

STUDIJNÍ TEXTY K PŘEDNÁŠKÁM PŘEDMĚTU RÉTORIKA

Obsah.....	Chyba! Záložka není definována.
I. Prolegomena.....	3
1. Program zdokonalení komunikačních schopností	4
2. Několik poznámek, rad a doporučení ke studiu rétoriky.....	7
3. Zrození rétoriky.....	9
4. Rétorika a přítomnost	11
II. Rétorické trivium	14
1. „Mimoobsahové“ stránky a kvality mluveného slova	14
a) Hlasitost	14
b) Modulace hlasu	15
c) Výslovnost	16
d) Spisovnost.....	18
2. Kategorizace řečnických výkonů a jejich specifika	19
a) Rozdělení dle způsobu delegace	19
b) Rozdělení dle existence či neexistence společného základu.....	21
c) Rozdělení dle předpokládané míry akceptace	22
d) Rozdělení dle množství oslovených	23
e) Rozdělení dle míry odbornosti	24
f) Rozdělení dle cíle řečnického výkonu	24
g) Rozdělení dle délky.....	25
h) Dělení dle obsahu.....	26
3. Základní části řečového (komunikačního) celku a jejich poslání.....	26
a) Úvod	26
b) Stat'	28
c) Závěr řeči	30
4. Postup přípravy řečnického díla.....	30
a) Volba tématu	30
b) Vyhledávání (heurésis – inventio)	31
c) Třídění (taxis – dispositio).....	31
d) Stylizace (lexis – elocutio).....	31
e) Naučení, osvojení (mnémé – memoria)	32
f) Přednes (hypokrisis – pronuntiatio)	33
5. Řečnické okrasy	34
6. Neverbální komunikace.....	36
7. Asertivita neboli přímost bez přidechu hrubosti.....	40
8. Společenská zábava	41
III. Rétorické quadrivium	44
1. Příčiny a základy odlišnosti lidských názorů	44
a) Jedinečný a neopakovatelný materiální podklad lidského myšlení	44
b) Odlišnost lidských myslí daná „programovým vybavením“	45
c) Rozdíly dané odlišnou základní krajinou a šíří rozhledu	50
d) Rozdíly dané množstvím a rozsahem hledisek, vzatých v úvahu	51
e) Rozdíly zakotvené v zájmech zjevných i skrytých	52

Studijní texty k předmětu Rétorika

2

f) Freude, Freude, Freude, stejně na tě dojde	53
g) Problém předčasného předporozumění	55
h) Etický problém změny názoru	57
i) Shrnutí	57
2. Argumentace	58
a) Smysl a různé příbuzné podoby přesvědčovacího úsilí	58
b) Etické souvislosti přesvědčování	58
c) Princip argumentace	59
d) Uplatnění efektu „pozadí“	60
e) Uplatnění efektu „souvislosti“	60
f) Role logiky v argumentaci	61
g) Nejznámější způsoby argumentace	63
h) Základní chyby v logickém dokazování	66
i) Logické meze logiky a meze jejího uplatnění v argumentaci	67
j) Logika paradoxu	68
k) Diskuse a polemika	70
l) Kritika	71
m) Přesvědčovací úspěchy zdánlivé a skutečné	73
3. Filosofie, pravda a pravdivost v mezilidské komunikaci	74
IV. Literatura	81

I. PROLEGOMENA

V této úvodní části se budu snažit Vám ukázat, v čem bude spočívat zdokonalení Vaší komunikační soustavy. Seznámíte se s původem onoho velikého umění, které se nazývá rétorika, i s tím, kde a za jakých okolností přišla na svět. Důležité pro Vás může být i to, jaké je její postavení a význam v naší současnosti. Přiblíží se Vám nezbytnost kultivace této schopnosti i možnosti jejího dalšího studia. To, jak se člověk ve svém životě cítí, je pouze do jisté míry dáno a ovlivňováno vnějšími okolnostmi, vesměs těžko změnitelnými. Pocit štěstí, harmonie a uspokojení, stejně tak jako Vaše úspěšnost ve vztazích, funkcích i profesi spočívá v mnohem větší míře na tom, jak dokážete s lidmi kolem sebe komunikovat, jak s nimi dokážete jednat, jak se s nimi dokážete dohodnout, bavit, jak jste schopni jim rozumět a jak se dovedete vyjadřovat, aby Vám mohli porozumět oni. Naším cílem je Vám k tomu všemu pomoci.

Mezilidská komunikace ve všech svých možných formách je zároveň umění, filosofie a věda, a v jistém smyslu inženýrské dílo. Je to totiž vlastně most, který musí být postaven mezi dvěma lidmi, kteří se chtějí dohovorit a rozumět si. Onen most musí být nakonec stavěn z obou stran, avšak obvykle musí jedna strana provést ten riskantní krok a začít. Je pochopitelně také možno po sobě přes propast házet slova jako klacky nebo kameny, ovšem to není ani komunikace, ani rétorika...

Dar řeči je základem umění mluvit a domluvit se, dar řeči je základem schopnosti porozumět si a vytvářet společenství. Je to umění, které lidstvo buduje a vzdělává v celých svých dějinách. Je to umění, které je obecným statkem lidstva, předávaným jako pochodeň z generace na generaci. Kdyby tato pochodeň zhasla, znamenalo by to návrat do nejtemnějšího barbarství. Tomu čelit a dodat vašim komunikačním schopnostem novou, vyšší úroveň – to je náš cíl, to je cíl tohoto kurzu.

Chut' do úsilí o zdokonalení Vašich komunikačních schopností, dobrou pohodu a mnoho úspěchů Vám přeje přednášející.

1. PROGRAM ZDOKONALENÍ KOMUNIKAČNÍCH SCHOPNOSTÍ

Je-li člověk nespokojen se svým počítačem, řeší to často tím, že ho nechá podstoupit proces zvaný „up-grade“. Něco takového má intenzivní kurz rétoriky v úmyslu provést (s vaší účastí) s celou vaší komunikační soustavou. Ta je složena z mozku, přesněji řečeno z centrální nervové soustavy, z receptorů vnějšího prostředí, smyslů, a to zejména sluchu a zraku, a dále pak z akustického a mimického výstupu, což jsou především mluvidla, ale v rovině neverbální komunikace i vaše končetiny a celé tělo. Na schématu si vše poněkud zjednodušíme a dostaneme tento obraz:

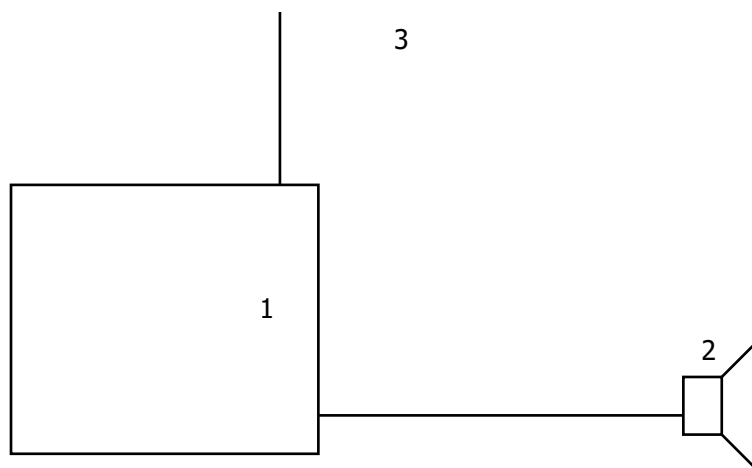
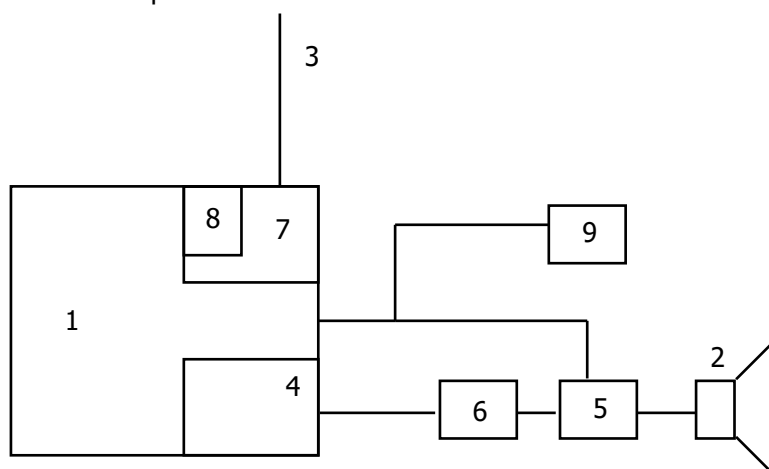


Schéma zachycuje stav, v jakém je obvykle tento systém před inovací. Do centrální jednotky (1) přichází informace a podněty z receptoru (3) a způsobují tam jistý neustálý pohyb představující více nebo méně ukázněný tok myšlenek. Na centrální jednotku je napojen akustický výstup (2), který často nekontrolovaně přijímá podněty z centrální jednotky a v podobě řeči je vysílá navenek. V této nekultivované konfiguraci člověk jednoduše ve své řeči vyjevuje to, co mu v tu chvíli běží myslí. Tento způsob řeči se lidově nazývá „Mluví co mu slina na jazyk přinese“. Ještě výstižnější je zhodnocení „mluví jak mladá vrána“. Na této úrovni vybavení nejde v podstatě ani při rozhovoru o komunikaci, nýbrž pouze o samomluvu. Člověk převyšuje zvíře svou schopností mluvit, je však méně než ono, mluví-li, co ho právě napadne. Pro překonání tohoto stavu se musí váš komunikační systém zdokonalit a vytvořit tuto strukturovanou podobu:



Jak vidíte, na schématu přibýlo několik nových bloků. Proberme si stručně jejich funkci, která bude později podrobněji popsána a rozvedena.

(4) Přípravná a redakce textů

To, co člověk bude říkat nebo psát, bude koncipováno s ohledem na adresáta a celek komunikační situace. Co to je zřetel na adresáta? Když chcete někomu říci, že nejste spokojeni s jeho prací, musíte vědět, jak to přijme. Tzv. „plašanovi“, který má tendenci věci zveličovat a dramatizovat to musíte říci mírně, aby neskočil pod vlak. On si to sám svým způsobem zpracovávání informací dodramatizuje. Naopak, starému flegmatikovi, který má rok před důchodem, je třeba totéž říci důrazněji, protože jeho tendencí je věci zlehčovat. Tento blok je tedy zodpovědný za to, že vaše sdělení způsobí v cíli právě ten efekt, o jaký vám jde. Jeho součástí je znalost zásady koncipování řeči dle všech zákonů rétoriky, psychologie a filosofie. Přípravná textů přijímá zadání od Centrální jednotky, kterou pomáhá ukáznit. Ze zadání musí být jasné, oč mi jde, a k tomu se centrální jednotka musí dopracovat.

(5) Hlavní spínač a poslední cenzura

Zodpovědně a kultivovaně mluvící člověk má nezbytně náležitě seřízený spínač, který kontroluje přívod textů do zvukového výstupu, tedy do mluvidel. Tento spínač se zapíná teprve tehdy, kdy je nade vší pochybnost jasno, že mluvit je v dané chvíli a v dané věci lepší než mlčet. Mlčení je základní stav, jehož změna musí být jednoznačně opodstatněna. Právem se říká *„Mluvití stříbro, mlčení zlato“* a *„Slovo jednou vyřčené ani párem koní zpět nevtáhneš“*. Poslední Říman Boethius řekl: *„Si tacuisses, philosophus mansisses“*, což znamená, že když člověk moudře mlčí, nepozná se jeho nekvalifikovanost. Poslední cenzura je schopna ještě zadržet již hotový text, jdoucí do výstupu, pokud centrální jednotka takovou nutnost v průběhu komunikace shledá. Jedna dobrá rada Georga Fridericha Lichtenberga říká: *„Máš-li dojem, že se ti některá věta neobyčejně povedla, škrtni ji za všech okolností“*.

(6) Záložní generátor relativně relevantních textů 6.

Funkce tohoto bloku bude též vysvětlena v příslušných kapitolách kurzu.

