

POJEM ARGUMENTÁCIE A JEHO DEFINÍCIA¹

MARIÁN ZOUHAR, Filozofická fakulta Univerzity Komenského v Bratislave, Katedra logiky a metodológie vied, Bratislava, SR

ZOUHAR, M.: The Notion of Argumentation and Its Definition
FILOZOFIA, 75, 2020, No 8, pp. 615 – 627

According to a rather widespread view, the substantive aim of argumentation consists in resolving differences of opinion between disputing parties. This is the core of the pragma-dialectical definition of argumentation. It is argued that the definition is too narrow, if applied outside the scope of the Pragma-Dialectical Theory. It is not the case that every instance of argumentation has to be aimed at resolving an explicit or implicit difference of opinion. This claim is based on situations in which it does not make good sense to construe the instances of argumentation as having the above aim. An alternative definition of argumentation, which is broader in scope, is suggested. Accordingly, argumentation is aimed at giving reasons for a standpoint in order to reach the communicative objectives that are relevant in a given situation.

Keywords: Aims of argumentation – Argumentation – Pragma-dialectical theory of argumentation – Resolving a difference of opinion

1. Úvod

Argumentácia je jedna z činností, ktoré sú typické pre racionálny diskurz. Využívame ju vtedy, keď sa pokúšame podložiť nejaké stanovisko dôvodmi, pričom spravidla tak chceme ukázať, že stanovisko vykazuje vlastnosti, vďaka ktorým s ním treba kognitívne (epistemicky, doxasticky) alebo konatívne počítať. Takýmito vlastnosťami môžu byť pravdivosť, správnosť, prijateľnosť, presvedčivosť a podobne. Kognitívne počítať so stanoviskom znamená považovať ho za (kandidáta na) poznatok alebo zdôvodnené presvedčenie; konatívne počítať so stanoviskom zase znamená považovať ho za (kandidáta na) impulz ku konaniu. Pravda, vždy nie sme úspešní vo svojom úsilí ukázať, že isté stanovisko má spomenuté vlastnosti, no naše zlyhanie nemožno chápať ako evidenciu o neexistencii zámeru dosiahnuť tento cieľ.

Pravdivosť alebo správnosť stanoviska sa líšia od jeho prijateľnosti alebo presvedčivosti. Bez nároku na vyčerpávajúce vymedzenie možno povedať, že preukázať pravdivosť alebo správnosť stanoviska spravidla znamená, že získa nárok na to, aby

¹ Ďakujem dvom anonymným recenzentom za dôkladné a podnetné pripomienky k predchádzajúcim verziám tohto článku, vďaka ktorým som mohol odstrániť viaceré nedostatky.

bolo zaradené do systému poznatkov, alebo aby sa konalo v súlade s ním, resp. aby sa zo systému odstránilo to, čo je s ním v konflikte.² Opäť bez nároku na vyčerpávajúce vymedzenie možno povedať, že preukázať presvedčivosť alebo prijateľnosť stanoviska spravidla znamená dosiahnuť, že adresát argumentácie pod jej vplyvom upraví svoju databázu presvedčení, predpokladov, motívov konania a podobne tak, že stanovisko zaradí do svojej databázy, resp. odstráni z nej to, čo je s ním v konflikte.

Hoci argumentácia je všadeprítomná a každý s ňou má skúsenosť „z prvej ruky“,³ jej teoretická reflexia je komplikovaná. Svedčí o tom nielen bohatá história, ktorá siaha k prvým systematickým úvahám o argumentoch a argumentácii u Aristotela či stoikov, ale aj desaťročia najnovších výskumov, ktoré ponúkajú rôzne modely argumentácie v závislosti od toho, aký aspekt sa v nich akcentuje.

Zdá sa však, že napriek tomu je pomerne problematické identifikovať tie atribúty argumentácie, ktoré možno pokladať za kľúčové. Odráža sa to v návrhoch rozmanitých definícií argumentácie, z ktorých niektoré sú veľmi jednoduché, iné zase pomerne zložité. Vynára sa legitímna otázka: pomocou akých atribútov možno pojem argumentácie definíčne vymedziť? K odpovedi na túto otázku sa prepracujem na základe kritickej analýzy jednej z významných definícií pojmu argumentácie, s ktorou sa môžeme v súčasnej literatúre stretnúť.

V druhej časti sformulujem spomenutú definíciu a načrtnem jej teoretický rámec. Táto definícia sa opiera o pojem riešenia názorovej nezhody medzi komunikačnými partnermi. V ďalšej časti sa zameriam na spochybnenie oprávnenosti použiť tento pojem ako definíčný. Urobím to za pomoci reprezentatívneho príkladu argumentácie, v ktorej nemusí ísť o riešenie názorovej nezhody, ale o dosiahnutie iného komunikačného cieľa. V definícii pojmu argumentácie, ktorú navrhnem v záverečnej časti, sa preto pojem riešenia názorovej nezhody nahrádza iným pojmom, ktorý by mal zabezpečiť jej väčšiu všeobecnosť.

2. Pragmadialektická definícia

Detailne premyslenú definíciu pojmu argumentácie ponúkajú prívrženci tzv. pragmadialektickej teórie (PDT), ktorá patrí k hlavným prístupom v súčasnom výskume argumentácie.⁴ Znie (pozri van Eemeren et al. 2014, 7):

² Rozlišujem pravdivosť a správnosť. Kým pravdivosť možno pripísať len stanoviskám, ktoré majú proпозиčný obsah, správnosť možno pripísať aj stanoviskám s nepropозиčným obsahom.

³ Presvedčajú nás o tom nielen teoretické práce, ale aj populárne publikácie o argumentácii a kritickom myslení. Jednou z najvydarenejších kníh tohto zamerania, v ktorej sa explicitne poukazuje na všadeprítomnosť argumentácie, je práca Heinrichs (2010).

