok nadřízeného v zaměstnání)

„Jestliže nepůjdeš s košem, tak máš týden „zaracha““.
(v hádce matky s dcerou)

„Pokud ten jmenný seznam nebudu mít do zítřka na stole, tak se rozlučte s výplatní páskou.“
(šéfová směrem k podřízené)

„Pane redaktore, pokud mne nenecháte domluvit, tak se zvednu a odejdu.“
(televizní debata)

„Když se pane nepojistíte u naší společnosti, tak v případě nenadálé události zůstane Vaše rodina bez prostředků.“
(z rozhovoru s pojišťovacím poradcem)

„Jestli se se mnou rozejdeš, zhroutí se mi celý svět, něco si udělám.“
(argument přítele, se kterým se dívka chce rozejít)

Komentář z hlediska etiky - šikana, vydírání:

Šikana je sociálně patologický jev, který je v Psychologickém slovníku autorů Pavla Hartla a Heleny Hartlové vymezen takto: „Šikana (bullying, mobbing) dle Pavla Říčana (1995) tělesné, psychické nebo kombinované ponižování, případně týrání jinými nejčastěji ve vrstevnických skupinách. Původci šikany bývají jedinci tělesně silnější, starší, vyspělejší či v početní převaze.“ (in *Psychologický slovník*, Portál, 2004). Odborníci upozorňují, že dominantním znakem šikany je bezmocnost oběti. Šikana se objevuje se ve všech věkových skupinách od nejmenších dětí až po šikanování v zaměstnání.

Mediálně známým příkladem šikany s tragickým koncem je nedávná událost z polské školy, kde spolužáci obtěžovali čtrnáctiletou dívku. Pro ně to byla krutá hra a její obnažování a osahávání si nahrávali na mobil. Nikdo ze třídy se šikanované žáčky nezastal, nikdo jí neposkytl oporu, nikdo nepřivolal pomoc. Mladá dívka potom odešla domů a spáchala sebevraždu oběšením. V daném případě šlo o natolik agresivní útok na její identitu, sebehodnocení a přirozený stud, že se s vzniklou situací sama nedokázala vyrovnat.

Známé příklady šikany jsou též často spjaty s prostředím vojenské služby – viz ETIKA.

Vydírání působením na city

Je třeba jej odlišovat od psychického vyhrožování.

Citové vydírání patří k častým prostředkům vynucovaných důkazů pozornosti, náklonnosti či lásky. Nepoužívá záporny, ani nežádoucí pojmy, použitá slovní forma budí dojem přívětivosti. S citovým vydíráním určité formy a intenzity se setkal každý z nás. Od nejtělejšího věku ze strany rodičů, prarodičů, či sourozenců, později možná od svých partnerů nebo zaměstnavatelů.

Běžné formulace citového vydírání:

„Jestli mě máš opravdu rád(a), tak ...“

„Na důkaz své náklonnosti uděláš ...“

„Jestli mě opravdu vnímáš, tak ...“

PŘIPOMEŇTE SI, co víte o lidských hodnotách a na ně navázané motivaci.

Související logická forma: $(p \Rightarrow q)$

Příklad:

„Jestliže mě máš ráda, tak se mnou půjdeš na fotbal.“

p ... mít ráda, q ... jít na fotbal

V1: Jestliže ho mám ráda, tak s ním půjdu na fotbal. $(p \Rightarrow q)$

V2: Jestliže s ním nepůjdu na fotbal, tak ho nemám ráda. $(\neg q \Rightarrow \neg p)$

Ověřme si vzájemnou zaměnitelnost těchto výroků:

p	q	$(p \Rightarrow q)$
1	1	1
1	0	0
0	1	1
0	0	1

p	q	$\neg p$	$\neg q$	$(\neg q \Rightarrow \neg p)$
1	1	0	0	1
1	0	0	1	0
0	1	1	0	1
0	0	1	1	1

Naše vůle nejít na fotbal nám implikuje pocit, že jsme špatní, protože nemáme rádi. Citové vydírání působí hlavně na naše hodnoty a morálku.

Ve skutečnosti je zde také porušen vztah příčinnosti, na který poukazoval u implikace Frege. Nátlaku této argumentace se lze v hovorů opět vyvarovat položením otázky Jak přesně souvisí chození na fotbal s láskou?