(7) Dekódování a výklad přijatých textů

Zatímco v nekultivované konfiguraci je přijatá informace vzata tak, jak byla přijata, inovovaný systém provádí dekodování a výklad. Je známo, že když žena řekne „ne“, znamená to „možná“ a když řekne „možná“, znamená to „ano“. Skutečná žena totiž nikdy nesmí říci „ano“. Pokud však řekne „možná“ diplomat, znamená to „ne“, zatímco „ano“ ve skutečnosti říká tehdy, kdy míní „možná“. Diplomati totiž nikdy neřekne „ne“. Zprávy, texty a informace je nutno dešifrovat a analyzovat jejich význam, což je poslání tohoto bloku. Někdy je nutno „číst mezi řádky“ a různými cestami se dobírat pravého významu přijatého signálu. Tak se předchází nedorozumění.

(8) Karanténa

Přijaté informace a nabízené či vnucované názory nejsou v kultivovaném procesu ani okamžitě odmítány, ani okamžitě přijímány. Jsou uloženy, aby prodělaly zevrubné prozkoumání. Po dobu hodnocení a pozorování jsou v tomto depozitáři. Výsledkem jejich rozboru je to, že jsou buď zapracovány do vlastního systému, nebo odmítnuty. Ani potom však nejsou „smazány“.

(9) Senzor

Vedle přijímané textové informace snímá senzor i neverbální signály a monitoruje průběh celé komunikační situace. Zprávu o tom podává v reálném čase do centrální jednotky, která dává příslušné pokyny Přípravě a redakci textů. Případně též na základě informace ze senzoru vypíná hlavní spínač a komunikaci zastavuje nebo cenzuruje.

Beze změny však nezůstanou ani ony komponenty, které má i mysl nekultivovaná:

(1) Centrální jednotka

Prodělává podstatné změny vyvolané napojením či vyčleněním nových bloků a periferií. Především jde o to, že člověk, než začne mluvit, musí mít jasno v tom, co chce, o co mu jde. Většina lidí začne komunikovat, a tyto okolnosti si případně ujasňuje až během zmatené řeči. V komunikačním protějšku se tento stav odráží otázkou „Co on nám to vlastně chtěl?“ Celková generální inovace Centrální jednotky spočívá v uložení informací o samotném smyslu a průběhu mezilidské komunikace ve všech jejích podobách. K základním hodnotám a prioritám života přibude základní filosoficky formulované stanovisko, které určuje, jaká vážnost bude kterým otázkám věnována. Původně nahodilý a chaotický tok myšlenek je tím regulován a podřízen přijatému či vytvořenému řídicímu programu. Navíc zde přibude program a rozhraní umožňující komunikaci s programy a obrazy světa odlišnými od těch, které má daný člověk sám v hlavě nainstalovány. To je inovace, která je z hlediska komunikace naprosto zásadní a nejdůležitější.

(2) Zvukový výstup – mluvidla

Jde o zkvalitnění zvukového výstupu do Hi-fi kvality, a to jak pokud jde o regulovatelnou optimální hlasitost, tak srozumitelnost. Zvukový výstup je doplněn modulátorem hlasu a kartou k převodu obecného jazyka vnitřní komunikace centrální jednotky do spisovné podoby pronášeného kultivovaného řečového projevu.

(3) Receptor informace

V komunikaci je to především sluch a zrak. Nejde o změnu anatomické skladby, nýbrž pouze o to, že se člověk - řečník musí zdokonalit i v umění „naslouchat“, vidět a vnímat. Většina lidí v komunikaci totiž v podstatě vůbec neposlouchá, co ten druhý říká. I tato složka našeho komunikačního systému vyžaduje postavení na vyšší úroveň.

Jak pracuje zdokonalená komunikační soustava

Na schématu komunikační soustavy před zdokonalením je celkem patrné, že myšlenka, která se zrodí v mysli, vytváří tam jakýsi přetlak, který je bezprostředně slovním projevem ventilován, a to bez jakékoliv úpravy či korekce. Svědectvím bývají tato nezřídka zaslechnutelná slova: „Tak jsem mu hned řekl, že je blbec a že mu na jeho rady kašlu“. Tento výrok prozrazuje nekultivovanost centrální jednotky, která reaguje způsobem atavistické obrany, chápající jakoukoliv kritiku jako útok. Bezprostřednost reakce („hned“) prozrazuje reflexnost a nezpracovanost slovní reakce. Jistý chlubný tón celého přiznání prozrazuje, že právě taková reakce je považována za správnou, protože „bezprostředně upřímnou“. Takto pojatá „správnost“ sice uspokojí primitivní živočišnou a pudovou náchylnost k agresi, ovšem je ve většině případů koncem komunikace mezi tímto člověkem a jeho (dost možná dobrou) vůlí vedenou kritikou.

Zdokonalená soustava je schopna psychologické sebereflexe, a proto vezme v úvahu, že v afektu (vyvolaném třeba nespravedlivou kritikou) není člověk schopen reagovat přiměřeně a racionálně. První, co kultivovaného tedy inovovaná soustava udělá je cenzura první bezprostřední reakce. Díky odkladu je člověk v klidu schopen rozebrat reálný podklad vyslechnuté kritiky i s přiměřenou mírou objektivit a pak sebekriticky posoudit míru její oprávněnosti. Kvalita vaší mysli má možnost projevit se v jedné velké formě svého vzepětí: v uznání, že kritik měl menší nebo větší díl pravdy. Člověk je také schopen vnést do svého uvažování tu starou pravdu, která praví, že člověk, „který to přehnal“, je velmi často sám stíhán výčitkami. Dále pak lze vzít v úvahu i to, že kritik má právě sám problémy, se kterými si neví rady, a útok na vás byl do jisté míry náhradní agresí. Odklad a hlubší zvážení všeho změní koncept vaší odpovědi, která bude jiná svou kvalitou a především - nespálí

mosty mezi vámi a oním člověkem. Dokáže-li to člověk, může být někdy velmi překvapen – kritik, který to přehnal, přijde sám s nějakou zjevnou nebo skrytou formou omluvy. Tento způsob reakce nevyvolává eskalaci roztržky a vytvoří předpoklady pro věcná řešení problému.

Jinou možnou situací, kde by se býval uplatnil jeden nový „blok“, nastínila epizoda z televizního seriálu „Život na zámku“: Dvě rozhádané ženy se odhodlají k tomu, že se smíří. K tomu má dojít při návštěvě, na kterou hostitelka své znesvářené příbuzné připraví malé pohoštění. Návštěva, ve snaze předložené pochoutky pochválit a přispět tak k smířování, řekla: „To cukroví je jak z obchodu“. Hostitelka ovšem neměla ve své přijímací soustavě blok „**dekódování přijatých informací**“ a proto přijala tento výrok v rámci vlastního znakového systému. V něm ovšem hodnocení „jak z obchodu“ znamenalo synonymum pro něco nekvalitního, ošizeného, oschlého. Oním výrokem se proto cítila navýsost uražena a bylo po smířování. Kdyby byla schopna analyzovat toto vyjádření v celém kontextu, a použila přitom i senzor, mohla by urážlivý úmysl vyloučit a připustit reálnou možnost, že „jako z obchodu“ může pro někoho znamenat totéž co „dokonalý profesionální výrobek“, což je pochvala. Usmíření by proběhlo podle plánu. Nepochopení a roztržek, vzniklých tím že člověk rozumí výrokům podle svého vlastního znakového kódu je nespočet. Na tomto místě ještě připomeňme, že v případě nejasnosti co který výrok znamená, platí zlaté a svaté pravidlo: autoritativním oprávněným vykladačem svých výroků je každý člověk sám. Prohlásí-li komunikační partner, že to či ono myslel tak či onak, je nezbytno to vzít za bernou minci. Ve většině případů musíme však záměr rekonstruovat, to je hledat.

Výstupní **cenzura** je zařízením, která je schopno reagovat na signál **senzoru**, a „nepustit ven“ úžasně veselou historku, kterou jste byl připraven vyprávět, když například zpozorujete, že společnost, ve které jste, má právě smutek a na vaše historky nemá pomyslen. Lidé bez cenzury žádné takové signály nevnímají a za všeobecně trapného a rozpačitého pocitu musí svou myšlenku, historku či nápad sdělit.

Zdokonalená komunikační soustava je charakterizovatelná uplatněním psychologických a sociologických poznatků a zákonitostí, schopnosti „vcítění se“ neboli empatie a je postavena na filosofické bázi vedoucí člověka k uplatňování uznaných hodnot lidských společenství. Je dobré v rámci rétorického cvičení uvědomit si vždy onu spontánní, surovou podobu slov, která se „derou do úst“, a toho, co člověk skutečně pronese po kvalifikovaném ošetření.

Zdokonalená komunikační soustava člověku prospěje:

- V partnerském vztahu i v manželství. Schopnost nebo neschopnost komunikovat je v pozadí úspěchů i selhání v této oblasti lidského života.
- Ve vztazích sousedských, přátelských, klubových. Kvalita lidského života a pocit ze života je obvykle těsně spojen s kvalitou v této oblasti lidských vztahů.
- V oblasti profese je míra vašich uplatněných schopností a vědomostí limitována vašimi komunikačními kvalitami.
- Vztahy se spolupracovníky, nadřízenými i podřízenými mohou být harmonické nebo rozhádané a napjaté. O tom, jaké budou, rozhoduje vaše schopnost komunikovat s lidmi, schopnost motivovat je a předkládat kritiku tak, aby mohla být bez „ztráty tváře“ přijata.
- Řešení pracovních problémů nezávisí na jejich velikosti, nýbrž na prostředí a ovzduší, které spoluvytváříte celým svým verbálním i neverbálním projevem.

2. NĚKOLIK POZNÁMEK, RAD A DOPORUČENÍ KE STUDIU RÉTORIKY

Nepotřebnost vzdělávání v rétorice a schopnosti komunikovat může člověk opírat o dva klamné argumenty. První a častější z nich je ten, že mluvit člověk umí již od dětství. O nekultivované podobě této schopnosti byla řeč v minulé kapitole. Druhá past má podobu přesvědčení „já jsem takový

antitalent a trémista, který se sotva kdy může naučit mluvit. A protože to vím, tak „dokud nebudu mluvit perfektně, na řečniště nevstoupím“. Ten je na tom podobně jako onen neplavec, který řekl: „Dokud se nenaučím plavat, tak do vody nevlezu!“. Ani to není moudré. Všeobecně je uznáno za pravdu, že moudrost je v knihách. Učit se mluvit i plavat z knih má však své meze. 10 minut cvičení ve vodě vydá za 10 hodin strávených nad příručkami o plavání. V řečnictví je tomu dosti podobně. Zde i tam může na jedné straně nabýt dojmu, že umí plavat či mluvit, i člověk, který je schopen se s vypětím všech sil chaotickým máváním končetinami udržet nad vodou. Stejně tak tam i zde může podlehnout pocitu zdokonalování tím, že se zavře do komůrky s knihou. V obou případech, v plavání i v řečnictví, je naprosto nepostradatelná praxe, cvičení, zkušenosti. Lze dokonce říci, že v řečnictví jsou špatné zkušenosti ještě cennější než dobré. Špatná zkušenost, neúspěch může být, když je náležitě vyhodnocen, zdrojem nezapomenutelného poučení. Úspěch může být dán nahodilou souhrou příznivých okolností, a proto z něj často nic příliš poučného vyvodit nelze. Jeho cena je ovšem v tom, že může řečníku dodat sebevědomí a chuť do dalšího zdokonalování.

Příležitostí pro praktické cvičení je všude kolem nepřeborné množství. Na cestě ke vzdělání v umění mluvit ovšem nesmí člověk pohrdat malými začátky. Pro někoho může být velkým pokrokem a úspěchem již to, když dokáže jasně, srozumitelně a zdvořile poprosit souseda, aby mu půjčil vývrtku nebo šroubovák. Pochopí-li člověk, že každé setkání a promluvení s druhým člověkem je komunikačním aktem, který se může odehrát na úrovni nebo pod úrovní (pod psa), pak má postaráno nejméně o hodinu denního praktického cvičení. V příslušné kapitole naleznete vzorový formulář „případová studie“, který vám může být vodítkem v tom, jak se na každou příležitost k mluvení člověk má nebo může připravit a jak ji může vyhodnotit. Všem adeptům řečnického umění je také možno co nejsrdečněji doporučit, aby, pokud je to pouze trochu možno, místo telefonování, SMSkování a e-mailování šli a vyřídili věc osobně a ústně. Tím vykonají pro kulturu svých komunikačních schopností obrovské dílo. Je dobré nevyhýbat se příležitostem k veřejné promluvě. Ani to nemusí být hned žádná pompézní akce. Stačí na to sebenepatrnější spolek nebo společek. Nemusí jít o nic světoborného. Stačí dokážete-li přesvědčivě říci, že se toho vloni mnoho neudělalo a že by stálo zato se zamyslet nad tím, co by se dalo změnit. Dokázat to říci tak, aby přítomní pocítili po vaší řeči skutečnou ochotu a potřebu se nad tím zamyslet – to je úspěch srovnatelný s úspěšným vystoupením v parlamentu.