⁴ Zakladateľmi PDT sú Frans H. van Eemeren a Rob Grootendorst, ku ktorým sa pridali viacerí ďalší teoretici a žiaci. Z najvýznamnejších prác možno spomenúť van Eemeren, Grootendorst (1992, 2004), van Eemeren ed. (2001), van Eemeren et al. (2009). Pragmadialektickú koncepciu využil vo svojej analýze uplatňovania abstrakcií a idealizácií v argumentácii Halas (2019).

Argumentácia je komplexná komunikačná a interakčná činnosť, zameraná na riešenie názorovej nezhody medzi hovorcom a adresátom prostredníctvom predloženia súboru propozícií, ktoré sa hovorca zaväzuje v prípade potreby obhajovať, s cieľom urobiť sporné stanovisko prijateľným pre racionálnu, rozumne usudzujúcu osobu.⁵

PDT sa zameriava na argumentáciu v reálnych komunikačných situáciách, v ktorých komunikační aktéri uskutočňujú vhodné druhy rečových aktov. Ponúka konceptuálny aparát na opis predkladania, analyzovania a vyhodnocovania výskytov argumentácie, pričom aspekty argumentácie a jej kvalitu hodnotí vzhľadom na určitý model kritickej diskusie. Ide o abstraktný model, teoretický nástroj, ktorý umožňuje rekonštrukciu reálnych výskytov argumentácie. V tomto článku mi však nejde o hodnotenie tohto modelu a jeho fungovanie, ale len o posúdenie vhodnosti uvedenej definície, keďže na jej základe sa majú identifikovať situácie – teda výskyt argumentácie – ktoré sa prípadne majú následne pomocou modelu analyzovať, resp. ktoré sa majú analyzovať prostriedkami iných teoretických prístupov.⁶

Argumentácia sa používa vtedy, keď adresáti neprijímajú hovorcovu stanovisko alebo keď vzniká podozrenie, že ho neprijímajú, teda vtedy, keď existujú pochybnosti alebo domnelé pochybnosti o správnosti stanoviska (čo sa môže prejaviť napríklad tým, že niektorý z adresátov ho otvorene odmieta, ale aj tým, že dostatočne neprejaví jeho akceptovanie). Pomocou argumentácie sa má zabezpečiť jeho prijateľnosť pre osobu, ktorá ho neprijíma. Aktéri argumentácie vystupujú v rôznych rolách – niekto z nich je proponentom stanoviska, niekto zase vystupuje ako oponent voči nemu. Proponent na seba prijíma záväzok obhajovať stanovisko, a teda uvádzať argumenty v jeho prospech. Oponent môže obhajovať stanovisko, ktoré je nezlučiteľné s proponentovým stanoviskom (a teda aj oponent môže byť proponentom určitého stanoviska), alebo ho môže spochybňovať bez toho, aby obhajoval niečo iné.

Hoci sa v definícii hovorí o komplexnej komunikačnej a interakčnej činnosti, nemá to znamenať, že definícia sa aplikuje len na argumentáciu uvedenú v explicitnom dialógu medzi komunikujúcimi partnermi. Dialóg môže byť len implicitný (pozri van Eemeren, Grootendorst 2004, 21). V tomto zmysle sa aj monológ dá konštruovať ako forma dialógu, v ktorej jedna osoba zohráva úlohu proponenta aj oponenta, alebo v ktorom oponentom je len myslená osoba.

⁵ PDT niekedy pracuje aj s odlišnou definíciou, v ktorej sa pojem riešenia názorovej nezhody objavuje len implicitne (pozri napríklad van Eemeren, Grootendorst 2004, 1; van Eemeren, Henkemans 2017, 1; van Eemeren ed. 2001, 11): „Argumentácia je verbálna, sociálna a racionálna činnosť, ktorej cieľom je presvedčiť rozumného kritika o prijateľnosti určitého názoru prostredníctvom predloženia jednej alebo viacerých propozícií, ktoré majú odôvodniť toto stanovisko.“

⁶ Nasledujúce zhrnutie niektorých črt PDT, ktoré súvisí s uvedenou definíciou, možno nájsť v ktorejkoľvek z prác spomenutých v poznámke 3.

Hoci sa v definícii hovorí o názorovej nezhode medzi komunikačnými partnermi, nemá to znamenať, že nezhoda musí byť explicitná. Adresát v skutočnosti nemusí voči proponentovmu stanovisku nič namietnuť, no stačí, ak proponent uskutoční v argumentácii kroky na odvrátenie len potenciálneho spochybnenia svojho stanoviska (pozri napríklad van Eemeren, Snoeck Henkemans 2017, 2 – 3). Možno to veľmi dobre vzťahovať práve na výskyt argumentácie v monológu. Proponent nemusí reálne vzniesť námietku voči svojmu stanovisku, no stačí, keď berie na zreteľ možnosť existencie nejakej námietky, a preto svoje stanovisko podporí argumentáciou.

Zameranosť na riešenie názorovej nezhody sa môže javiť ako inherentná vlastnosť všetkých prípadov argumentácie, a preto sa môže zdať, že definícia pojmu argumentácie by mala tento aspekt zachytávať.⁷ Nazdávam sa však, že hoci to platí o mnohých prípadoch argumentácie, vyskytujú sa aj situácie, v ktorých sa jej použitie nespája s riešením názorovej nezhody. Pokúsim sa to obhájiť analýzou modelového prípadu a ukážem, ako ho možno ďalej extrapolovať. Dôsledkom týchto úvah je konštatovanie, že idea riešenia názorovej nezhody by nemala byť súčasťou všeobecnej definície pojmu argumentácie. V tejto súvislosti však treba upozorniť, že mojím cieľom nie je spochybniť definície pojmu argumentácie v kontexte PDT. Nasledujúce úvahy sa pohybujú mimo rámca PDT aj mimo akéhokoľvek iného teoretického rámca. Ide mi skôr o to, že uvedená definícia nie je vhodná ako dostatočne všeobecný nástroj na identifikáciu komunikačných aktov, ktoré by sa následne mali pomocou nejakého teoretického prístupu analyzovať ako výskyt argumentácie.