Příklad:

„Jestliže chceš, abychom spolu dobře vycházely, zůstaň dnes v práci se mnou déle.“
(citové vydírání kolegyně na pracovišti)

„Mami, jestli mě máš ráda, tak mě pustíš dnes večer s kamarádkami do kina.“
(naléhání dcery)

„Jestli ti záleží na mém životě, tak se mnou zůstaneš.“
(argument dívky, se kterou se chce přítel rozejít)

„Jestliže jsi opravdová manželka, tak se mnou zůstaneš doma a nepůjdeš s kamarádkami na kávu.“
(žárlivý manžel k manželce)

„Jestliže považujete rodinu za důležitou, tak za mě vezmete někdo tu službu a já nebudu muset vysvětlovat manželce, že s ní nepojedu o víkendu na chatu.“
(diskuse kolegů v práci)

Komentář z hlediska etiky - hodnoty, morálka

Uvedené příklady citového vydírání lze označit za jednu z forem manipulace. Skutečný manipulátor nebo manipulátorka ovšem není člověk „jako každý z nás“, i když my všichni se v některých situacích uchylujeme k malé a často jen nevinné lsti, abychom něčeho dosáhli. Jedná se však o časově omezenou strategii, kterou použijeme vědomě v určité konkrétní situaci a ve vztahu k jedné osobě. Například jako rodiče můžeme přimět dítě, aby dojedlo, tím, že řekneme: „No, tak jez, udělej mamince (tatínkovi, babičce...) radost.“

I jistá forma citového vydírání bývá nezřídka používaným postupem: „Koupím ti zmrzlinu, až napíšeš úkoly.“ Naopak dítě zase matku, která mu nechce koupit bonbóny vystavené ve výloze cukrárny počastuje vzteklým výrokem: „Ty jsi ale ošklivá!“

Nelze ovšem zaměňovat manipulaci jako přechodnou formu chování s projevy manipulativní osobnosti, která takovýto způsob jednání používá jako stálou strategii vůči svému okolí a má tak na něj destruktivní vliv. Jedná neeticky, egoisticky a rozkladně.

Společenský apel

Využívá při argumentaci zejména vlastnosti těch, kterým je argumentace určena, s cílem dosáhnout přístupnosti k přijímání argumentů či protiargumentů.

V lidském životě hrají důležitou úlohu různé společenské skupiny (rasa, národ, věková skupina, fotbaloví fanoušci, dav rozhořčených svědků dopravní nehody, členové náboženské obce, spolužáci ve třídě, ...) Jedinec se velmi často značně ztotožňuje s míněním skupiny, aniž by ho k tomu vedla nezaujatá racionální cesta. Pocit sounáležitosti významně ovlivňuje naše chování. Jde o argumentaci, která „apeluje“ na příslušnost jednotlivce k určité skupině, nabádá k tomu, aby se jedinec ztotožnil s těmi, ke kterým patří, se kterými ho něco spojuje.

Společenský apel lze vést přímou výzvou
„My/Vy jako Sparťané, křesťané, studenti, ...“

Společenský apel lze vést působením na vlastnosti společné skupině

„Kdo je mladý a kdo se rád moderně obléká, ten ...“ (módnost, mladost)

Příklad:

„Kdo je mladý, nosí boty značky Botax.“
(reklamní slogan výrobce bot)

Skrytý argument:

Každý mladý člověk nosí boty značky Botax. (obecný výrok)

Já jsem mladý člověk. (projev mé sounáležitosti)

Já nosím boty značky Botax.

Použitá logická forma argumentu:

Každé X je Y

Z je X

Z je Y

Výrok *Každý mladý člověk nosí boty značky Botax* je však na množině všech lidí nepravdivý, alespoň jeden protipříklad existuje. Argument je sice logicky správný, ale není pravdivý, protože jedna z premis není pravdivá.

PŘIPOMEŇTE SI, co víte o lidské sounáležitosti, potřebě někam patřit, s někým/něčím se ztotožňovat.

Přechod k pravdivé premise, tj. zjmenění výroku na částečný *Některý mladý člověk nosí boty značky Botax* však bude znamenat nesprávný argument.

Některý mladý člověk nosí boty značky Botax. (obecný výrok)

Já jsem mladý člověk. (projev mé sounáležitosti)

Já nosím boty značky Botax.

Obranou při tomto způsobu argumentace může být doptat se na výjimku u obecného výroku. Opravdu každý mladý člověk nosí boty značky Botax? Znáš někoho, kdo je nenosí? Alespoň jeden člověk je nenosí a to jsem já.