Pokud jde o literaturu, která může člověka při jeho rétorickém vzdělávání provázet, je jí spousta na vybranou. V antikvariátech je možno nalézt i ty nejstarší učebnice řečnictví a pojednání o rétorice. Do českého jazyka byla přeložena díla Aristotelova, Quintiliánova, Ciceronova. Je to dobré pro člověka, který touží po vědění přímo od pramene. Jsou dostupné překlady klasických řečí nejslavnějších antických řečníků. Další studijní literaturou jsou učebnice, pocházející z první poloviny 20. století. Rétorika je tam často spojena se společenským vystupováním a vším tím, co se nelibozvučně nazývá „společenský styk“. Mnohé rady a doporučení z těchto knih dnes člověk vůbec použít nemůže, je v nich však cenný kus svědectví o tom, jak se tato stránka našeho života zjednodušila, nechceme-li říci, že zplaněla. Na radách a doporučení z těchto knih je patrné, že v rétorice i ve společenské komunikaci nešlo tehdy pouze o úspěch, nýbrž takřka především o formu. Formální stránka projevu byla do jisté míry sama o sobě dobrým předpokladem úspěchu, přinejmenším v rovině společenské prestiže.

Ze současné tvorby je s dobrým svědomím možno doporučit učebnice rétoriky vydávané na vysokých školách. V nich bývá zachována klasická kontinuita tohoto umění s jeho celým dvaapůltisíciletým vývojem. Bývá to rétorika, ve které je obsažen její hluboký lidský náboj. Poněkud jinou kapitolu tvoří populární příručky, vesměs západní a nejčastěji americké provenience. Je to pojetí, s nímž bylo možno se již před válkou setkat v populárních knížkách Dale Carnegieho. Ty působily v naší kdysi poněkud suchopárné až školometské produkci celkem osvěžujícím a inspirujícím dojmem. Užitečné je číst v nich všechny návody „jak získávat přátele a působit na lidi“. Vnímavější povahy může pouze rušit jistý obchodní pragmatismus většiny těchto jinak velmi dobrých rad. Získávat

přátele je třeba umět proto, abyste se dokázali spřátelit se Smithem a s ním abyste pak společně zlikvidovali Browna. Ten se totiž začíná příliš roztahovat a stává se z něj nebezpečná konkurence. Jde hlavně o to, abyste se se Smithem spřátelili dříve, než se s ním proti vám spřáhne Brown. Podobným směrem vedou někdy i ostatní učebnice tohoto druhu. V názvech kapitol některých knih lze nalézt i ty, které učí „jak nabýt již na začátku jednání převahu“. Jak asi může vypadat komunikace dvou lidí, zkoušejících na sobě navzájem podle rad z jedné a téže brožurky „vždy úspěšně prosadit svůj názor“? I látku a metodu těchto knih však dobrý řečník musí studovat, a to již proto, aby rozeznal, že nad ním někdo zkouší „nabýt převahu již v prvních větách rozhovoru“.

Autor těchto řádků strávil na řečništích (nepočítá se v to pedagogická činnost) přibližně 45 000 minut, což je více než měsíc čistého času. Jeho snahou je předat vám to nejlepší a nejceněnější, co v rovině teoretické i praktické potkal, vyzkoušel a uplatnil. Tak také klade tato slova vedle spisů všech těch, kteří měli stejný ušlechtilý cíl.

Na vlastních zkušenostech je také postaveno seřazení a rozdělení látky. Z mnoha možných variant mi vyšla jako pedagogicky nejpodstatnější ta, při které bude látka rozdělena do dvou stupňů.

V prvním stupni, který nazveme podle starého dělení sedmi svobodných umění „Trivium“, se seznámíme s celým terénem rétoriky, s uměním mluvit a řečnit, i s uměním dialektiky, tedy uměním diskutovat, mluvit ve skupině a bavit se. Součástí trivia je i seznámení se s okolnostmi vzniku a stručným vývojem rétoriky.

Nad rovinou trivia je postavena vyšší stavba „Quadrivium“. V něm bude podáno seznámení se složitějšími, hlubšími a širšími souvislostmi veškeré mezilidské komunikace ve všech jejích formách. Budou probrány souvislosti psychologické, sociologické, filosofické a etické, případně i teologické.

3. ZROZENÍ RÉTORIKY

Kdyby člověk hledal něco, co je zvláštním darem a přínosem evropské kultury, pak by tím mohla být právě rétorika. Jako je umění kaligrafie výrazovým prostředkem východních kultur, tak umění mluveného slova má svůj domov v Evropě. Zrození rétoriky je spojeno s jedinečným prostředím antické řecké kultury. Sám počátek tohoto umění bývá kladen na Sicílii, kde prvním, kdo formuloval pravidla řečnického umění byl sicilský Řek Korax ze Syrakus. Plného rozvinutí došla rétorika teprve v Athénách, v jejích jedinečných podmínkách. Ty spočívaly v společenské a státní formě athénské obce. Byla to společnost neorganizovaná hierarchicky a monarchicky, jak byly obvykle organizovány starověké despocie. V hierarchických soustavách je „tok informací“ dán postavením, a v podobě autoritativních a většinou neomylných a nekritizovatelných výroků míří shora dolů. Opačným směrem může proudit snad pouze děková oslavná chvalořeč. Athény byly obcí, ve které svobodní občané (tedy pouze svobodní muži, ne ženy a otroci) sami rozhodovali o záležitostech obce. Rozhodování to nebylo lehké. Mnohostrannost zájmů a zřetelů, které mohly být základem pro rozhodování, i specifické zájmy každého jednotlivého občana činily rozhodování často velmi nesnadným. Ne ve všech věcech se uchýlovali k větštině – velká část rozhodování spočívala na shromáždění svobodných občanů a na tom, které z několika řešení bylo hlasováním přijato. Záleželo tedy na tom, jak dokáže stoupenec toho či onoho řešení dokázat, že jím navrhovaná cesta představuje pro Athény největší dobro, prospěch a bezpečí.

Cestou, kterou byly myšlenky a návrhy představovány, bylo **řečnictví**, *τεχνη ρητορικη* [techné rétoriké]. Učiteli tohoto umění museli být lidé, kteří měli k této athénské situaci a k zájmům jednotlivých skupin potřebný odstup. Byli to „sofisté“, jak zní zpola hanlivý název těchto profesionálních učitelů moudrosti a řečnictví. Sofisté nepocházeli z Athén a měli bohaté znalosti dalších kultur antického středomoří, což v nich zákonitě vyústilo v agnosticismus a relativismus, vyjádřený nejlépe ve větě „Člověk je mírou všech věcí...“. To lze vykládat i tak, že není žádná věčná

nadosobní norma či míra, kterou by bylo možno věci měřit. Jsou to tedy pouze lidské zájmy, záliby či chutě, co z lidí mluví, říkají-li, že to či ono je krásné nebo spravedlivé. Sofistům byly athénské záležitosti celkem lhostejné a proto byli schopni učit každého všechno potřebné k tomu, aby si dokázal svůj názor na agorě sám prosadit jako ten nejsprávnější. Učili tedy nejen dokonalému řečnickému stylu, ale i schopnosti nalézat a používat argumenty pro daná tvrzení. Základem jejich pochopení rétoriky byla reálná situace dvou proti sobě stojících stran. Každá strana má své argumenty, ovšem jedna strana je svými argumenty obvykle „silnější“ a druhá „slabší“. Uměním sofistického řečníka bylo to, že dokázal ve sporu zvítězit na té „slabší“ straně. Právě v tomto umění neznali často žádné hranice, takže pojem „sofistický argument“ znamená poté přeneseně argument zdánlivý, nepravdivý, založený na nějakém klamu, a stejnou povahu má i celý dokazovací postup. V sofistických důkazech hraje často značnou roli logika, ovšem logika „přetížená“, vedoucí k závěrům logicky sice zdánlivě korektním, avšak věcně nepravdivým. Řečnickou pohotovost zkoušeli sofistictí učitelé tak, že adept řečnického umění musel těsně po sobě pronést dvě dokonalé a přesvědčivé řeči, kdy v jedné z nich promluvil o nějakém předmětu kladně a bezprostředně poté promluvil o témže předmětu záporně. Tento sofistický trénink má ovšem svůj trvalý význam – učí člověka vidět věci i z druhé strany.

Dalším velkým uměním, které vzniklo v kulturním prostředí antického Řecka, je **dialektika**, *τεχνη διαλεκτικη* [techné dialektiké] „**umění rozmlouvat**“. Podle Aristotela byl prvním člověkem, který toto umění přivedl na svět, Zenón Elejský. Šlo o to, osvětlit nějaký problém cestou kladení otázek a hledání odpovědí. Šlo o to, naučit se v rozhovoru klást správné otázky a nalézat na ně správné odpovědi. Dialektika byla pak chápána jako umění rozhovoru, ve kterém člověk dokázal odhalovat rozpory a klamné argumenty v myšlení a řeči spoludebatéra. Dialektika byla ovšem do jisté míry i uměním podobné různé záludné praktiky používat, takže vrcholem tohoto umění byla schopnost dokázat či vyvrátit jakýkoliv názor. Tím se dialektika rozbíhá do dvou linií – jednou z nich je právě ona určitá někdy až eticky problematická snaha a touha „mít v každém sporu pravdu“. Často používaným názvem pro tuto nauku je „eristika“ nebo „eristická dialektika“, kdy základem názvu je řecké slovo eris, znamenající svár. Tím leží blízko „polemiky“, kde slyšíme opět řecké slovo, označující bitvu. Druhou linií dialektiky je ušlechtilá snaha v metodicky vedené rozmluvě pravdu nalézat a nalezenou pravdu prověřovat. To je i Sokratovým pojetím. Podle Sokrata a Platona není žádné hotové vědění, nýbrž je nutno se k němu teprve propracovat společným usilovným přemýšlením a rozmluvou. Platon přispěl k pochopení smyslu dialektiky ztotožněním řeči a myšlení. Myšlení je podle něj rozmluvou se sebou samým. Dialektika byla ve starověku chápána jako nástroj tříbení a vyjasňování pojmů, a tím je vlastně i součástí logiky a gramatiky. Všechny disciplíny původního trivía spolu tedy neoddělitelně souvisí – je to umění zacházet s myšlenkami a umění je vyjadřovat i obhajovat. Nutnost obhajovat myšlenku zde není chápána ve smyslu jejího prosazování – v ušlechtilé míněné dialektice je to jakási nezbytná zkouška ohněm. Obstojí-li myšlenka i před námitkami protivníků, je jistější, než když se zrodí a dozraje v bezpečné pohodě mysli, která ji přivedla na svět.

Antika dala světu nejen rétoriku, nýbrž i rétory považované za vrcholné mistry tohoto umění. V řeckém světě je to především Démosthenés, známý svým bojem za svobodu a nezávislost athénské obce proti králi Filipu Makedonskému. Dobrou průpravou



k stylistice mu bylo psaní soudních řečí na zakázku. Jeho vlastní řečnické začátky byly ovšem velice skromné. Za první řeč na sněmu sklídl výsměch. Jeho vystupování bylo shledáno nesmělým a neohrabaným, měl slabý hlas, krátký dech a špatně vyslovoval hlásku r.. Nelze však nepřipomenout, že ani tento největší řečník všech dob v tomto svém řečnickém snažení nebyl příliš úspěšný. Jeho řeči nepohnuly Athéňany tak, jak by bývalo bylo nutno.