3. Argumentácia a názorová nezhoda

Argumentácia sa sústreďuje na obhajobu určitého stanoviska, pričom proponent ho spravidla obhajuje preto, aby o jeho prijateľnosti presvedčil (skutočného alebo hypotetického) adresáta, ktorý k nemu môže zaujímať antagonistický postoj, a odstránil tak (aspoň potenciálnu) názorovú nezhodu. Zámerne sa v predošlej vete vyskytuje slovo „spravidla“, pretože tvrdím, že nie každý výskyt argumentácie musí mať za cieľ presvedčiť adresáta o prijateľnosti hovorcovho stanoviska a eliminovať názorovú nezhodu. Inými slovami, bezpochyby existuje tesná korelácia medzi argumentáciou a riešením názorovej nezhody, táto väzba však nie je konceptuálnej či analytickej povahy, ale ide len o empirickú koreláciu s vysokou frekvenciou výskytu.

⁷ Treba povedať, že idea riešenia názorovej nezhody sa v rôznych variáciách využíva aj v iných prístupoch. Napríklad D. Walton poukazuje na to, že „základným účelom argumentácie je predloženie dôvodu [...] v prospech tvrdenia, ktoré je predmetom pochybnosti, a teda odstránenie tejto pochybnosti“ (Walton 2006, 1). Podobne T. Govier tvrdí, že „argumenty sa dajú nájsť tam, kde sa vyskytuje spor alebo nezhoda o nejakom predmete a kde sa ľudia usilujú túto nezhodu racionálne vyriešiť“ (Govier 2010, 1). Pojem nezhody nebudem podrobnejšie tematizovať, no niektoré súvislosti medzi argumentáciou a druhmi nezhôd sú predmetom state (Bielik 2019).

Svoje tvrdenie o nekonceptuálnej povahe väzby medzi výskytom argumentácie a riešením názorovej nezhody budem overovať nasledujúcim spôsobom. Skonstruujem modelovú situáciu, v ktorej proponent predstaví stanovisko a argumentuje v jeho prospech. Potom budem predpokladať, že on sám alebo adresát uskutočnia rečový akt, ktorého obsah poprie zameranie proponentovej argumentácie na riešenie názorovej nezhody o tomto stanovisku. Ak sa uskutočnením tohto rečového aktu do komunikácie nezavedie prvok, ktorý by akýmkoľvek spôsobom narúšal konzistentnosť prebiehajúcej komunikácie alebo by jej zmysluplné pokračovanie blokoval, je to signál, že popretie zámeru riešiť názorovú nezhodu je prípustné. Ukáže sa tak, že proponentova argumentácia môže mať iný cieľ ako riešenie názorovej nezhody. Na základe toho bude možné konštatovať, že vzťah medzi výskytom argumentácie a riešením názorovej nezhody má povahu empirickej korelácie, nie konceptuálnej nutnosti.

3.1. Modelový príklad

Existujú situácie, v ktorých sa na prvý pohľad môže zdať, že medzi hovorcom a adresátom nie je názorová nezhoda o určitom stanovisku, no hovorca predkladá argumenty jeho v prospech. V takýchto situáciách sa teda na prvý pohľad zdá, že výskyt argumentácie nemôže mať za cieľ riešenie názorovej nezhody. Naozaj však takéto zdanie možno pokladať za evidenciu v prospech neexistencie konceptuálnej väzby medzi výskytom argumentácie a riešením názorovej nezhody?

Takéto prípady možno nájsť vo viacerých druhoch situácií. Jednu z nich môže predstavovať časť interakcie medzi učiteľom a žiakom na skúške. Predpokladajme, že pri konkrétnej skúške učiteľ položí otázku a žiak na ňu odpovie, pričom táto situácia sa vyznačuje nasledujúcimi atribútmi:

- a) na učiteľovu otázku existuje správna odpoveď,
- b) učiteľ vie, že na jeho otázku existuje správna odpoveď,
- c) učiteľ ju ako správnu odpoveď na svoju otázku akceptuje,
- d) žiak vo svojej reakcii na učiteľovu otázku uvedie túto odpoveď,
- e) žiak vie, že vo svojej reakcii uviedol správnu odpoveď,
- f) učiteľ vie, že žiak vo svojej reakcii uviedol správnu odpoveď,
- g) žiak vie, že učiteľ vie, že žiak vo svojej reakcii uviedol správnu odpoveď,
- h) učiteľ vie, že žiak vie, že učiteľ vie, že žiak vo svojej reakcii uviedol správnu odpoveď.

Správna odpoveď na otázku predstavuje stanovisko, ktoré obidvaja účastníci komunikácie zastávajú, sú jeho proponentmi. Keďže zastávajú rovnaké stanovisko, je medzi nimi názorová zhoda. Na základe toho, čo sa konštatuje v bodoch g) a h), takisto vedia, že medzi nimi je názorová zhoda. Bez ohľadu na názorovú zhodu však učiteľ žiaka vyzve, aby argumentoval v prospech daného stanoviska. Žiak tejto

požiadavke vyhovie a uvedie argument. Rozhovor medzi nimi teda môže mať nasledujúcu štruktúru:

- (1) **Učiteľ:** [otázka]
Žiak: [odpoveď]
Učiteľ: Správne. Uved' argument, ktorým svoju odpoveď zdôvodniš.
Žiak: [odpoveď]

Učiteľ svoju požiadavku na uvedenie argumentu nedáva preto, že by so stanoviskom nesúhlasil alebo by ho akokoľvek spochybňoval a potreboval by na zmenu svojho názoru ďalšie presvedčanie.

Zdá sa teda, že máme prípad, v ktorom sa vyskytuje argumentácia bez názorovej nezhody, ktorá by sa mala argumentáciou rozriešiť. Ak je to tak, spojenie medzi výskytom argumentácie a existenciou názorovej nezhody je voľnejšie, než sa môže zdať na základe definície pojmu argumentácie.

3.2. Štylizovaná alebo implicitná názorová nezhoda

Niektó by mohol namietnuť, že hoci učiteľ v modelovom príklade nevystupuje ako reálna a explicitná opozícia voči žiakovi, predsa len možno túto situáciu interpretovať tak, aby sa v nej použitie argumentácie spojilo so zámerom riešiť názorovú nezhodu. Nemohol by učiteľ napríklad byť len imaginárnou alebo implicitnou opozíciou?

Prvý pokus o takúto interpretáciu tkvie v tom, že učiteľ hrá rolu oponenta, aj keď so žiakovým stanoviskom súhlasí. Výzvu na predloženie argumentu v prospech stanoviska adresuje žiakovi preto, že sa štylizuje do úlohy jeho oponenta, hoci ním v skutočnosti nie je. Žiak sa stáva proponentom stanoviska v domnelej diskusii so štylizovaným oponentom. Takáto interpretácia je bezpochyby možná, no určite si možno predstaviť skúšku, pri ktorej žiak nepoužíva argumentáciu takýmto spôsobom. Učiteľ totiž môže žiaka vyzvať na predloženie argumentu v prospech svojho stanoviska, a pritom explicitne poprieť, že by sa štylizoval do pozície oponenta, keď vyhlási:

- (2) Nebudem predstierať spochybňovanie stanoviska, ktoré si predložil, napriek tomu však uved' v jeho prospech nejaký argument.

Takáto výzva je konzistentná. Žiak vie, ako na ňu adekvátne reagovať, a teda sa nedostane do bezvýhodiskovej situácie – napriek učiteľovej výzve bude vedieť argumentovať, hoci vie, že jeho komunikačný partner nie je jeho skutočným oponentom, ba ani sa do tej roly neštylizuje. To značí, že je konzistentné, aby (i) učiteľ v skutočnosti súhlasil so žiakom, (ii) poprel, že hrá rolu oponenta, a (iii) vyzval žiaka na predloženie argumentu, pričom (iv) žiak nebude mať žiadne pochybnosti o tom, čo sa od neho chce a ako na takúto výzvu reagovať.

Druhý pokus o spomenutú interpretáciu tkvie v tom, že učiteľ sa síce vedome neštylizuje do úlohy oponenta, no napriek tomu v danej situácii predstavuje aspoň implicitného oponenta, a to bez toho, aby si to musel uvedomovať alebo nejako inak brať do úvahy. Implicitným oponentom je totiž už preto, že žiaka skúša a vyžaduje od neho plnenie úloh vrátane úlohy predkladať argumenty v prospech svojich tvrdení. Preto možno povedať, že hoci názorová nezhoda nie je explicitná, je aspoň implicitná, obsiahnutá v charaktere situácie. Opäť je zrejmé, že takáto interpretácia je možná. Zároveň je však zrejmé aj to, že je mysliteľné, aby učiteľ nebol ani len implicitným oponentom, pretože môže konzistentne vyhlásiť:

- (3) S твоjím stanoviskom súhlasím a nemám voči nemu žiadne výhrady, napriek tomu však uved' v jeho prospech nejaký argument.

Učiteľ takto prejaví súhlas so žiakom. Možnosť len implicitného nesúhlasu je tak prekonaná explicitným súhlasom. Požiadavka, ktorú žiakovi adresuje učiteľ svojou výpoveďou (3), je však pre žiaka plne pochopiteľná a splniteľná. Žiak vie, že má argumentovať, hoci vie aj to, že učiteľ s ním súhlasí. Je teda konzistentné, aby (i) učiteľ explicitne súhlasil so žiakom, (ii) poprel tak existenciu aspoň implicitného nesúhlasu, a (iii) vyzval žiaka na predloženie argumentu, pričom (iv) žiak nebude mať žiadne pochybnosti o tom, čo sa od neho chce a ako na takúto výzvu reagovať.

3.3. Hypotetická názorová nezhoda

Obidva pokusy o interpretáciu modelovej situácie, ktorá by bola v súlade s definíciou pojmu argumentácie podľa PDT, sú postavené na predpoklade, podľa ktorého názorová nezhoda nemusí byť zjavná. Tieto pokusy nie sú úspešné, no existuje aj tretia možnosť, ktorá by sa mohla použiť na lepšiu obhajobu definície. Vychádza z toho, že hoci komunikácia prebieha medzi učiteľom a žiakom, nie je nevyhnutné, aby pozíciu oponenta voči žiakovmu stanovisku zastával práve učiteľ. Oponentom môže byť ľubovoľná, hoci aj neprítomná, alebo len hypotetická osoba, a fakt, že žiak predkladá argumenty v prospech stanoviska, signalizuje zámer riešiť názorovú nezhodu s akýmkoľvek, hoci aj neprítomným, alebo len hypotetickým oponentom. Ako konštatujú prívrženci PDT, „cieľom argumentácie je vždy presvedčiť potenciálnych kritikov bez ohľadu na to, či sú alebo nie sú skutočne prítomní“ (van Eemeren, Henkemans 2017, 24). To znamená, že žiak predkladá argumenty v prospech svojho stanoviska preto, aby odvrátil názorovú nezhodu, ktorá nemusí byť skutočná, ale stačí, ak je len potenciálna.

Táto obhajoba definície je pomerne silná, no napriek tomu nedokazuje, že medzi výskytom argumentácie a úmyslom riešiť názorovú nezhodu musí byť pevnejší vzťah ako empirická korelácia. Vieme si totiž predstaviť, že v určitej fáze výmeny medzi učiteľom a žiakom v našej modelovej situácii učiteľ vyhlási:

- (4) V poriadku, doteraz si uviedol argumenty, ktoré sú dostatočne presvedčivé pre kohokoľvek, a teda každý musí tvoje stanovisko akceptovať bez výhrad. Len pre zaujímavosť sa pýtam, či vieš uviesť aj ďalšie argumenty v jeho prospech.⁸

Touto replikou učiteľ explicitne konštatuje neexistenciu oponenta – skutočného ani len hypotetického – a teda nastaví špecifické parametre komunikačnej situácie, v ktorej nevzniká potreba riešiť názorovú nezhodu. Napriek tomu však vyzýva na ďalšiu argumentáciu. Keby sa použitie argumentácie malo analyticky viazať na riešenie názorovej nezhody, žiak by sa mal dostať do situácie, v ktorej by nemal byť schopný adekvátnej reakcie, teda nemal by vedieť, ako na túto repliku nadviazať – nanajvýš by mohol vyhlásiť, že v danom kontexte nerozumie požiadavke. Ved' učiteľ od neho požaduje nemožné – riešiť nezhodu, ktorá neexistuje. Je však zrejmé, že žiak nemusí túto situáciu vyhodnotiť ako nemožnú. Skôr naopak, bude schopný naďalej uvádzať argumenty v prospech svojho stanoviska, a teda sa bude správať podľa očakávaní, hoci svojimi ďalšími príspevkami do diskusie nebude mať v úmysle prispievať k riešeniu názorovej nezhody. Navyše žiak môže opísať svoju aktivitu, ktorú uskutoční v reakcii na vyhlásenie (4), nasledujúcimi slovami, a to bez toho, aby povedal čokoľvek nekonzistentné:

- (5) Viem, že s mojím stanoviskom všetci súhlasia, a teda neexistuje názorová nezhoda o ňom, no napriek tomu v jeho prospech argumentujem.

Zdá sa teda, že je možné zmysluplne argumentovať bez toho, aby sa touto činnosťou mala riešiť názorová nezhoda.

Na vyjasnenie dodávam, že nepopieram existenciu prípadov, v ktorých sa žiakova odpoveď na skúške dá interpretovať ako pokus riešiť názorovú nezhodu s hypotetickým oponentom. Tvrdím len to, že nie je nevyhnutné interpretovať ich takýmto spôsobom. Pripúšťam, že takýchto prípadov nemusí byť veľa, ba dokonca nie je ani potrebné, aby sa aj naozaj vyskytli; podstatné je len to, že sú mysliteľné, čo postačuje ako dôkaz neexistencie konceptuálnej väzby medzi výskytom argumentácie a riešením názorovej nezhody.

⁸ V predchádzajúcej verzii článku som namiesto druhej vety v (4) uvádzal otázku: „Aké ďalšie argumenty v jeho prospech dokážeš uviesť?“ Anonymný/-á recenzent/-ka namietal/-a, že vyhlásenie (4) je pragmaticky nekonzistentné, pričom konštatuje: „Nezdá se konzistentní deklarovať akceptaci stanoviska, tj. zbavení se pochybností, a zároveň po někom vyžadovat předkládání další argumentace, která mně má zbavit pochybností.“ Hoci nesúhlasím s tým, že by išlo o pragmaticky nekonzistentnú dvojicu viet, resp. rečových aktov uskutočnených ich použitím (pragmaticky sa môžu javiť ako nekonzistentné len preto, že argumentácia sa automaticky považuje za nástroj na zbavenie sa pochybností, čo by sa však malo najprv dostatočne preukázať, pričom tento článok je zameraný na odmietnutie tohto postoja), upravil som vyhlásenie (4) tak, aby bolo zrejmé, že učiteľ vyžaduje ďalšiu argumentáciu len zo záujmu, nie preto, aby žiak pokračoval v presvedčaní prípadných oponentov. Vzhľadom na takúto situáciu ani žiakova výpoveď (5) (uvedená ďalej v texte) nie je pragmaticky nekonzistentná.

3.4. Len zdanlivá argumentácia

S modelovou situáciou sa možno vysporiadať aj inak. Nieкто by mohol tvrdiť, že sa len zdá, že žiak argumentuje, no v skutočnosti argumentácia sa v nej nevyskytuje. Presnejšie povedané, ak hovorcovu výpoveď, ktorou sa nepokúša riešiť skutočnú názorovú nezhodu so skutočným komunikačným partnerom, nemožno pokladať za pokus riešiť ani len štylizovanú, implicitnú či hypotetickú názorovú nezhodu (resp. inú náhradu namiesto skutočnej názorovej nezhody, ktorá nie je pokrytá v predošlých úvahách), nemožno takúto výpoveď interpretovať tak, že obsahuje argumentáciu.

Takémuto vysvetleniu by mohli nahrávať aj niektoré tézy PDT. Podľa PDT argumentácia je rečový akt a podobne ako ostatné rečové akty, aj ona musí spĺňať určité podmienky (van Eemeren, Henkemans 2017, 46). Medzi prípravné podmienky rečového aktu argumentácie sa zaraďuje podmienka, podľa ktorej „argumentujúci musí veriť, že adresát zatiaľ úplne neakceptuje dané stanovisko“ (ibid.). Na základe toho by sa dalo povedať, že ak v modelovej situácii nie je nikto, skutočný ani len hypotetický, kto by mal pochybnosti o danom stanovisku, tak nejde o argumentáciu v pravom zmysle slova. Rečový akt, ktorý žiak uskutoční, treba klasifikovať ako akt iného druhu.

Voči tejto interpretácii možno namietnuť dvoma spôsobmi. Po prvé, prívrženci PDT k uvedenej podmienke dodávajú, že ak nie je splnená, argumentácia je redundantná (ibid.). Ak je argumentácia redundantná, neznamená to, že sa neuskutočnila, ale iba to, že jej účelom nie je presvedčiť adresáta o akceptovaní istého stanoviska. PDT má teda teoretické zdroje na to, aby uznala ako argumentáciu aj také rečové akty, ktorých cieľom nie je riešiť názorové nezhody. V tejto súvislosti sa však vynára otázka, načo sa v definícii pojmu argumentácie vyskytuje podmienka riešenia názorovej nezhody. Tento interný problém PDT však nie je dôležitý.

Kľúčovou je druhá námietka proti tejto interpretácii. Aj keby sme pripustili, že žiak v takejto situácii neargumentuje v pravom zmysle slova, teda neuskutočňuje rečový akt argumentácie, predsa len by sme museli uznať, že uvádza argumenty. To značí, že uvádzať argumenty by nemuselo byť to isté ako argumentovať. Odhliadnuc od toho, že takto sa zavádza nie príliš jasné rozlíšenie, môžu vznikáť neintuitívne interpretácie niektorých situácií. Vezmime si nasledujúci modelový príklad. Hovorca uvedie stanovisko a adresát ho spochybní námietkou; vzápätí hovorca predloží argument v prospech stanoviska, ktorým zároveň vyvráti námietku; potom predloží ďalší argument, ktorým adresáta presvedčí o prijateľnosti stanoviska, pričom adresát dá najavo, že hovorca ho presvedčil. V obidvoch prípadoch hovorca uskutočňuje rečový akt argumentácie, pričom dosiahol požadovaný efekt, a vie, že dosiahol požadovaný efekt. Napriek tomu však hovorca vzápätí pokračuje ďalej a uvedie ešte ďalší argument, hoci adresát už voči stanovisku nenamieta, nemá voči nemu pochybnosti, ba dokonca ho akceptuje, a hovorca o tom vie. Hovorca to môže urobiť napríklad preto,

aby ilustroval, že v prospech stanoviska sú k dispozícii aj ďalšie dôvody. V takom prípade by sme však mali konštatovať, že hovorca už neuskutočnil rečový akt argumentácie. To nie je intuitívne. Vhodnejšie je zrejme konštatovanie, že vo všetkých troch prípadoch hovorca argumentuje, hoci sleduje rôzne ciele.⁹

3.5. Iné príklady

Prvý príklad som analyzoval podrobnejšie, aby bola zjavná stratégia, ako možno konštruovať situácie, v ktorých sa výskyt argumentácie nemusí spájať s existenciou názorovej nezhody. Podobných prípadov sa dá vymyslieť viac. V hrubých rysoch načrtnem ešte dva takéto prípady.

Pred chvíľou som poukázal na to, že hovorca môže uviesť nový argument v prospech nejakého stanoviska, hoci sa mu podarilo adresáta o tomto stanovisku presvedčiť už v skoršej fáze dialógu. Tento jav možno zovšeobecniť. Uvádžanie ďalších argumentov v prospech určitého stanoviska v dialógu s komunikačnými partnermi, ktorí toto stanovisko akceptujú, možno zmysluplne chápať rôzne: môže ísť o pokus zdôvodniť stanovisko alternatívnymi spôsobmi, môže ísť o pokus obohatiť argumentačnú bázu komunikačných partnerov, môže ísť o pokus posilniť presvedčenie o prijateľnosti stanoviska atď.¹⁰ Posilnenie presvedčenia o prijateľnosti stanoviska nemusí byť automaticky spojené s odstraňovaním prípadných pochybností o tomto stanovisku. Hovorca môže argumenty uvádzať preto, lebo môže byť presvedčený o tom, že budú pre adresáta zaujímavé či podnetné, nie preto, že by adresáta mali presvedčiť o niečom, čo zatiaľ neakceptuje, alebo o čom pochybuje. V takomto prípade sa adresát dozvedá nové dôvody v prospech stanoviska bez toho, aby sa tým jeho epistemický postoj musel k stanovisku akokoľvek meniť. Hovorca môže ďalej argumentovať v takýchto situáciách bez toho, aby tým sledoval zámer eliminovať skutočnú, alebo aspoň potenciálnu názorovú nezhodu.

Iným prípadom, v ktorom sa výskyt argumentácie nespája so zámerom riešiť názorovú nezhodu, je ilustratívne použitie argumentácie. V určitých kontextoch môže hovorca uskutočnením rečového aktu argumentácie adresátovi ukazovať, aké dôvody jeho samého presvedčili, aby stanovisko akceptoval, a to bez toho, aby mal v úmysle presvedčať o ňom skutočného, alebo len hypotetického oponenta. Hoci štandardným spôsobom, ako niekomu podať správu tohto druhu, je jednoduchý opis situácie, v ktorej sa argumentácia uskutočnila („Stanovisko S som akceptoval preto, lebo bol uvedený dôvod D“), predsa len možno pripustiť, že hovorca môže namiesto toho argumentáciu priamo použiť (nielen sa o nej zmieniť). V takom prípade argumentáciu

⁹ Rovnako nie je príliš intuitívne povedať, že pri treťom argumente hovorca mení adresáta a tretí argument je zameraný na presvedčenie len štylizovaného, implicitného alebo hypotetického oponenta.

¹⁰ Využitie argumentácie na takýto účel spomína napríklad (Sobek 2008, 18).

zopakuje, no nebude to robiť s cieľom presvedčiť adresáta, ale len ukáže, aké dôvody jeho presvedčili. Táto argumentácia bola použitá s cieľom niekoho presvedčiť – konkrétne súčasného hovorca – v pôvodnej situácii, v ktorej bol súčasný hovorca oponentom, no nie v situácii, v ktorej len niekomu ďalšiemu reprodukuje, čo sa v pôvodnej situácii odohralo.¹¹

Možno uznať, že pre PDT nie sú tieto druhy využívania argumentácie zaujímavé, a preto aj definícia pojmu argumentácie je sformulovaná tak, že sa na ne nevzťahuje. Ak je to tak, ide o legitímnu obhajobu pojmu argumentácie podľa PDT. Keby sme však chceli tento pojem argumentácie vytrhnúť z kontextu PDT a preniesť ho do iného prostredia, v ktorom sa argumentácia chápe širšie, nemohli by sme dobre zdôvodniť, prečo by sa spomenuté spôsoby použitia argumentov nemali považovať za prípady argumentácie.¹²

4. Záver: všeobecný pojem argumentácie

V definícii pojmu argumentácie podľa PDT sa riešenie názorovej nezhody medzi komunikačnými partnermi považuje za hlavný cieľ argumentácie. Ako sme však videli, v niektorých prípadoch výskytu argumentácie môžu mať iné ciele a pokusy vtiesnať ich do tohto rámca nedávajú dobrý zmysel. To značí, že definícia pojmu argumentácie podľa PDT nie je dostatočne vhodná na to, aby sa dala používať ako všeobecná definícia, teda aj mimo PDT. Všeobecná definícia by mala obsahovať zmienku o parametroch, ktoré sa musia nájsť v každom výskyte argumentácie.

V definícii podľa PDT sa argumentácia charakterizuje ako činnosť, ktorá je zameraná na riešenie názorovej nezhody medzi proponentom a oponentom o určitom stanovisku. V tejto formulácii sú fakticky implicitne prítomné dve veci – na jednej strane pri argumentácii ide o obhajobu stanoviska a na druhej strane sa touto obhajobou

¹¹ Podstata prípadu tohto druhu tkvie v tom, že hovorca len demonštruje, ako sa niekomu podarilo presvedčiť ho o určitom stanovisku, no nevykonáva rečový akt, ktorého cieľom je niekoho – konkrétne jeho samého – presvedčiť o danom stanovisku. Hovorca teda demonštruje, ako sa riešila určitá názorová nezhoda, no svojou aktuálnou výpoveďou nemá v úmysle riešiť názorovú nezhodu.

¹² Tieto úvahy proti pragma-dialektickej definícii anonymný/-á recenzent/-ka spochybnil/-a. Tvrdí, že aj keď reálne argumenty nemusia byť zamerané na riešenie názorovej nezhody, PDT ich rekonštruuje, akoby išlo o prípady názorovej nezhody pomocou svojho modelu kritickéj diskusie, aby sa ukázalo, ktoré prvky diskurzu funkcionálne prispievajú k riešeniu názorovej nezhody. S tým možno len súhlasiť. Problém je však v niečom inom – v tom, že ak pomocou definície máme identifikovať úseky komunikácie, ktoré sú prípadmi argumentácie, tak ich identifikácia prostredníctvom pojmu riešenia názorovej nezhody spôsobí, že niektoré zjavné prípady argumentácie nám uniknú. Na ich identifikáciu musíme použiť iný pojem argumentácie, a preto pojem definovaný v PDT nie je jeho vhodným explikátom. Definícia by nám mala v prvom rade umožniť identifikovať všetky prípady, ktoré intuitívne chceme považovať za prípady argumentácie, a následne na ne môžeme aplikovať analytické nástroje určitého teoretického prístupu. Problém s uvedenou definíciou teda vzniká vtedy, keď ho chceme použiť na vyčlenenie materiálu, ktorý by sa mal spracovať prostriedkami PDT, nie vtedy, keď sa prostriedky PDT na vyčlenený materiál už aplikujú.

má dosiahnuť zjednotenie postojov k nemu. Príklady, ktoré som uviedol, potvrdzujú časť, ktorá sa týka obhajoby stanoviska, no nepotvrdzujú časť, ktorá sa týka zjednotenia postojov. Všeobecný pojem argumentácie sa teda môže vymedziť prostredníctvom pojmu obhajoby stanoviska,¹³ no bolo by riskantné, keby sa vymedzoval aj zmienkou o konkrétnych účeloch, na ktoré obhajoba stanoviska môže slúžiť.¹⁴

Iste, je možné pripustiť, že obhajoba stanoviska môže hovorcovi slúžiť na ďalšie účely, no bližšie ich konkretizovať by vo všeobecnej definícii nebolo vhodné. Všeobecná definícia pojmu argumentácie môže teda znieť:

Argumentácia je komplexná komunikačná a interakčná činnosť, zameraná na obhajobu určitého stanoviska prostredníctvom predloženia súboru propozícií, ktoré sa hovorca zaväzuje v prípade potreby obhajovať s úmyslom dosiahnuť komunikačné ciele dané povahou situácie.

Komunikačné ciele dané povahou situácie môžu byť rozmanité. Veľmi rozšíreným cieľom je riešenie názorovej nezhody medzi komunikačnými partnermi. Možno ho identifikovať v podstate vždy, keď argumentácia je súčasťou kritickej diskusie, teda vždy, keď adresát spochybni určité stanovisko a hovorca reaguje na explicitné alebo implicitné spochybnenie stanoviska. Tento cieľ je častý, no to neznamená, že medzi výskytom argumentácie a riešením názorovej nezhody je tesnejší vzťah ako empirická korelácia.

Príklady z predchádzajúcej časti naznačujú, že komunikačnými cieľmi môžu byť aj iné efekty. Hovorca môže mať v úmysle napríklad adresátovi ukázať, že má svoje stanovisko zdôvodnené (a teda ho neakceptuje len ako číry predpoklad alebo na základe predsudkov a podobne) alebo že má určité poznatky. To môže byť prípad žiaka, ktorý odpovedá na skúške. Hovorca môže ďalej mať v úmysle adresátovi ukázať, že existujú aj iné dôvody v prospech určitého stanoviska, než sú tie, ktoré adresát pozná a na základe ktorých stanovisko akceptuje. Hovorca zároveň môže mať v úmysle adresátovi reprodukovať, aké dôvody jeho samého podnietili akceptovať stanovisko, pričom aktuálnou argumentáciou hovorca nepresviedča ani seba, ani nikoho ďalšieho. Nie je problém vymýšľať aj ďalšie dôvody, prečo použiť v komunikácii argumentáciu.¹⁵

¹³ V konkurencii s inými prístupmi, ktoré sa v teórii argumentácie predložili, obhajuje takéto chápanie napríklad Blair (2012, 189). Podobne v našom jazykovom prostredí sa argumentácia ako určitý druh uvádzania dôvodov v prospech tézy chápe v Schmidt et al. (2018, 17).

¹⁴ Priznávam, že v práci Buček a Zouhar (2015, 142, 144) sme toto riziko podstúpili a prezentovali vymedzenie pojmu argumentácie, ktoré je veľmi podobné vymedzeniu v rámci PDT. V súčasnosti by som postupoval opatrnejšie.

¹⁵ O mnohých možnostiach využitia argumentácie sa možno dočítať napríklad v Blair (2012, 187 – 188).

Na záver teda možno konštatovať, že hoci definícia pojmu argumentácie podľa PDT môže vyhovovať účelu, ktorý sa sleduje v rámci PDT, argumentácia sa vyskytuje aj v iných podobách, a preto je potrebný aj všeobecnejší pojem argumentácie.

Literatúra

- BIELIK, L. (2019): Druhy nezhody a ich (semi)formálna rekonštrukcia. *Filozofia* 74 (9), 690 – 704. DOI: <https://doi.org/10.31577/filozofia.2019.74.9.1>
- BLAIR, J. A. (2012): *Groundwork in the Theory of Argumentation*. Dordrecht: Springer.
- BUČEK, J., ZOUHAR, M. (2015): *Argumentácia a médiá*. Bratislava: Vydavateľstvo UK.
- GOVIER, T. (2010): *A Practical Study of Argument*. 7. vydanie. Belmont, CA: Wadsworth.
- HALAS, J. (2019): Abstrakcia, idealizácia a používanie argumentov. *Filozofia* 74 (9), 705 – 720. DOI: <https://doi.org/10.31577/filozofia.2019.74.9.2>
- HEINRICH, J. (2010): *Winning Arguments: From Aristotle to Obama – Everything You Need to Know about the Art of Persuasion*. London: Penguin Books.
- SCHMIDT, M., ŠEDÍK, M., TALIGA, M. (2018): *Ako správne argumentovať, písať a diskutovať*. Banská Bystrica: Belianum.
- SOBEK, T. (2008): *Argumenty teorie práva*. Praha – Plzeň: Vydavatelství a nakladatelství Aleš Čeněk, s. r. o.
- VAN EEMEREN, F. H., GROOTENDORST, R. (1992): *Argumentation, Communication, and Fallacies: A Pragmadiialectical Perspective*. Hillsdale, New Jersey: Lawrence Erlbaum Associates. DOI: <https://doi.org/10.4324/9781315538662>
- VAN EEMEREN, F. H., GROOTENDORST, R. (2004): *A Systematic Theory of Argumentation: The Pragmadiialectical Approach*. Cambridge: Cambridge University Press. DOI: <https://doi.org/10.1017/CBO9780511616389>
- VAN EEMEREN, F. H., SNOECK HENKEMANS, A. F. (2017): *Argumentation: Analysis and Evaluation*. 2. vydanie. Oxford: Routledge. DOI: <https://doi.org/10.4324/9781315401140>
- VAN EEMEREN, F. H., GARSSSEN, B., MEUFFELS, B. (2009): *Fallacies and Judgments of Reasonableness: Empirical Research Concerning the Pragmadiialectical Discussion Rules*. Dordrecht: Springer. DOI: <https://doi.org/10.1007/978-90-481-2614-9>
- VAN EEMEREN, F. H., GARSSSEN, B., KRABBE, E. C. W., SNOECK HENKEMANS, A. F., VERHEIJ, B., WAGEMANS, J. H. M. (2014): *Handbook of Argumentation Theory*. Dordrecht: Springer. DOI: <https://doi.org/10.1007/978-90-481-9473-5>
- VAN EEMEREN, F. H. (ed.) (2001): *Crucial Concepts in Argumentation Theory*. Amsterdam: Amsterdam University Press.
- WALTON D. (2006): *Fundamentals of Critical Argumentation*. Cambridge: Cambridge University Press. DOI: <https://doi.org/10.1017/CBO9780511807039>

Táto práca bola podporená Agentúrou na podporu výskumu a vývoja na základe zmluvy č. APVV-17-0057.

Marián Zouhar
Filozofická fakulta UK v Bratislave
Katedra logiky a metodológie vied
Gondova 2
811 02 Bratislava 1
Slovenská republika
e-mail: marian.zouhar@uniba.sk
ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-2455-8722>