Příklad:

„Vy, jako studenti prestižní školy, jste povinni jít ostatním příkladem. Proto byste měli být dárci krve.“

(apel vedení školy ke studentům)

„Každý, kdo si chce užít ty pravé, bohaté a radostné vánoce, tak nakupuje již teď a v našem obchodním domě.“

(inzertní slogan v denním tisku)

„Gambrinus, pivo, které vás spojuje.“

(reklamní slogan)

„Každý Američan cítí tuto tragédii, jako osobní útok. Ohradíme se proti narušování svobody a demokracie amerického lidu.“

(politický proslov)

Komentář z hlediska etiky - dav, skupina, efekt

V dnešní době se nám v souvislosti s pojmem dav vybaví většinou sportovní publikum (fotbal, hokej) a neblahé zkušenosti s částí těchto fanoušků (sama jsem při cestě z konference v Rostocku prožila stresující pocit ze setkání s takto zfanatizovanou skupinou podnapilých mladíků, kteří nastoupili do několika vagónů rychlíku ve stanici Děčín, a jeli s námi až na okraj Prahy). Společensky uznávaná pravidla pro takovýto dav totiž nic neznamenají a situace bývá často vyhocena stísněným prostorem (vlak, nádražní hala, ochoz fotbalového stadionu, koncertní hala apod.). Tady se dostáváme do oblasti psychologie a sociologie a je pravdou, že oba tyto obory mají své konotace s etikou.

Dav v negativním slova smyslu bývá agresivní, „nemyslí“, nebezpečný a lze jím snadno manipulovat. Pro příklady stačí sáhnout do historie, kdy mistrnými manipulátory zfanatizovaných davů byli například v nacistickém Německu Adolf Hitler či jeho ministr propagandy a nacistický ideolog Joseph Goebbels.

Lidské „davy“, mezi kterými se neustále v současné městské společnosti pohybujeme, se stávají zdrojem stresu. Moderní způsob života nás přitom přímo vhání do náruče davu: při nákupu, při návštěvě sportovních utkání, během cestování.

Pojem „dav“ však nemusí mít vždy negativní konotace. I on se může stávat zdrojem hezkých zážitků a vzpomínek. Např. fotbaloví fanoušci uvádějí, že kdyby při zápasu nebyli součástí davu, zápas by si tolik neužili.

Závěrem si připomeňme, že náš nervový systém na cizí a známé lidi reaguje odlišně. Setkáme-li se s cizím člověkem, jsme opatrnější, obezřetnější, a v závislosti na kultuře také například podezíraví. Přelidnění spojené s nemožností uplatnit mechanismy zvládnání stresu může v této souvislosti mít dalekosáhlé škodlivé následky. Uvědomujeme si, jak je důležité dbát na **psychohygienu a péči o duši**. Vliv davu je třeba vyvažovat klidem soukromí a pobytem na místech, kde setkáváme s lidmi, které známe. Taková místa představují relativní jistotu a nejsou po sociální stránce tolik náročná.

Individuální apel (argumentace k člověku)

Je to způsob, kdy nejdeme k věci, k jádru problému, ale útočíme proti osobě. Útok na ty, se kterými nebo proti kterým se argumentuje, způsobem hledání v nějakém tvrzení třeba jen zdánlivého rozporu s něčím, co dotyčný pronesl nebo tvrdil, či jen připustil dříve, nebo s čím se ztotožňuje. Nejčastější prostředky takového argumentování je urážka, podezírání a obviňování. Cílem je otrávit odpůrcem a rozptýlit jeho pozornost.

PŘIPOMEŇTE SI, co víte o dehonestaci a útoku na osobu.

Útok na identitu člověka, jenž zneužívá a používá pohrdání

„*Takový rozmazlený jedináček, nemůže umět pít pivo.*“

„*No jo, ženská logika, touto cestou bychom nikam nedošli.*“

„*Jsi pitomec, odevzdat projekt po termínu, co jsi čekal, že mohu udělat?*“

„*V těch minišatech ven nepůjdeš, podívej se na sebe, vypadáš jak strašidlo.*“

Útok na vedlejší znaky

„*Neberte jeho upozornění vážně, protože je známý jako lhář a mluvka.*“

Argumentace ty/vy taky, odvolávání se na druhé

„*Proč bych měl třídit odpad, když ostatní také netřídí.*“

„*Proč bych měl být zkoušený, když ostatní spolužáci také nebyli.*“

„*Sestra také nemusí být v sedm doma, tak já také ne.*“

Hájí-li dotyčný např. opačnou sexuální orientaci, vyslovíme: „*tak proč nemáš také partnera, ale máš partnerku?*“

Mravní odrovnání zastupují sdělení, že odpůrce je *omezenec, blbec, nevzdělanec, nula, dutá hlava, jedinec mdlého rozumu...* tj. subjekt nehodný, aby se s ním mluvilo (útok na identitu). Nemluví se k věci, nýbrž s útokem na ty, se kterými se diskutuje.

Porovnejte si reakci rodiče v situaci, kdy kontroluje domácí úkol synovi:

- „*Ten příklad 8 + 3 není spočítaný správně, napsal jsi 10 a součet je 11*“ (argumentace k problému).
- „*Jseš „blbej“, máš v tom počítání zase chybu*“ (útok na identitu, kvaziargumentace).

Ukázka myšlenkové úvahy, k čemu slouží útok na identitu, na základě zkušenosti v zaměstnání:

Pracovník: „*Vyškrtl jste z rozpočtu software pro automatické testování. Jak otestujeme náš nový kód?*“

Šéf: „*Tak nějaký testovací software sám napište, vy bulíku. Plat už dostáváte, takže to bude zdarma.*“

Pracovník po návratu domů: „*Dneska jsem zjistil, že se dá jakýkoliv rozhovor ukončit tím, že toho druhého nazveš bulíkem.*“

Komentář z hlediska etiky - identita, ponižování

Identitu definují autorky učebnice Sociální psychologie, vydané Univerzitou Jana Amose Komenského v roce 2007, jako „soubor rysů, které představují to, co jedinec skutečně je.“ (in Dobromila Trpišovská, Marie Vacínová: *Sociální psychologie*, UJAK, 2007).

Malá ilustrovaná encyklopedie mimo jiné mluví o tom, že z hlediska psychologického je identita celistvé prožívání a uvědomování si sebe sama, své jedinečnosti, odlišnosti od ostatních, totožnosti v průběhu času (srv. *Malá ilustrovaná encyklopedie A-Ž*, kolektiv autorů, Encyklopedický dům, Praha, 1999).

Každý z nás svoji **identitu a integritu** hledá. Pokud někdo sahá člověku na jeho základní hodnoty, narušuje tím pádem jeho osobnost, jeho integritu. Ke své identitě člověk potřebuje a má právo znát své biologické rodiče, svou rodinnou historii apod.

Argumentace dovoláním se autority

V mnoha případech jde o způsob potřebný a účinný, použít odkaz na opravdovou autoritu, když si nejsme jisti účinností svých argumentů. (Jako lékař Vám říkám, že tyto prášky Vám uleví od bolesti.) Autoritami nemusí být jen lidé, ale také instituce, společnosti a firmy, případně normy.

PŘIPOMĚŇTE SI, co víte o pojmu autorita. Jaký vztah má tento pojem k tzv. generování pravdy.

Pokud však při argumentaci autoritou počítá řečník s neznalostí oponenta o tom, o čem argumenty vypovídají nebo s nesmělostí oponenta se autoritám vzepřít, jde o nekorektní argumentaci.

Běžné formulace dovolání se autority:

„*tatínek/maminka říká, že ...*“

„*pan učitel povídal, že ...*“

„*podle našeho ředitele/ministra ...*“

„*každé dítě ví ...*“

„*jak jistě víte, jsem ...*“

„*jak jste se mohl přesvědčit, ...*“

„*při vašem vzdělání ...*“

(jako autorita může být použita třetí osoba, řečník sám i oponent)

Příklad:

„*Jak říká náš soused, zase bude zdražení benzínu.*“

Soused je autorita. (v čem, v jakém oboru, v ekonomice pohonných hmot???)

Autorita má vždy pravdu.

Soused má pravdu.

Soused říká, že bude zdražení benzínu.

Soused má pravdu.

Tvrzení, že bude zdražení benzínu je pravdivé.

Příklad:

„*Tento krém doporučuje na akné i mnoho známých osobností, herci, moderátoři, ...*“
(argument kosmetické poradkyně)

„*Odborná kritika v Blesku napsala, že tento film patří k těm nepovedeným. Proto ho kina určitě stáhnou.*“

(argument souseda vztahující se k filmu, který se mu nejspíše nelíbil)

„*Odborníci na zdravou výživu doporučují jíst každý den rybu. Vyberte si z našeho jídelníčku.*“
(argument číšníka v restauraci)

„*Šéf by chtěl, abys to udělal ty, zvládneš to lépe než já.*“

(argument kolegy v práci druhému kolegovi, když dostanou na oddělení zadaný úkol)

Komentář z hlediska etiky - autorita, osobnost

Pojem „autorita“ charakterizují autorky D. Trpišovská a M. Vacínová jako: „vážnost výjimečného postavení jedince či instituce“ (in Dobromila Trpišovská, Marie Vacínová: *Sociální psychologie*, UJAK, 2007).

Malá ilustrovaná encyklopedie mluví o vlivu osoby či názoru; rozlišuje se autorita neformální (faktická), kterou jedinec získává úspěšným plněním určitých rolí, a formální, jež je předepsána organizačním statutem (srv. *Malá ilustrovaná encyklopedie A-Ž*, kolektiv autorů, Encyklopedický dům, Praha, 1999).

Přiléhavou definici lze nalézt i v Československé encyklopedii z 80. let: „Autorita (latinsky moc, vliv), v širším smyslu obecně přijatý neformální vliv osoby, soustavy názorů nebo organizace, založený na určitých kvalitách (znanostech, zkušenostech, zásluhách) a projevující se v různých oblastech společenského života (autorita politická, morální, vědecká)...“

Chce-li se člověk stát přirozenou autoritou, musí nezbytně pracovat na své osobnosti. Měl by mít srovnané **hodnoty** a vědět, co chce (od sebe, od života, od druhých). **Zralá osobnost** dbá na **seberozvoj**, seberealizaci, sebevzdělání, má vůli, je tvořivá, usiluje o vnitřní harmonii (může to být určitý druh celkové **integrovanosti**, zakoušení a projevování sebe sama), jde jí o pospolitost i **transcendenci**.

Osobnost má své potřeby, zmiňme alespoň, že potřeba poznávat se u osobnosti projevuje hladem po vědění, touhou po rozšíření duševního obzoru. Dále osobnost vnímá svou touhu po lidské společnosti, po vzájemnosti, komunikaci, družnosti, po možnosti s někým si pohovořit, být někomu nablízku. Patří sem i potřeba nechat se vést osobami s pozicí, mocí a přirozenou autoritou (srv. Rudolf Kohoutek *Základy psychologie osobnosti*, Akademické nakl. Brno, 2000).

Aplikace teorie do praxe

Příklad: určete o jaký typ kvaziargumentace se jedná u následujících chybných argumentů.

„Když se nepřizpůsobíš a nebudeš pracovat přesčas, tak přijdeš o místo.“

Řešení: vyhrožování, cíl argumentace: přizpůsobit se a pracovat přes čas

„Jako důkaz našeho přátelství, to neřekneš šéfovi.“

Řešení: působení na city, cíl argumentace: neříct to šéfovi

Další příklady:

„Pokud to neuděláš, tak ti to tady pěkně osladím.“

„Jestli jsi kolegyně, tak to za mě vezmeš.“

„Kdo si chce říkat specialista na design, ten ví, že náš návrh je barevně sladěný nejlépe ze všech, a tak bude i působit na vaše klienty. Zaujme a prodá, což je váš cíl.“

„Pokud jsi opravdová kamarádka, tak Ti nebude vadit, že za mě zkontroluješ těch pár tabulek.“








„Pokud si vážíte tradice a našeho přátelství s vaším zesnulým tatínkem, pak se jistě dohodneme na další spolupráci.“

„Můžete se ještě hodně divit, jak vám tady zatopím, jestli půjdete proti mně.“

„Kdo rozumí trhu a má přehled v ekonomice, ten by se pokusil snížit výrobu a ihned najal specialisty na audit zaměstnanců společnosti.“

„Od vás, nejlepšího týmu ve firmě, očekávám výsledky, které půjdou ostatním příkladem.“

Kontrolní otázky a cvičení

-  Vysvětlete pojem chybná argumentace.
-  Jaká je úloha jazyka ve vztahu k chybné argumentaci?
-  Na jakém principu funguje vyhrožování. Proč nás ovlivní.
-  Na jakém principu funguje citové vydírání. Proč nás ovlivní.
-  Na jakém principu funguje společenský apel. Proč nás ovlivní.
-  Na jakém principu funguje individuální apel. Proč nás ovlivní.
-  Na jakém principu funguje dovolání se autority. Proč nás ovlivní.