Do Říma byla kultivovaná rétorika přinesena řeckými učiteli. Někteří Římané sice považovali i nadále za zcela dostatečnou římskou nepřekultivovanou věcnou mluvu, držící se hesla které razil Kato Starší: „*Rem tene, verba sequuntur*“. Znamená to „*Drž se věci a slova ti půjdou sama, slova se dostaví*“. Není to marné pravidlo ani pro nás. Obliba řecké řečnické školy tím však nebyla zmenšena a vychovala i všechny slavné římské řečníky. Největším z nich byl Marcus Tullius Cicero. Ciceronova deviza „*Orator docet, delectat et animam flexit*“ (přibližně možno přeložit: řečník poučuje, baví a povzbuzuje vůli) může být též velmi dobrou řečníkovou směrnicí i dnes. Zachovalo se asi 57 jeho řečí, z nichž nejznámější jsou jeho řeči proti Verrovi a Katilinovi. Cicero byl nejen praktikem, ale i teoretikem této disciplíny, kde vedle něj stojí druhý římský velikán Marcus Fabius Quintilianus. Ten se narodil r. 35 n.l. a byl prvním učitelem na státní škole řečnického umění v Římě. Ve své rozsáhlé učebnici řečnictví prosazoval Ciceronův ideál řečníka všestranně (nikoliv pouze rétoricky) vzdělaného. Odklon od této Ciceronem nastavené normy viděl už ve své době jako příčinu úpadku řečnictví. Vystupoval též proti řečnickému stylu, který se rozvinul v maloasijských iónských městech a ovlivňoval odtud nejen svět Řeků, ale později i Římany. Tento styl, nazývaný „asianismus“ miloval vnější efekty, patetické obrazy, nabubřelé věty a manýristický způsob vyjadřování.

Výběr nejdůležitějších klasických antických děl:

- Aristoteles: Kategorie, O vyjadřování, První Analytiky, Druhé Analytiky, Topiky.
- Aristoteles: O sofistických důkazech. Praha 1978.
- Aristoteles: Rétorika. Praha 1948.
- Platón: Sofisté. Praha 1995.
- Quintilianus, Marcus Fabius: Základy rétoriky, Praha 1985.
- Cicero, Marcus Tullius: O řečníku, Praha 1940

4. RÉTORIKA A PŘÍTOMNOST

Rétorika prodělala svou dlouhou cestu evropskými dějinami a zanechala v nich za sebou stopy jasné i matné. Na profesionální úrovni byla nejvíce pěstována v prostředí církví, dále ve světě soudů a právníků a případně politiků. Zasluky o jazykovou a uměleckou stránku jazyků patří umění a zejména umění dramatickému. Rétorika je ovšem především spojena nepřestřizitelnou pupeční šňůrou s demokracií. Předkládat argumenty, přesvědčovat a společně hledat řešení je v ideální podobě možno pouze v prostředí, ve kterém jsou si partneři v dané rovině či ve vztahu k dané otázce rovni, kde hlas nikoho neváží žádným privilegiem více než hlas druhého. Lidská společnost je tedy sociologicky vzato složena z mnoha společenství, spolků či institucí svou povahou demokratických. V nich má rétorika své plné uplatnění. Vedle institucí demokracických nemůže být lidská společnost bez určitých struktur a institucí hierarchických. V nich je uplatnění ideální přesvědčující rétoriky jako řeči rovného s rovným velmi omezeno. Takovým typickým hierarchickým prostředím je například armáda. Rozkaz jdoucí zásadně shora dolů musí být jasný a srozumitelný, avšak nemusí a dokonce ani nesmí být „nadto“ nějak rétoricky kultivován. Jeho „přesvědčivost“ je dána samou povahou instituce. Je celkem všeobecně známo, že hierarchickou stavbu má vedle armády i většina úřadů, a hierarchická je i stavba firmy či průmyslového podniku. Jsou to prostředí, ve kterých se o příkazech obvykle nediskutuje a příkazy jdou od vyšších stupňů směrem k nižším. Komunikace „odspod nahoru“ má v hierarchické instituci obvykle své pevné a předepsané formy a vymezená témata. O rozkazech se nediskutuje, a

německá řeč dokázala možnosti komunikace směrem „nahoru“ vyjádřit lapidárním úslovím: „Maul halten und weiter dienen!“ neboli. I námitky a projevy nespokojenosti s výše postavenými mohou být ovšem pochopitelně sestaveny a proneseny kultivovaně nebo nekultivovaně. Nekultivovanost určitého protestu je pak obvykle dobrým důvodem pro to, aby se jím oslovený nemusel vůbec zabývat.

Je dobré si položit i otázku: Jde v případě, kterým se právě zabýváme, o demokratické nebo hierarchické prostředí? Ani demokratická Evropa není pouze a všude ve všem polem pro demokratickou diskusi. Tu je třeba se zbavit jednoduché představy, že jedno nebo druhé, demokracie či hierarchie a autorita jsou „lepší“ či „horší“. Některé problémy, před které může být lidská společnost postavena, jsou totiž řešitelné „demokraticky“ a jiné nikoliv. *Např. rozhodují-li se hasiči, kterou dechovku si pozvou na ples, je možno rozhodnout demokratickým hlasováním. Při zásahu u požáru se však musí bezpodmínečně podřídit autoritě velitele zásahu.* Akce a procesy, ve kterých je nezbytná koordinace úsilí většího počtu lidí, či rozhodování předpokládající speciální znalosti a odbornost, se ze samé své povahy nemohou spolehnout na demokratické metody tvorby rozhodnutí. Autoritativně je často nutno řešit situace, ve kterých se uplatňují normy nezávislé na názorech a zájmech zúčastněných. *Každý by se asi zděsil, kdyby nechal lékař v nemocnici o jeho další léčbě hlasovat mezi ostatními pacienty na pokoji. Je například i otázkou, zda tak odborný problém jako je umístění nádraží v Brně je možno nechat rozhodovat demokratickým hlasováním občanů.* Autoritativní je například také výrok soudu. Ani nejdemokratičtější společnost se neobejde bez autorit a autoritativních výroků. T.G. Masaryk to vyjádřil výrokem „*I demokracie je z boží milosti*“.

Statut některých institucí je však smíšený, a proto nejasný a leckdy v některých otázkách sporný. Zde může často vzniknout nedorozumění, zda právě ta či ona otázka leží v oblasti „demokratické“ či „autoritativní“. Charakteristickým případem takové smíšené instituce je vysoká škola. Na jedné straně je zde tradice kolegiální demokratické pospolitosti mistrů a žáků, jak byla praktikována již na středověkých univerzitách. I toto demokratické prostředí však mělo a má i svou hierarchickou strukturu, danou akademickými hodnostmi, případně i hierarchickou strukturou té složky, která zajišťovala ekonomický chod takové instituce. Taková situace vede pochopitelně k tomu, že může nastat spor o to, zda daná věc leží v oblasti a kompetenci demokratické tradice, nebo se vztahuje k oněm nezbytným hierarchickým pořádkům. I když pak daná otázka leží v oblasti demokratické, nelze hierarchické pozadí zcela eliminovat. Rovnost jinak nerovných účastníků je vždy spíše fiktivní, je to spíše jakýsi ideální postulát. Je nesnadno také aplikovat demokratickou diskusi v situacích, ve kterých je za výsledek určité operace ze své funkce zodpovědný jeden konkrétní člověk. On bude volán k zodpovědnosti a to mu dává právo i povinnost mít při rozhodování nedemokraticky poslední slovo. Za špatná kolektivní rozhodnutí nelze obvykle nikoho postihnout. Řečí je možno na tohoto rozhodujícího člověka pouze apelovat, předkládat mu argumenty a fakta, avšak rozhodující slovo je nezbytno přenechat jemu. V životě ovšem nastávají i situace, kdy se v autoritativním systému autoritativně přijaté rozhodnutí předkládá dodatečně k demokratickému schválení či „posvěcení“. Uvědomit si konkrétní povahu dané situace je proto dobré pro reálné stanovení výchozí situace a tím i pro volbu přiměřené strategie a taktiky dané konkrétní komunikace. Schopnost mezilidské komunikace v prostředích demokratických i autoritativních není v současné době na nejlepší úrovni. Jde o to, že si málokdo odlišnost těchto prostředí uvědomuje a nedokáže je přiměřeně respektovat.

Zvláštním a velmi zajímavým odvětvím autoritativní rétoriky je specifický žánr „Povzbuzující řeč vojevůdce před bojem“. Není to žánr, který by se uplatňoval pouze v armádě. Moudrá autorita si je totiž vědoma toho, že podřízené je nutno motivovat a povzbuzovat.

Technické komunikační a telekomunikační možnosti vedou též k jistému zplanění a zpustnutí umění komunikace, tohoto nepostradatelného pojiva lidských společenství. Komunikace se vlivem technických médií stává neosobní, pragmaticky strohá a formální. Omezuje se často na jakési „informování“. Tím se ovšem ochuzuje nejen jazyk, kterým člověk komunikuje s ostatními lidmi, ale stejně tak se ochuzuje a zplošťuje i vnitřní jazyk, ve kterém člověk prožívá svůj niterný život.

Přestane-li si pak člověk rozumět s lidmi, je pouze otázkou času, kdy si přestane rozumět i sám se sebou.

Sofistům nasadili Sokrates s Platonem psí hlavu. Kritika sofistů ovšem neznamena, že mají být škrtnuti a zapomenuti: všechna další rétorika v celé antice je postavena nad jejich dílem, nikoliv proti němu nebo bez něj. Je zřejmé, že sofistický relativismus, neučící nijak rozeznávat mezi zájmy obce a zájmy jednotlivců a nepředpokládající existenci jiného než subjektivního pohledu, přivedl Athény k úpadku. Rétorika v podání velikánů řecké filosofie je nadále proto vždy spojena s etickým kriteriem dobra, v jehož službách by měla slova znít. Vnesením filosofické a etické kategorie *Dobra* do rétoriky zachránili řečtí velikáni rétoriku před upadnutím do role holého pragmatického nástroje lidských egoistických zájmů a manipulací.

Jevištěm našeho řečnictví je především naše současnost. Schopnost rozeznat povahu konkrétní situace je nejen záležitostí „senzoru“ ale vůbec celé centrální jednotky. Ta by měla být schopna vnímat a rozeznávat jednotlivě se historicky vyvinuvší instituce, kterými zajišťuje lidská společnost svou existenci, a dokázat nejen rozeznat, ale i volit přiměřený rétorický a komunikační styl.

- Kraus, Jiří: Rétorika v dějinách jazykové komunikace. Praha 1981.
- Kraus, Jiří: Rétorika v evropské kultuře. Praha 1998.
- Dobrovolný, Bohumil: Umění jednat s lidmi a žít zdatně. Praha 1945
- Levi, Vladimír: Umění jednat s lidmi. Praha 1985.
- Casson, Herbert N.: Umění jednat s lidmi. Zlín 1938.
- Carnegie, Dale: Jak získávat přátele a působiti na lidi. Praha 1993.
- Pszczolowski, Tadeusz: Pravidla účinného jednání. Praha 1976.

II. RÉTORICKÉ TRIVIUM

V soustavě sedmi svobodných umění zaujímala rétorika i dialektika sice sama své místo v nižším stupni – triviu. Z názvu této nižší části je odvozeno i přídavné jméno „triviální“. Tak označujeme přeneseně ve všech oborech ty nejzákladnější vědomosti, ono „řemeslo“, nad kterým se teprve klene umění. Triviální vědomosti v oboru řečnictví představují skutečně to nejjednodušší: je to požadavek, aby řečník mluvit nahlas a zřetelně a aby každý projev, krátký i dlouhý, měl svou srozumitelnou myšlenku, měl, jak se říká, hlavu a patu. Že je to úplně samozřejmé a že to přece ví každý? Ano každý to ví, a přece je tolik lidí, kteří mluví tak, že je není slyšet, nebo že jim není rozumět, je tolik lidí, kteří při řeči ruší svým kymácením se a nepřírozenými pohyby. Je mnoho lidí, kteří nedovedou svoji myšlenku vyjádřit tak, aby posluchač bez nepřiměřené námahy a dalšího doptávání věděl, o co jim vlastně šlo. Látka trivia je zcela jednoduchá a pochopitelná, avšak i ta musí být zvládnuta teoreticky i prakticky. Řečník má vědět nejen „jak“ ale i „proč“. Proč je nutno začít tím, a ne oním, proč musí po tomto následovat toto. To všechno Vám budeme chtít v triviu přiblížit, vysvětlit a vštípit. Nepůjde to však bez vaší aktivní účasti. Jste těmi, kteří přebírají štafetu, a v tomto triviu se onoho pomyslného kolíku či pochodně již dotýkáte, abyste je nakonec nesli dále sami. Uvidíte, že vám světlo z ní zkrášlí cestu a život.

1. „MIMOBSAHOVÉ“ STRÁNKY A KVALITY MLUVENÉHO SLOVA

a) Hlasitost

Ať jsou již všechny ostatní kvality mluveného slova sebedůležitější, hlasitost vaší řeči má význam naprosto zásadní. Lze myslím říci, že i velmi nepovedená řeč přednesená tak, že je slyšet, je lepší a sdělnější než řeč po všech ostatních stránkách vybroušená, avšak pronesená tak potichu, že nedolehne k uším posluchačovým. Hodnocení řečníka pravíci „nebylo ho slyšet“ je asi stejně časté, jako všechny zbývající možné výtky dohromady. Tuto skutečnost nesmí řečník pustit ani na sekundu ze zřetele. Musí navíc počítat s tím, že posluchači si zpravidla sedají zásadně co nejdále od řečníka, a ti s nejhorším sluchem jsou vždy až v té úplně poslední lavici. To je něco jako přírodní zákon. Neklamnou známkou nedostatečné hlasitosti je to, že posluchači přikládají dlaně k ušním boltcům a mají přitom otevřená ústa. Tím se člověk snaží soustředit zvukové vlny do svého zvukovodu a vytvářít příznivější režim v Eustachově trubici. V takové pozici člověk nevydrží dlouho a krom komického výrazu tím člověk obvykle nic víc nezíská.

Řeč musí být hlasitá. Míra potřebné hlasitosti je dána velikostí prostoru, akustickými charakteristikami, i případnými šumy a zvuky doléhajícími zvenčí, které musí řečník „přehlušit“. Je pochopitelné, že zvuková technika znamená velikou pomoc, ale je vždy lepší, když řečník dovede zvládnout prostor vlastním hlasem. Mikrofon znamená často jisté omezení, zvláště když jste upozorněni na to, že ho musíte mít stále 2-3 cm od úst. Bez této techniky se řečníci museli obejít dva a půl tisíce let a mluvili k tisícovým zástupům. Je ovšem nutno připomenout i druhou krajnost. Příliš hlasitá řeč, nepřiměřená prostoru, počtu posluchačů či příležitosti působí rušivě a budí dojem „přesilové hry“. Vysloveně křičet si dovolili pouze řečníci se špatnou reputací, kteří si ji ovšem získali i jinde než jen na řečništi.

Vrcholným uměním nosného a zvukového hlasu, který dokáže donést i šepot až do posledního pořadí hlediště, je schopnost rozeznít jak hlavové, tak hrudní rezonanční dutiny, takže zde není slyšitelnost zdaleka zajištěna pouze zvukem na maximum zesíleným. Využití resonancí je ovšem spojeno s volbou přiměřeného tempa řeči, které má též odpovídat oslovované prostře.

Schopnost řečníka vnímat signály z hlediště by měla být především soustředěna na tu jedinou otázku: slyší mně všichni? To je otázka natolik důležitá, že není naprosto chybou se posluchačů zeptat: „*Slyšíte mne dobře?*“ To, že projevíte tento zájem, vám získá kladné body a budete vědět, jak na tom jste.

Zvláštní situace pro řečníka nastává tehdy, když je jeho projev rušen nějakým hlukem. Toto rušení se nejjednodušeji překonává zvýšenou hlasitostí, je to však řešení, které lze uplatnit pouze do jisté míry. Může se stát, že vedle přednáškového sálu probíhá diskotéka nebo zednické práce, při kterých je používáno pneumatické kladivo. Do místnosti může pronikat hluk z ulice. Tyto situace jsou nepříjemné jak pro posluchače, tak pro řečníka. Budilo by jistě dojem nejistoty, kdyby řečník reagoval na každý hluk tím, že by se dožadoval nápravy. Zvýšení hlasu je zde nejjednodušší první pomocí. Ta však má své meze. Od jisté hranice je takřka povinností řečníka poprosit či požádat někoho o provedení opatření, kterými by bylo rušení odstraněno. Nejde pouze o špatný pocit řečníka, který je přehlšován, ale především o posluchače. Půjde často o to, aby někdo zavřel okno, případně se zeptal, zda by hlučné práce nějakou chvíli nepočkaly. Tyto starosti by však mnohem dříve než řečník měl mít vždy pořadatel či organizátor dané akce.

Patrně žádného řečníka nemine ta trpká zkušenost, jakou je vyrušování ze strany posluchačů. Nejčastěji je to hovor, ale stejně rušivé je i posouvání nábytku či přicházení a odcházení. I zde je jistá míra, do které je nutno takové rušení trpělivě přehlédnout. Řečník vyžadující absolutní ticho a pozornost působí poněkud nevyrovnaným a nejistým dojmem. Vyrušování během jakékoliv řeči je jistě projevem nekulturnosti a nezdvořilosti, řečník by si však měl vždy ještě nejprve položit otázku, zda tento jev nevyvolal alespoň do jisté míry sám, či zda nejde o poruchu „systémovou“. Jedna velmi stará příručka pro kazatele pocházející z Anglie radí: pokud posluchači při kázání spí nebo vyrušují, měl by kostelník vzít dlouhou zahrocenou tyč a píchat jí kazatele. K hledání jiné zábavy, jako je například hovor se sousedem, vede především řeč nudná a nezábavná. Řeč málo hlasitá vyvolává mezi posluchači vzájemné dotazy „Co to říkal?“ Zvlášť nešťastná je situace, kdy posluchači nejsou přítomni z vlastní vůle, nýbrž v rámci nějaké své povinnosti nebo podřízenosti. Při vyrušování ze strany posluchačů samotných je obvykle řečníku trapné sjednávat si sám pozornost. Mimoslovním signálem, kterým se pokouší o nápravu, může být nápadné zesílení hlasu. Při něm by měli rušitelé poznat, že je nutno je přerušit. Ztišení až zmlknutí má naopak ten smysl, aby si bavící se navzájem uvědomili, že je slyšet pouze je. Nepomáhá to obvykle proti rušení zlovolnému, vyvolanému případně i zásadním nesouhlasem s řečníkem. Tento jev se může objevit zejména v projevech politických. Tam je s takovými reakcemi publika takřka nutno počítat. „Rozbít schůzi“ protivné strany patřilo vždy k celkem běžnému způsobu politického boje. Vždy je možno ještě slušně poprosit o pozornost, s apelem na posluchače, které látka zajímá, ale velmi často je nutno se obrnit trpělivostí a řeč dokončit i v psychologicky a rétoricky nestandardních podmínkách. Předstupuje-li řečník před obecenstvo, o kterém předem ví, že je odlišného názoru od jeho tezí, případně že není přivedeno osobním rozhodnutím a zájmem o věc, musí být na rušivé vlivy připraven a nesmí jimi být vykořeněn. Více než sám akustický transfer je někdy celkový dojem klidu a vyrovnanosti, který může řečník za těchto podmínek projevit. Účinné může být stočit otevřeně řeč na to, co může být příčinou neklidu. „Já úplně chápu že to, co vám zde říkám, se vám nelíbí, byl bych sám raději, kdybych pro vás měl lepší zprávy, ale...“

b) Modulace hlasu

„*Byl to bezbarvý a monotónní projev*“ - i takovou podobu může mít kritika řečnického výkonu. I když člověk neví, co je to modulace, ví co je to monotónnost. Monotónní je řeč není modulovaná, to znamená, že je pronášena v jednom tónu, bez klesání a stoupání. Bez střídání výšky hlasu v průběhu řeči se dokonce věta nemůže vůbec stát větou. Melodie řeči jednak vymezuje, ohraničuje věty nebo větné úseky a dále vyjadřuje citové nebo estetické postoje mluvčího.

Rozhodnost, konečnost zaujatého stanoviska nebo konec věty označuje kadence (melodie) klesavá. Kadence stoupavá je naopak charakteristická pro otázku, nerozhodnost nebo pochybnost, případně neukončenost věty. Správná modulace hlasu podtrhuje sdělení, které je obsaženo v textu, a pomáhá posluchači toto sdělení pochopit.

Modulačním výrazovým prostředkem je rovněž větný důraz, který může být výrazným nositelem informace o tom, kterou část sdělení považuje řečník za podstatnou, i pauzy, oddělující jednotlivé části řeči a logické celky. Správně a opodstatněně modulovaná řeč, využívající důrazů i pauz, je méně únavná, přehlednější, srozumitelnější a krásnější.

Modulace hlasu souvisí i s mluvním tempem. Obecně zde platí, že čím je více posluchačů, větší prostora a slavnostnější, případně patetičtější projev, tím bude tempo pomalejší, a naopak. Čím je totiž oslovovaná prostora větší, tím déle trvají „dozvuky“ jednotlivých slov a tím déle trvá, než je prostor akusticky vyprázdněn. Je to dáno i žánrem – patetičtější slavnostní projevy jsou obvykle pronášeny volněji než naléhavostí prostoupené žánry agitační.

O významu modulace hlasu se píše v jedné z povídek Karla Čapka. *Z pouhé modulace hlasu tam hrdina povídky pozná, o čem je řeč, i když je vedena v jazyce, který nezná. Poznává tam, že někdo někoho nabádá k zločinu.* Z toho je patrné, jak významně modulace hlasu doplňuje a zesiluje informaci, která je obsažena ve slovech.

c) Výslovnost

Jak jistě sami víte, lze se setkat s řečníky, kteří řeč nepřednášejí, nýbrž „drmolí“, „mumlají“, „polykají slova“, huhňají“, a jistě by bylo možno nalézt i další výrazy pro špatnou výslovnost. V krajních případech nejde pouze o estetickou závadu, nýbrž takto špatná výslovnost může být na újmu srozumitelnosti. Závažnější vady výslovnosti jako je ráčkování nebo šišlání bývají odbornou logopedickou péčí obvykle odstraněny již v dětství. Člověk však může mít řečovou vadu, která není patrná při běžném hovoru, avšak stává se zjevnou na řečništi. Každý jazyk má svou vlastní výslovnost jednotlivých hlásek a mnoho jazyků má fonémy, které se v jiných jazycích nevyskytují – např. pro český jazyk je charakteristické -ř-. Je pochopitelné, že bezvadná výslovnost je především základním požadavkem u herců, hlasatelů a vůbec profesionálních interpretů textů. Pro člověka, který se řečením přímo neživí, je ovšem velmi užitečné, když se alespoň s elementárními zásadami výslovnosti seznámí a když dokáže sám či s něčí pomocí odhalit své případné slabiny. Následující přehled některých důležitějších pravidel je pouze orientační a je možné i vhodné vlastním studiem znalosti v tomto oboru prohloubit.

Samohlásky

Čeština má pět samohlásek krátkých a stejný počet dlouhých. Nutno připomenout, že čeština má ve výslovnosti pouze jednu kvalitu hlásky *i* – odlišná výslovnost *i* a *y* je nářečním rysem. Vzájemný poměr českých samohlásek nejlépe vyjadřuje samohláskový trojúhelník, ve kterém se umístěním hlásky označuje přibližně poloha jazyka při její artikulaci.

	přední	střední	zadní
Vysoké	i		u
Středové	e		o
Nízké		a	

U zadních samohlásek se s pohybem jazyka dozadu zaokrouhlují rty. Typický tón jednotlivých samohlásek se v řadě u – o – a – e – i zvyšuje.

Krátké a dlouhé samohlásky se liší nejen délkou (kvantitou), ale i kvalitou. Při *é* se jazyk poněkud blíží postavení při *i*. Obě přední dlouhé samohlásky mají charakteristický zvýšený tón proti

samohláskám krátkým. Při zadních samohláskách *o* a *u* se naopak charakteristický tón poněkud snižuje, rty se více zaokrouhlují a jazyk se posouvá dozadu a vzhůru. Dlouhé samohlásky jsou v těchto případech poněkud zavřenější než krátké. Pouze u samohlásky *a* je tomu naopak – dlouhé *á* se vyznačuje větším rozevřením úst, je otevřenější než *a* krátké. Výslovnost samohlásek se v obecné češtině a některých nářečích odlišuje od spisovné normy:

V Praze se vyslovují silně otevřené odstíny krátkých samohlásek: *vid' maminko* – *ved' mamenka*, *pes* – *pas*. Velmi otevřeně se vyslovuje samohláska *e* – blíží se slovenskému *ě*. Velmi otevřeně, až se zabarvením do *a*, se vyslovuje i samohláska *o*. Větu *Co děláš?* pak slyšíme jako *Ca d'ěláš?*

Moravská nářečí jsou naopak charakteristická zavřenou, úzkou výslovností některých krátkých samohlásek, zejména *e* a *o*. Pes se na Moravě neřídka vyslovuje skoro „*pis*“.

Rozdíl mezi českými samohláskami krátkými a dlouhými je významotvorný, ale poměr je porušován z různých příčin a různým způsobem.

- V obecné češtině se projevuje sklon k tomu, aby se zvláště v posledních slabikách slov rozdíl v délce samohlásek nezachovával. Sklon ke zkracování se projevuje zvláště u dlouhých vysokých samohlásek (ú, í), např. ve tvarech domů, dolů, dělníkům, učení, prosím. Výsledkem je někdy krátká samohláska, jindy „polodlouhá“. Je nutno délku dodržovat – udělám, pánové, v starém domě. Prodlužovány bývají naopak v otevřených slabikách na konci slov zejména krátké středové a nízké samohlásky. Děje se tak zejména u vět s citovým zabarvením. Člověče! Co tě vedě! To je tohó!
- V řadě nářečí patří odlišná kvantita samohlásek k charakteristickému rysu: dólu, pívo, zéli, sáze, strána, náši, jama, blato, včera.
- Ve slezských (lašských) nářečích nejsou rozdíly v délce samohlásek významotvorné (všechny působí při poslechu krátkým dojmem), snaha o spisovný projev vede buď k přesto nedostatečné, nebo naopak přehnané délce.

Souhlásky

Odchyly od spisovné normy bývají dvojího druhu: jde buď o trvalejší vady výslovnosti, nebo o nářeční rys.

Vady výslovnosti

Rotacismus – odchylná výslovnost hlásky *r*. Správná výslovnost *r* je předpokladem správné výslovnosti *ř*.

Sigmatismus – porušená výslovnost sykavek. Nejčastěji jde o posunutí *s* a *z* dopředu, jako ve slově *slíva*. Výslovnost je tak posunuta až na ostří horních řezáků, zní pak podobně jako anglické *th*. Boční sigmatismus spočívá v tom, že proud vzduchu není hnán proti řezákům, nýbrž je vypouštěn stranou.

Nářeční odchyly

Řada nářečí zná tvrdé */*, řidčeji měkké nebo změkčené. Spisovná čeština zná pouze */* střední. *ř* a *d'* bývá v některých moravskoslovenských nářečích provázeno příliš nápadným sykavým šumem, takže se blíží *c* nebo *č*. Výjimečně se vyslovuje *v* jako *w*: *pravda* – *prauda*.

Odchyly dané nedbalou výslovností

Koncové souhlásky jsou nezřetelné, jsou polykány, v poloze mezi samohláskami je nenáležitě oslabováno *v*, *j* a *h*.

Souhlásky a samohlásky v přejatých slovech

Následkem postupné asimilace do českého úzu dochází k velkým nejasnostem. K posunu od *s* k *z* došlo u slov *universita*, *president*, *gymnasium*, *diskuse*, *disertace*, *režisér*, *filosofie*, kde bylo psáno i vyslovováno *s*.

X se obvykle čte jako *ks*, ale před znělými souhláskami a samohláskami jako *gz*: *axonometrie*, *flexe*, *extrakt* – *existence*, *exemplář*, *exhumace*.

Koncovka *-úra* se vyslovuje vždy dlouze bez ohledu na to, zda je či není délka graficky vyznačena.

V přejatých slovech, kde se píše *k* je nutno vyslovovat vždy *k* a ne *g*: *demokracie*, *motocykl*, *dekret*, *lokál*, ale u *inkoust* a *plakát* je možné oboje.

Slova s počáteční skupinou *sp-* a *sk-* se vyslovují vždy *sp* a *sk*, ne *šp* a *šk*, např. *sport*, *specializace*, *student*, *stařák*, *skandál*, *skica*, *Leonard Bernstein*.

Ve slovech přejatých z řečtiny se skupina *sch* nevyslovuje německy *š* – *schema*, *schizofrenie*, *ischias*, *regenschori*.

Výslovnost cizích slov je vůbec zvláštní kapitolou, kde nejsou pravidla jednoznačná. Některá přejatá slova přejímají anglickou výslovnost (*kompjůtr*), jiná jsou vyslovována „počeštěná“ (*digitální*). Mluvit o *didžitélních* hodinkách by bylo považováno za podivínství.

Dvojhásky

Samohlásky v jedné slabice vytvářejí dvojhásku. V češtině se vyskytují pouze dvojhásky sestupné (jádro dvojhásky je v její první části), tj. *ou*, v citoslovkách a cizích slovech i *au* a *eu*. Ve slovenštině i vzestupné – *ia*, *ie*, *iu*, *uo*. Obě části dvojhásky se mají vyslovovat dostatečně výrazně. Nutno odlišovat *au* dvojháskové a nedvojháskové (*já mám doma gauč*, *tam mne lásce nauč*).

Dvě stejné souhlásky se ve výslovnost často zjednodušují – *hrdliččin*, *měkký*, *činnost*, *kamenný*, *panna*, *rozzlobit se*, *vyšší*, *nižší*.

Setkají-li se takové souhlásky na rozhraní slov, vysloví se obvykle nikoliv dvě plné, nýbrž souhláska tzv. zdvojená, prodloužená – *pár rukou pod dubem*.

Zdvojenou souhlásku vyslovujeme zdvojeně, je-li třeba odlišit významový rozdíl – *nejjistější*, *pecce*, *třes se*, *teď tě*, ale i v imperativech – *uvědomme si!*.

Spodoba znělosti – její poruchy se tu a tam slyší na Moravě – spodoba mezi znělými souhláskami nepárovými (*m*, *n*, *ň*, *j*, *l*, *r*) a *v* – *zme*, *g mostu*, *modz lidí*, Správně je však vyslovovat *přes přez*.

Slovní přízvuk

Není v češtině významotvorný, avšak označuje počátek slova, případně pomáhá odlišit spojení dvou slov od slova jediného. Český přízvuk je silový, avšak přízvučná slabika se příliš neliší od slabik nepřízvučných. Je obvykle umístěn na první slabice slova. Někdy se několik slov spojuje přízvukem ve víceslovný takt. *Zítřka se / setkáme*. Jednoslabičná slova obvykle nemají přízvuk a vytvářejí s předcházejícím slovem jeden takt, předložky na sebe strhávají obvykle přízvuk následujícího slova.

d) Spisovnost

Zdrojem znalosti spisovného jazyka i spisovné výslovnosti bývala umělecká díla. V dějinách českého jazyka patří zásluha nejen národním buditelům, ale i překladatelům Bible kralické a mnoha a mnoha uměleckým dílům literárním a dramatickým, která zprostředkovala národu znalost jazyka. Žel, úroveň jazyka ve sdělovacích prostředcích ani literárních dílech není dnes na nejlepší úrovni. Norma spisovného jazyka je obsažena v pravidlech českého pravopisu, která zaznamenávají i případné změny a posuny. Chce-li se řečník udržet na úrovni, měl by tuto normu sledovat. Používání archaismů

může mít jisté stylistické i významové opodstatnění, avšak stejně tak může působit rušivě. Vysoký styl obrozené veleslavínské češtiny by působil dokonce směšně.

Náš jazyk není pouze prostředkem komunikace. Je něčím, k čemu by měl mít řečník úctu. Velký milovník a překladatel českého jazyka, Němec Pavel Eisner říká: „*Vy Češi máte jazyk jako stradivárky, ale hrajete na ně jako hudlaři.*“ Tak by to, vážení studentští přátelé nemělo být. Ztratíme-li svůj jazyk, v moři ciziny bude nám dozajista souzeno beznadějně utonouti, abych to vyjádřil vznešeně a poněkud archaicky. Spisovnost může činit člověku potíže, protože zvyk používat obecnou češtinu je často železnou košilí, kterou člověk neodloží ani na řečníšti. Vedle tréninku, který setře ze spisovného jazyka jakýsi punc nepřirozenosti a strojenosti, takřka vždy psychologicky pomáhá slavnostní oblečení. Slavnostně oblečený člověk přenáší slavnostní pocit i do svého chování a jazyka. Ve fraku a v cylindru se dokonce člověk nemůže pohybovat jinak než důstojně, ani kdyby chtěl. I když nebudeme mít frak, sama bílá košile a vázanka často stačí. Spisovná řeč vám poplyne z úst skoro sama.

Spisovnost dodává řeči vždy na vážnosti a slavnostnosti. Je zároveň projevem úcty k lidem, ke kterým hovoříte, i k tématu, o němž mluvíme. Je to i projev kulturnosti a úcty k vlastnímu národu a jeho jazyku. To vše za trochu toho počátečního nezvyku stačí.

- Kysela, František: Řečnická příručka. Praha 1919.
- Ženatý, Vladimír: Výrazný přednes. Praha 1965.

2. KATEGORIZACE ŘEČNICKÝCH VÝKONŮ A JEJICH SPECIFIKA

Stojí-li člověk před jakýmkoliv řečnickým výkonem, musí si uvědomit, o co mu jde a do čeho jde. Existuje celá řada zřetelů, podle kterých můžeme řečnické výkony rozdělit, a tím si ujasnit, co od nás daný akt očekává. Již samo patřičné „zaškatulkování“ budoucího řečnického výkonu je prvním aktem i taktem jeho přípravy. Následující kategorizace není žádnou zákonnou normou, takže si každý může sestavit vlastní kritéria a sám si je libovolně seřadit.

a) Rozdělení dle způsobu delegace

Název tohoto kritéria zní natolik neprůhledně, že sotva naznačuje, o čem běží. Nikde jsem však lepší nenalezl, třeba se to podaří nám. Je to kritérium zásadní a celkem velmi jednoduché. Za koho budu mluvit? To je nezbytné si uvědomit před každým řečnickým výkonem a ještě několikrát v jeho průběhu. Na jedné straně můžeme vstupovat

- a) do takových jednání, projevů a přesvědčovacích akcí, ve kterých zastupujeme pouze sebe a pouze sobě jsme za zdar i nezdar odpovědní. Taková situace poskytuje člověku široký prostor pro užití argumenty i způsob jednání, i pro uzavřené kompromisy. Je zde možno v případě nekorektního postupu protivníka říci „Pánové, nemám chuť pokračovat v diskusi, vedené takovým způsobem“ a odejít. Pokud člověk mluví a jedná sám za sebe a tedy také sám nese všechna rizika neúspěchu, může si dovolit „být sám sebou“ a nedělat si žádné násilí.

Podstatně odlišná je situace tam, kde

- b) člověk jedná ve jménu či ve věci někoho jiného, a je tedy vlastně delegován. Znamená to především to, že se za výsledek bude někomu zodpovídat, lhostejno zda soukromníku, spolku či instituci. Je to na jedné straně situace poněkud svazující, neboť dle zákonitosti „po bitvě je každý generálem“ vám někdo řekne, že tam jste měl reagovat tak a tam onak, a tamto jste neměl říkat vůbec. Člověk zastupující instituci musí často potlačit osobní hrdost. Na diskusních pořadech, a zvláště například na pořadu televize Nova s názvem „Kotel“, lze vidět, co to znamená. Na

nenávislné a úskočné otázky, jaké tam bývají nezakrytě nepřátelsky naladěnými diváky kladený, by člověk sám za sebe vůbec neodpovídal a do podobné komunikace by nevstupoval. Zastupuje-li však stranu, spolek nebo instituci, nemůže si žádnou takovou hrdost dovolit. Bylo by to kvalifikováno jako útěk a porážka: „Nedokázal mně na to vůbec odpovědět!“, chlubil by se pak takový tazatel v hospodě. Delegovaný člověk musí i za těchto krajně nepříznivých a nedůstojných okolností klidně komunikovat a argumentovat, i když si může být jist, že tazajícímu o žádné vysvětlování nejde a veškeré vlídné objasňování složitosti problému je zcela marné.

Delegované posláním může ovšem být za jistých kultivovaných okolností velmi kulturní a inspirativní i pro jednání osobní. Mám na mysli prostředí diplomatické, kde jde o delegaci v jedné z jejích nejdokonalejších a formálně nejpropracovanějších podob. Diplomát je člověk zastupující svůj stát v cizí zemi. V této své roli jedná na základě pokynů své vlády. Na základě takového pokynu například předá ministerstvu zahraničí země, u které je akreditován, ostrou nótu, případně vyhlásí tomuto státu válku. To takovému diplomatu nijak nebrání v tom, aby se večer s daným ministrem zahraničí nesetkali u Maxima a nedali si společně láhev. Tyto delegované role ukazují, že sporné otázky není nutno (ani v osobních záležitostech) přenášet do osobních vztahů. To není ani nedůslednost, ani zrada, nýbrž komunikační profesionalita. Podobné poměry panují i v soudnictví – jednotlivé role nezakládají ani při své antagoničnosti žádný důvod pro osobní antipatie. Státní zástupce není povinen vnášet osobní emoce do svého vztahu k obhájci, a naopak. Ostatně, je to i v divadle, a přiznám se, že na mne za mých kulísáckých let působilo divně, když o přestávce nabídl v kantýně Zikmund, šelma ryšavá, cigaretu Mistru Janu Husovi a bavili se pak o fotbale. I když tedy člověk bojuje pouze za sebe, mohl by díl této delegační ušlechtilosti uplatnit a útok na svůj názor nechápat jako útok na sebe. Není třeba brát kritiku či nesouhlas „osobně“, a to dokonce ani tehdy, jsou-li „osobně“ míněny.

V životě se s člověkem setká s „delegačním“ jednáním i v dalších souvislostech. Jde často o delegace sporné či přímo falešné. O delegace sporné jde tehdy, kdy prezentuje nějaké stanovisko člověk v jistém služebním postavení a není vždy možno rozeznat, zda je to pouze jeho osobní a soukromý názor, nebo je-li to oficiální názor instituce, jejíž je součástí. Obecně však lze říci, že u lidí v určitém vyšším postavení dochází často k takové deformaci, že své soukromé názory považují samozřejmě za názory své instituce, a jako takové je také předkládají. Toto ztotožnění (vzpomeňte si na „*Stát jsem já!*“, připisované Ludvíku XIV.) je u politiků, funkcionářů stran či církevních činitelů přímo nemocí z povolání. Do reálu je někdy takového člověka možno pokusit se uvést tím, že ho místo podle funkce oslovíme pouze příjmením, např. „Pane Nováku“. Většina institucí má dnes svého tiskového mluvčího, což automaticky znamená, že stanovisko kohokoliv jiného je soukromé a neoficiální.

V našich zemích jsou ovšem rozšířeny delegace zcela falešné. Již brněnský myslitel František Vymazal před 100 lety řekl, že „*dnes každý, kdo jen trochu může, mluví ve jménu nějaké ideje*“. Tento stav od té doby stále trvá. Tak je možno se stále setkávat s lidmi, mluvícími nikoliv za sebe, nýbrž za Spravedlnost, Demokracii, Pokrok, Humanitu, Kulturu, Lidská práva, o samozvaných zástupcích všemožných náboženství, věr a bohů vůbec nemluvě. Do hávu boje za vznešené všelidské myšlenky halí lidé své zpola či zcela soukromé války s úřady, institucemi nebo režimy. Diskuse s takovými „zástupci“ nebývá snadná, neboť oni se zároveň cítí být jedinými nejpovolanějšími vykladači zastupované myšlenky i vůči ostatním lidem, k těmž ideji se hlásícím.

Zvláštní kategorii tvoří lidé zastupující nikoliv ideje, nýbrž pomyslné úctyhodné množství lidstva. Jsou to ti, kteří mluví „za všechny“ („*všichni přece víme, jak to bylo*“, „*všichni si přejeme*“, „*všichni odmítají*“ atd. atd.), případně s upřesněním - pak takový řečník mluví za „*všechny slušné lidi*“, „*všechny rozumné lidi*“, za „*celý národ*“. Tento velikašský příjemný pocit zastupování takových vznešených zástupů nelze žádnému řečníku zakázat. Je pouze na posluchačích, aby si celou věc

náležitě transponovali do skromnějších osobních rozměrů a za „*všemi slušnými lidmi*“ viděli pouze pana XY, který si takto neslušně zvyšuje sebevědomí a vyspravuje chatrné argumenty. Přiměřené formulace zní například: „*já se domnívám*“, „*já jsem přesvědčen*“, případně „*vyjdu-li ze základních principů demokracie, jak jsem jim já porozuměl, docházím (já!) k závěru, že...*“ Ono „já“ není v této souvislosti egocentrismus, nýbrž naopak skromnost, poctivost a řečnická ctnost. Celkem vzato tyto „falešné“ delegace představují pradávne atavistické jednání, jakého může být člověk svědkem u mnoha zvířat – tak krocan rozprostírá svůj ocas či pes ježí srst proto, aby se zdáli větší a tedy nebezpečnější, většího respektu hodnější. Jeví-li se tedy panu XY zcela reálně, že jeho hlas nebude mít potřebnou váhu, začne hovořit ve jménu Věčné pravdy, Spravedlnosti či něčeho podobně úžasného. Je to také atavistický způsob optického sebezvětšení.

Pro nás je nejdůležitější ona skutečná delegovanost, jakou člověk prožívá při každém řečnickém projevu a jednání ve jménu nějaké instituce či role (např. obhájce při soudním jednání). Taková delegovanost vždy představuje specifickou a náročnou situaci, přinášející některé problémy, o nichž bude zvlášť pojednáno. Zde je místo pouze pro připomenutí: před každým vyřčením slova si má člověk uvědomit „*za koho mluvím?*“ a odpověď na tuto otázku by měla být z řeči patrna. „*Naše hnutí na základě svých východisek, na jejichž formulování jsem se podílel...*“ „*Sdílím a zastupuji zde oficiální stanovisko naší strany, podle kterého...*“ a nebo „*Dle mého soukromého názoru se věci mají takto...*“, „*Můj názor na to je...*“

Svébytným způsobem delegace je obchodní jednání, při kterém je zájem jednajícího teoreticky totožný se zájmem instituce, v jejímž jménu jedná. Zde je loajalita přímo jedním z předpokladů a požadavků takového delegačního kontraktu. Nejsou ovšem neznámy případy, kdy delegovaný nadradí svůj zájem nad zájem delegující instituce a v podstatě pak dochází k jednání korupčnímu – delegovaný vede jednání s ohledem na svůj prospěch a zisk, nikoliv v zájmu delegujícího. Je to jistý druh zrad.

Krajně delegovanými řečnickými výkony jsou již zmíněné projevy tiskových mluvčích. Člověk v této roli potlačuje veškerý soukromý názor a je pouze hlasatelem stanovisek zadavatele. Stanoviska obdrží buď přesně naformulována, případně obdrží pouze všeobecné směrnice a „mantinely“. V dávných dějinách byli ohlašovatelé královny vůle využíváni i tak, že byli činěni zodpovědnými za vyhlášení, která se samotnému královskému zadavateli časem rozležela v hlavě a snažil se je zprovodit ze světa. To mohlo nastat i tehdy, kdy se takové královské rozhodnutí ukázalo být nemoudré. Nápravy se dosáhlo jednoduše obviněním mluvčího, že zprávu zdeformoval. Z toho i dalšího je patrna, že být delegovaným mluvčím mocných bylo vždy povoláním spíše rizikovým a takovým je dodnes.

b) Rozdělení dle existence či neexistence společného základu

Staré římské rétorické pravidlo praví: „*Contra negantem principia non est disputandum*“ - *s tím, kdo popírá sama východiska našeho usuzování, nelze vést diskusi*. O tom, co by mohlo zvýšit prosperitu vaší firmy se můžete bavit a přit pouze s člověkem, kterému to leží též na srdci. Tím patrně nebude manažer firmy konkurenční. Tento zřetel, tedy přítomnost či nepřítomnost společné ideje, zájmu, hodnoty přináší další důležité kritérium, rozlišujících dva velmi důležité odlišné žánry. Máme s adresáty našeho projevu nějakou společně uznávanou hodnotu, či ne? Ve jménu čeho mohu žádat nějakou oběť? Na co můžeme apelovat, k čemu a na co se můžeme odvolávat? Odpověď na otázku existence společné hodnoty může být stěží jasná, jednoznačná a černobílá. Mezi jasným *ano* a *ne* je celá škála přechodových stavů, u kterých jejich zařazení není jednoduché a bezesporné. Často se stává, že některé hodnoty jsou uznávány pouze „deklarativně“, aniž by měly v dané mysli reálnou váhu. Jsou to vesměs všechny tzv. vznešené hodnoty, jako je vlast, spravedlnost atp. Dovolávání se těchto hodnot se proto někdy může míjet úspěchem, i když úcty k nim budou všichni mít „plná ústa“. Brněnský myslitel František Vymazal kdysi řekl: „*Všichni u nás jsou ochotni umírat za řeč otců, ale vydat Gebauerovu českou mluvnicí (tedy nést určité konkrétní finanční riziko) nechtěl nikdo*“. Jde tedy

o to, na jaké společné půdě se bude naše komunikace a argumentace odehrávat a kolik na tento společný základ můžeme naložit.

Nejjednodušší je pochopitelně ta situace, kdy společný zájem je jasný a zřetelný. Něco takového však nastává pouze v nevelkých množinách lidských individuí. Majitelé domu se mohou shodnout na tom, že je nutno spravit děravou střechu, protože jim jde společně o zamezení škody na jejich majetku. Obyvatelé obce se snad shodnou na tom, že je třeba vydláždit blátivý chodník. Je možno apelovat na to, že chtějí mít svou obec hezkou. Již zde se však může nalézt člověk, kterému z různých důvodů může být krása obce ukradena. Účinnost státnických apelů na občany, mající se uskrovnit v zájmu našeho dobrého jména u nějaké neosobní mezinárodní instituce, může být tak nepatrná, že je až neměřitelná.

Toto kritérium se dotýká složité filosofické a etické otázky hierarchie hodnot. Hledat a nalézt tedy to, co je pro nás společně to nejdůležitější, může být někdy těžké a někdy marné. Když největší řecký rétor Démosthenes apeluje na potřebu bezpečnosti a rozkvětu Athén, nemá příliš velký úspěch, protože si to každá skupina vysvětluje jinak. Čím větší je míra individualizace, tím tíže se hledá argument pro to, proč by měl někdo nějakým způsobem myslet nebo jednat. Řeč, která by se k nějaké společné hodnotě neodvolávala, by ovšem nutně vyzněla nesmyslně. Sebeplamennější řeč, tvrdící, že máme dělat to nebo ono by visela ve vzduchu, kdyby v ní nebylo zodpovězeno „proč?“ „ve jménu čeho?“. Každý apel musí být zakotven v něčem o čem je posluchač přesvědčen, co je jeho uznávanou hodnotou a zájmem.

Je možná komunikace i s protějšky, se kterými nic společného nemáme? I na to může někdy dojít. Jak uvidíme, v podmínkách velké pestrosti světových názorů a obrazů světa je spíše vzácností a výjimkou, když nějaký bezpečný společný zájem, na kterém by bylo možno stavět, nalezneme. O tom bude více v quadriui. Velmi často je ovšem třeba pohnout myšlením člověka, se kterým žádný společný princip nemáme. Taková situace je polem pro užití argumentace „ad hominem“, o které bude též řeč dále.

c) Rozdělení dle předpokládané míry akceptace

Řečník by měl být schopen reálně určit nebo alespoň odhadnout, jak posluchači přijmou to „o co mu jde“. Možností je celá škála. Vyznačíme si krajní body. Na jedné straně je to řeč milovaného vůdce k jeho oddaným a vděčným příznivcům. Může to být třeba výroční zpráva presidenta úspěšného fotbalového klubu nebo výzva společného idolu k tažení na ty, kteří nám všem již dávno leží v žaludku, a podobně. Zde není třeba se bát ani kritiky, ani nezájmu, a je naopak třeba počítat s pauzami na potlesk a volání „Sláva!“ Na druhé straně škály je tzv. „vypískání“. To může nastat tehdy, kdy je již sama osoba řečníka v daném prostředí persóna non grata a nějakým nedopatřením se tam dostala (tuším, že jednou tak dopadl bývalý prezident Havel v Bratislavě), jindy to nastává tím, že jinak lhostejný řečník sděluje posluchačům něco, co je pro ně naprosto nepřijatelné. Vypískání nastává tu a tam v parlamentech. Řešení jsou v podstatě dvě. První spočívá v tom, že si řečník připomene biblické „Neházejte perly sviním“ a hrdě odejde, druhé řešení, nadané ještě větší grandezdou, velí celý projev navzdory řevu a pískotu i létajícími předměty klidně přednést jakoby se nechumelilo, uklonit se a odejít.

Předpokládaná míra akceptace je důležitá pro formulování úvodu řeči či projevu, a pochopitelně i na volbu argumentů a propracovanost argumentace. Zodpovědný řečník si udělá předem důkladný průzkum a rozbor, aby pokud možno co nejlépe věděl, na čem je a „do čeho jde“. Když půjdete přesvědčovat obecní shromáždění o nezbytnosti zřízení úložiště radioaktivního odpadu za jejich humny, měli byste být připraveni na ledacos. Obvykle nedochází ke krajnostem, avšak i jemnější formy nesouhlasu než pískot a létající předměty mohou řečníka vykolejit. Jde-li řečník přesvědčovat posluchače o něčem, čemu nemohou nebo nechtějí věřit, musí si uvědomit, že jde do jámy lvové. Nelze se tomu ovšem někdy vyhnout, a i ne vřele přijatá řeč často přesto alespoň v části posluchačů

něco zanechá. Řečnictví může být někdy velmi rizikovým povoláním. Netřeba připomínat, že do těchto nepříjemných situací se člověk může dostat takřka jedině v rolích delegovaných. K tomu je však velmi často nezbytná i velká míra osobní angažovanosti pro věc.

d) Rozdělení dle množství oslovených

Je jisté, že o jedné a téže věci bude člověk mluvit jinak pro jednoho posluchače a jinak pro tisíc posluchačů. Věcně vzato pro to není žádný důvod, protože tisíc myslí netvoří žádnou jinou kvalitu než jakou má mysl jednotlivá. Rozdíl je však v tom, že při větším množství posluchačů nelze vnímat reakci tak, jako když člověk mluví bezprostředně s jedním člověkem nebo několika lidmi, jejichž stanoviska mohou být řečníku známa a může z nich vycházet. Při větším množství oslovených není možná podobná adresnost a celá argumentace vyžaduje tedy větší šíři, úměrnou velké šíři možných námitek. Znalci ovšem uvádějí zvláštní paradoxní souvislost, která se často potvrzuje – *čím větší je množství posluchačů, tím jsou lehkověrnější*. Obalamutit tisícíhlavý zástup je, takto viděno, jednodušší než přesvědčit jednoho člověka. Rétorika a dialektika, které je možno přibližně odlišit podle tohoto kritéria, mají přes všechny rozdíly něco společného. Dialektika, tedy rozhovor, je především charakteristický tím, že není obvykle možností podobné přípravy, jakou může člověk vykonat před řečnickým výkonem. V bezprostředním rozhovoru, diskusi či polemice záleží mnohem více na bystrosti a pohotovosti. Přitom velmi často oba tyto žánry těsně souvisejí – po přednášce na určité téma se velmi často rozvine na totéž téma neformální diskuse. Řečník pak musí zvládnout daný problém v obou rovinách a lze říci, že dialektická fáze je často mnohem náročnější. Dialektika a rétorika vůči sobě stojí v dialektické jednotě. Rétorika je zvláštním případem dialektiky a dialektika je zvláštním případem rétoriky.

Zvláštním případem jsou řečnické situace, kde proti sobě sice sedí pouze dva lidé, avšak jejich diskusi sleduje početné obecnstvo. Jsou to dnes nejčastěji televizní nebo rozhlasové diskusní pořady. V takovém případě je pozornost každého účastníka jakoby rozdělena – na jedné straně sleduje logiku plynoucího rozhovoru či polemiky a musí reagovat na protivníkův postup, v neméně míře však musí myslet na to, že jde především o body u diváků a posluchačů. Očividně nekorektně vedená diskuse takto vybojovaného vítězství může znamenat ztrátu těchto bodů a naopak. Televize umožňuje i eristický dialog jednoho člověka s početným souborem obvykle nereseriozních a nenávistných protivníků, a to za zprostředkované přítomnosti obrovského počtu televizních diváků. Snad nikde jinde není tak patrná komunikační nekultivovanost jako v pořadu Kotel, který takto zorganizovaný „dialog“ představuje. Zcela souhlasím se slovy herečky Vlasty Chramostové, že tento pořad je výchovou nikoliv k občanství, nýbrž k vlastnostem lůzy. Na tomto smutném hodnocení nemění nic ani to, že ti lidé mohou mít někdy notný kus pravdy. O to je to však patrně smutnější.

Z hlediska tohoto rozlišení nelze nezmínit jeden veledůležitý případ, definovaný kvantitou posluchačů. Je to hovor k davu. „Dav“, nahodile vzniklá a pouhými emocemi organizovaná množina lidských jedinců je především závažnou skutečností sociologickou. Je obecně známo, že dav je impulzivní, sugestibilní a že se v něm člověk chová jinak, než jak by se choval jako jednotlivec. Sociologické a psychologické poznatky, týkající se davu, jsou důležité pro rétoriku, protože i tato situace může nastat a před takový úkol může být člověk postaven. Pro představu je patrně nejlépe uvést krátkou ilustraci, nalézající se jako poznámka pod čarou ve spise Gustava le Bon „Psychologie davu“. Uvedená poznámka se vztahuje k jeho tezi, že na davy nelze působit logickými úvahami a že chápou pouze hrubé sdružení idejí: *„Moje první pozorování o umění působit na davy a o slabých oporách, jež v tomto směru poskytují logická pravidla, sahají do doby obležení Paříže, když jsem viděl vésti do Louvru, kde tehdy sídlila vláda, maršála V., o kterém zuřící dav tvrdil, že ho překvapili, když zhotovoval plán opevnění, aby ho prodal Prusákům. Vyšel jeden z členů vlády, G.P., velmi slavný řečník, aby promluvil k zástupům, které žádaly okamžitou maršálovu popravu. Čekal jsem, že řečník dokáže, jak je obvinění nesmyslné, a to tím, že obviněný maršál byl právě jedním z tvůrců oněch*

opevnění, jejichž plán se ostatně prodával ve všech knihkupectvích. K mému velkému překvapení – byl jsem tehdy velmi mlád – promluvil zcela jinak: „Spravedlnosti bude učiněno zadost“, vzkřikl řečník, obraceje se k zajatci, „a to neúprosně. Dovolte jen velitelství národní obrany, aby provedlo váš rozsudek. Prozatím dáme zajatce uvězniti.“ Dav ihned uspokojen tímto zdánlivým zadostiučiněním se rozešel a maršál se mohl za čtvrt hodiny vrátit do svého bytu. Byl by však býval nepochybně ubit, kdyby byl řečník před rozruženým davem rozvinul logické úvahy, které se zdály mému mládí docela přesvědčivými.“ (Gustav le Bon, *Psychologie davu*, Praha 1946 str. 75-76)

Nízké oceňování inteligence i ethosu davu je rozšířené a patrně do značné míry opodstatněné. Brněnský myslitel František Vymazal k tomu řekl: „Jakýkoliv velký zástup lidí je lůza, i kdyby to byli samí dvorní radové“. Z druhé strany však bývá připomínáno, že dav je možno stejně dobře nadchnout i pro myšlenku ušlechtilou, kterou by třeba jinak nebylo možno dostat přes racionální bariéru pragmaticky soudné mysli samostatně uvažujícího člověka. Stojí za to připomenout, že řeči galilejského tesaře Ježíše z Nazareta byly často přijaty a dále šířeny „davem“. Mluvit k davu je prostě třeba umět. O osídlosti tohoto umění však svědčí významový posun pojmu „demagog“. Původně to bylo celkem kladné ocenění řečnickovy schopnosti mluvit k lidskému zástupu, být jeho rádcem a vůdcem.

e) Rozdělení dle míry odbornosti

Při jednání o řeči či přednášce, kterou máte někde proslovit, je nezbytné se zeptat „co to má být“. Je možno si vytyčit stupnici – populární přednáška, populárně naučná přednáška, odborná přednáška, vysoce odborná přednáška pro znalce. Se stoupající mírou odbornosti obvykle stoupá nárok na věcné a logické seřazení látky a klesá možnost či nutnost uplatňování řečnických ozdob, ilustrací a příměrů i nutnost přísně pedagogického postupu. V proslovu pro odborníky je možno užívat odborných výrazů a do jisté míry i odborný žargon. Z hlediska náročnosti přípravy je ovšem náročnější přednáška pro laiky, tedy tzv. populárně naučná. Tento text musí být strukturován pedagogicky a psychologicky, vysoce specializovanou vědu zde musíme podávat v jednoduché osnově.

I v ryze odborném slohu existují dva modely. První z nich, u nás obvyklejší, se nazývá teutonský. Je to styl hutný, často svou hutností až nesrozumitelný, je podán suše se zvířecí vážností. Značná část času i látky bývá věnována dějinám řešení dané otázky, k čemuž pak řečník spíše na okraj přičiní několik svých poznámek. Odlišný je odborný styl anglosaský, vyznačující se odlehčeností, uplatněním určité míry řečnických ozdob a případně i anekdot. Na člověka zvyklého na styl teutonský působí tento anglosaský styl povrchně a málo fundovaně. Anglosaský styl však bývá ohleduplný k času posluchačů a nezatěžuje je historickými úvody a detaily, které je možno získat na jiném místě a z jiných zdrojů. Navzdory jisté zdánlivé ležérnosti může být skutečné reálné kvantum transferovaných a hlavně pochopených a přijatých informací v anglosaském stylu větší.

Ať již přednášející zvolí jakýkoliv styl, může mu pomoci několik rad, které napsal H. Selye v knize „K záhadám vědy“: *V přednášce neuplatňuj víc než tři procenta svých vědomostí z příslušného oboru. Přednáška nemá být odříkáním publikované práce, a to pochopitelně ani vlastní. Přednášku se neučíme nazpaměť a příliš podrobné poznámky kazí řečnický styl. Rozvlácnosti se člověk vyhne, když si zásadně ujasní ke komu bude mluvit a kolik času bude mít. K heslům si pak připiše čas, který může jednotlivým otázkám věnovat. Proti lhostejnosti posluchačů lze nejlépe bojovat tím, že se jim člověk dívá přímo do tváře. Vyhledejte si dvojici očí a mluvíte přímo k nim. Potom přeneste svůj pohled na jiného posluchače a mluvíte opět přímo k němu. Největší chybou je přehnaná plachost, nutící mít pohled zabořený do poznámek.*

f) Rozdělení dle cíle řečnického výkonu

V každé řeči by mělo člověku o něco jít, každá řeč by měla mít svůj cíl. Je velmi dobré, když posluchač tomuto cíli porozumí tak, jak byl řečníkem míněn a vyřčen. Ciceronovo vystižení úkolu

stojícího před řečníkem nám pomáhá pochopit, že jsou čtyři základní možnosti, které mohou být v různém poměru – poučit, pobavit, nasměrovat vůli a pohnout jí. Nejdůležitější jsou však patrně ony dvě oblasti, obracející se k věděni a k vůli. První z nich jsou řeči, jejichž cílem je pouze předání informace, tedy poučení. Jsou to řeči, které nepředpokládají, že by posluchači měli následkem slyšeného nějakým určitým způsobem jednat nebo nejednat, ba dokonce se neočekává ani souhlas nebo nesouhlas. Tak například přednáška o původu vesmíru, o geologické stavbě Českomoravské vysočiny nebo o rozvoji řemesel v Čechách v 19. století bude nejspíše ležet pouze v oblasti vzdělání a poučení. Nemohu však zamlčet jistou osobní zkušenost: ona ani tato odtažitá zkušenost nemusí být vždy přijata bez odporu. Na ten může přednášející narazit na nejnepředpokládanějších místech. Řečník musí vždy počítat s tím, že v každém populačním vzorku je jisté procento lidí, kterým nebude nikdy nic „recht“ a další procento těch, kteří vidí v námitkách proti čemukoliv vítanou možnost sebezviditelnění.

Jinak je tomu v žánrech „agitačních“, jejichž název pochází z latinského slovesa *ago*, které znamená *jednat, konat, činit*. V těchto řečech ustupuje často do pozadí poučení a cíl je pouze v oné viditelné a zřetelné koncovce, kterou je čin, akce. Je pochopitelné, že pro tuto svou verifikovatelnou koncovku jsou náročnější a výsledek je takřka exaktně měřitelný. Kolik lidí se přihlásilo (koupilo si nabízený výrobek, změnilo své jednání atp.)? Je pochopitelné, že pohnout člověka k akci je mnohem náročnější než mu pouze zprostředkovat neutrální informaci. V ohlédnutí se za dějinami přesvědčování a agitace se objevuje celkem pochmurný obraz. Agitace obracející se k předsudkům, pudům a podobným temnějším stránkám člověka bývají zhusta účinnější než agitace apelující na něco vyššího a vznešeného.

Prvek jisté zábavnosti by sice neměl chybět v žádném projevu, tedy ani naučném či agitačním, avšak je možno si představit rétorické výkony, jejichž cílem je především zábava. Je to jednak společenská konverzace, která má svůj smysl především ve své zábavné komponentě, ale stejně tak jsou tímto směrem zaměřeny i sevřenější útvary vypravěčské. Zábavno činí řeč provzdušněnou a stravitelnou. *Ridentem verum dicere quid vetat? – Co brání říkat pravdu s úsměvem?* Ptá se Horatius a má v této básnické otázce pravdu. Pochopitelně nic. Je největším řečnickým uměním podat i vážné věci úsměvnou formou. