

V práve možno ďalej argumentáciu rozlišovať aj na *argumentáciu de lege* a *argumentáciu de lege ferenda*. Argumentácia de lege lata (podľa platného zákona) pracuje s pozitívnoprávnym obsahom právnej normy. Riadi sa znením zákona a nepripúšťa odchýlky. Argumentácia de lege ferenda (z hľadiska budúceho zákona) nemá prísne pozitívnoprávny charakter. Presahuje čisto zákonnú rovinu a hľadá možnosti, aké by právo mohlo alebo malo byť. Tento druh argumentácie si kladie za cieľ odstrániť nedostatky v právnej úprave a optimalizovať ju.

2.2 Techniky argumentácie

Pri argumentácii možno používať rôzne techniky, vďaka ktorým predkladané tvrdenia získajú na presvedčivosti. Môže ísť napríklad o tieto:

- a) uvádzanie príkladov a prirovnaní,
- b) argumentácia príbehom,
- c) používanie metafor, porekadiel, prípadne iných literárnych prostriedkov,
- d) vizuálna argumentácia,
- e) uvážené zoradenie myšlienok, ktoré umožní tvrdeniu vyznieť presvedčivejšie.

2.2.1 Príklady a prirovnania

O príkladoch a prirovnaniach písal už Aristoteles. V Rétorike uvádza, že existujú dva základné druhy príkladov, a to príklady *reálne*, ktoré sa v minulosti skutočne stali, a *fiktívne*, ktoré delí na prirovnania a bájky. Príkladom prirovnania sú preňho Sokratove námietky voči voľbe úradníkov žrebom: „*Bolo by to predsa niečo podobné, ako keby niekto vybral žrebom zápasníkov, aby bojovali podľa svojich schopností (...), alebo keby sa z cestujúcich na lodi mal určiť kormidelník, ako keby ním mal byť ten, na koho prípadne žreb, nie ten, kto vie byť kormidelníkom.*“⁵²⁹ V súvislosti s bájkami Aristoteles odkazuje na argumentáciu jedného z najväčších bájkarov, Ezopa, ktorý údajne v istom súdnom procese obhajoval nejakého úradníka za pomoci bájky. Rozpovedal príbehom o ježovi, ktorý chcel pomôcť líške obťažovanej kliešťami. Keď sa jež ponúkol, že jej

konštantnou judikatúrou (hoci podľa advokáta samotného v skutočnosti chybou judikatúrou) v prospech klienta použil.

⁵²⁹ ARISTOTELES. *Rétorika*. Martin : Thetis, 2009, s. 145 – 146.

parazitujúce kliešte povyberá, prosila ho líška, aby tak nerobil, pretože kliešte na nej sú už vraj sýte a mnoho krvi nepijú. Ak by ich vytrhal, na ich miesto by prišli nové kliešte, ktoré by sali omnoho viac krvi. Ezopov záver znel: *„Tak ani tento muž zo Samu vám už nebude viac škodiť, lebo už je bohatý; ak ho usmríte, prídu iní, chudobní, a budú rozkrádať a mierať spoločný majetok na váš úkor.“*⁵³⁰

2.2.2 Príbehy

Príbehovosť je zdôrazňovanou črtou argumentácie najmä v Spojených štátoch. Je tomu tak zrejme kvôli silnému potenciálu príbehu zapôsobiť na porotu zloženú z bežných ľudí. Slávny americký obhajca Gerry Spence tvrdí, že *„každý argument na súde alebo mimo neho (...) je možné zredukovať na príbeh. (...) Najpevnejšou štruktúrou pre každý argument je príbeh.“*⁵³¹ Namiesto vety: *„Páchateľ spôsobil odcudzením motorového vozidla môjmu klientovi, ktorý je invalid, veľkú škodu,“* je (v Amerike) lepšie povedať: *„Vidím starého a slabého človeka, ktorý potrebuje každý deň ísť na dialýzu. Vidím obvineného, ako sa mu vkráda na pozemok a ako ho oberá o jediný dopravný prostriedok, ktorý mu umožňuje pravidelne dochádzať do zdravotného strediska.“* Sila príbehu spočíva v schopnosti vtiahať poslucháča do deja, vďaka čomu sa argument stáva plastickým a počúva sa omnoho lepšie a ľahšie ako jeho abstraktná alebo opisná verzia. Človek pri rozhodovaní sa nepoužíva len rozum. Určitú rolu tu hrá aj cit. A práve na ten možno príbehom apelovať.⁵³² Spence tvrdí, že výhoda príbehu spočíva aj v tom,

⁵³⁰ Tamže, s. 147.

⁵³¹ SPENCE, G. *Jak správne argumentovať a pokaždé zvíťaziť: Doma, v práci, na kolbišti, kdekoľvek a každý deň.* Praha : Alternativa, 1996, s. 117.

⁵³² Spence k tomu napríklad uvádza: *„Chceme, povedzme, poslať petíciu obvodnej komisii, aby sa postavila nová cesta namiesto doterajšej nebezpečnej. Mohli by ste v nej tvrdiť, že je povinnosťou obvodnej komisie poskytovať daňovým poplatníkom bezpečný vjazd a výjazd a že súčasná cesta je nebezpečná a že nevyhovuje minimálnym normám pre diaľnicu. Mohli by ste citovať normy a špecifikovať, v čom ich cesta porušuje. Ale tiež môžete obvodnej komisii predložiť argumentáciu vo forme príbehu: „Šiel som dnes po Beach Creek Road. Mal som so sebou svoju štvorročnú dcérku Sarah. Pevne som ju i seba pripútal. I keď to je nebezpečná cesta, je jediná, po ktorej sme sa mohli dostať do mesta. Išiel som ako obvykle veľmi pomaly, celú cestu som sa držal pri krajnici. Keď som sa priblížil k prvej neprehľadnej zatáčke, pomyslel som si: Čo by s nami bolo, keby proti nám vyšiel po nesprávnej strane opitý vodič? Čo by sa nám stalo, keby rýchlo idúci šofér vyrazil zo zatáčky a s presahom cez stredovú čiaru sa rútil proti nám? Nemali by sme žiadnu šancu, nebolo by úniku. Krajnica je úzka a za ňou hlboký prudký zráz. Pozrel som sa na svoju dcérku a uvedomil si, že to nie je voči nej spravodlivé. Je nevinná. Prečo by mala byť vystavená takémuto nebezpečenstvu. Keď som potom bol v zatáčke, uvidel som bližiaci sa vozidlo. Hlavou mi prebehlo množstvo myšlienok. Spomenul som si, že na tejto ceste došlo za posledných desať rokov k štyrom úmrtiam a neviem,*

že „je najľahšou formou takmer pre každý argument. Nemusíte si pamätať nasledujúcu myšlienku, nasledujúcu vetu. Nemusíte poznať nič naspamäť. Už poznáte celý príbeh. (...) nemusíte si pamätať štruktúru a poradie vo formálnej argumentácii.“⁵³³ Príbeh sa skrátka ľahko pamätá. A to ako rečníkovi, tak počúvajúcemu.

2.2.3 Metafory, porekadlá a iné literárne prostriedky

Používanie metafor má podobne, ako príbeh zapôsobiť na mimorozumové aspekty ľudského uvažovania. Metafory môžu (ak sú vybrané vhodne a v primeranom množstve) zaujať poslucháčovu pozornosť a vytvoriť uňho dojem vzdelanosti a nadhľadu hovoriaceho. Porekadlá zas môžu pôsobiť vtipne (ironicky), a tým poslucháčovi podsunúť predstavu, že hovoriaci si je svojou argumentáciou patrične istý (treba však dávať pozor na povýšenectvo a aroganciu, ktoré môžu vzbudiť antipatiu). Metafory a porekadlá môžu podobne ako príbehy napomôcť tiež lepšej zapamätateľnosti prednesených argumentov.

2.2.4 Vizualna argumentácia

Podobné platí o vizualnej argumentácii, ktorá adresátovi umožňuje lepšie nahliadnuť do predkladaných téz, alebo aspoň vyvolať uňho dojem takéhoto nahliadnutia. Je zrejmé, že „význam obrazov sa v poslednej dobe zvyšuje, pretože moderná spoločnosť je ovplyvnená digitálnymi médiami, ktoré sú zo svojej podstaty založené na obrazoch.“⁵³⁴ Ak k nejakému argumentu pripojíme

koľko havárií skončilo vážnym zranením. Myslím si, že súdiac podľa počtu úmrtí v tejto vojnovej zóne, by mal človek väčšiu šancu prežiť vo Vietname. Ale ako vidíte, tento krát sme to so Sarah zvládli. Tento krát vodič nebol opitý. Tento krát vodič ovládal svoje auto, napriek tomu nezostávalo moc miesta, keď sme sa míňali. Keby som sa natiahol, bol by som sa mohol dotknúť jeho auta. Otázkou je, kedy sa staneme so Sarah ďalším číslom do štatistiky tejto cesty. Spomeniete si na nás? Spomeniete si, ako som tu stál a naliehal na vás, aby ste s tým niečo spravili? Zvlášť kvôli nej? Prosím? Takúto argumentáciu vytvárajú slovné vyjadrené predstavy nevinných ľudí, ktorí sa ocitli v nebezpečenstve, z ktorého niet úniku. Dotýka sa citov členov obvodnej komisie, ktorí majú moc, teda aj zodpovednosť. Slová ‚spomeniete si ako som tu stál a naliehal na vás, aby ste s tým niečo spravili?‘ sú mocnou slovnou zbraňou, ktorá nebude zabudnutá.“ (Tamže, s. 118 – 119).

Treba, samozrejme, pamätať na to, že nie všetky americké metódy sú prenosné do našej kultúry a mentality. Je dôležité dávať pozor, aby sme svojou argumentáciou nevytvorili lacný dojem alebo dojem manipulácie alebo podceňovania poslucháča.

⁵³³ Tamže, s. 119.

⁵³⁴ BOEHME-NESSLER, V. *Pictorial Law: Modern Law and the Power of Pictures*. Citované podľa: LOUTCKÝ, P. Visualization in Out-of-Court Decision-Making Process: Synergy or Discord? In KLUSOŇOVÁ, M. et al. (eds.) *Argumentation 2015*. Brno : MU, 2015, s. 122. Vlastný preklad.

vizuálny prvok (či už obrázok, alebo graf) môžeme dosiahnuť väčšiu presvedčivosť nami predkladaného tvrdenia. V niektorých debatných súťažiach je azda práve z tohto dôvodu zakázané používanie vizualizácií. Postupná technológia spoločnosti umožňuje, aby sa aj v právnych sporoch v čoraz väčšej miere narábalo s vizuálnymi argumentmi. Mnohé nás zrejme v tomto ohľade ešte len čaká.

2.2.5 Dôraz na presvedčivé zoradenie myšlienok a argumentov

Správne zoradenie myšlienok súvisí s postupom predkladania jednotlivého argumentu a tiež s radením viacerých argumentov za sebou. Vhodné štruktúrovanie téz môže prispieť k jasnosti a zrozumiteľnosti argumentu a tiež môže argumentu pomôcť lepšie vyznieť. Dôležité je aj zoradenie jednotlivých argumentov ako celkov. Zdá sa, že odborníci zväčša odporúčajú začať najsilnejším argumentom (možno sa však stretnúť aj s názorom, že vhodnejšie je ponechať si najlepší argument na koniec). Mathias Schranner tvrdí, že ako prvý je vhodné uviesť svoj najpádnejší argument a ako posledný svoj druhý najpádnejší argument.⁵³⁵ Dôležité je, aby naša reč neskončila slabým dojmom. Preto treba klásť nemalý dôraz nielen na úvod, ale aj na záver nášho výstupu (či už hovoreného, alebo písaného).

2.2.6 Ďalšie techniky

S problematikou argumentácie v neposlednom rade súvisí aj problematika techník komunikácie ako je **mimika** (výraz tváre), **gestikulácia** (pohyby rúk), **haptika** (dotykový kontakt), **proxemika** (vzdialenosť od druhého) a **posturika** (držanie tela). Argumentu pridá na presvedčivosti adekvátny výraz tváre alebo správny očný kontakt. Svoj význam v rámci neverbálnej komunikácie má aj práca rúk. Príliš ostré gestá môžu pôsobiť agresívne, nulová gestikulácia, naopak, mdlo. Dôležitý je aj kontakt rúk s prostredím (teda ako podávame ruku, komu ju podávame, čoho sa pri rozhovore dotýkame a pod.), ktorý môže vysieľať určité posolstvo (napr. neustále chytanie si nosa môže prezrádzať klamstvo). Pri rozhovore s druhými (napr. pri rokovaní s klientom alebo s protistranou) má veľkú váhu aj vzdialenosť, ktorú udržiavame (dôležité je nestáť či nesediť príliš ďaleko, ale ani nenarúšať osobnú zónu druhého). Nemenej podstatný je postoj

⁵³⁵ SCHRANNER, M. *Umění vyjednávat a přesvědčit v obtížných situacích: Strategie a taktiky pro složité případy*. Praha : Grada, 2011, s. 89.

tela (teda či stojíme vzpriamene, zhrbene a pod.), ktorý môže vyvolať určitú predstavu o našej zaangažovanosti alebo ľahostajnosti, odvahe alebo strachu a pod.

Svoj význam majú aj rečové aspekty podania argumentu, ako je napríklad **hlasová modulácia**. Dôležité je rozprávať v správnej výške a intenzite hlasu, vhodne intonovať, aby človek nevyznel monotónne. Treba si tiež dávať pozor na tzv. **paralingvistiku**, čiže na používanie pomocných slov (ako napr. „svojím spôsobom“, „akoby“, „kvázi“, „ehm“ a pod.). Tie môžu pôsobiť rušivo, unavovať a viesť k zníženiu záujmu o predkladanú argumentáciu. V písomnom styku zas treba pamätať na spisovnosť vyjadrovania, adekvátnosť slohu, na používanie alebo vyhýbanie sa používaniu cudzích výrazov, na primeranú dĺžku viet, na vizuálnu úpravu textu a pod.

Dôležitým pojmom, ktorý z komunikačného hľadiska vystupuje pri argumentácii do popredia, je pojem asertivity. **Asertivita** predstavuje schopnosť presvedčivo a efektívne vystupovať. Je to stred medzi dvoma krajnosťami – nepriebojnosťou na jednej strane a agresivitou na druhej strane. Pojem asertivity vyjadruje optimálne angažovanie sa argumentujúceho s ohľadom na jeho vlastné záujmy aj úctu k zúčastneným v debata.⁵³⁶

⁵³⁶ K asertivite pozri napríklad ALBERTI, R., EMMONS, M. *Asertivita a rovnosť vo vašom živote a vzťahoch: Vaše plné právo!* Trenčín : Vydavateľstvo F, 2011, s. 245.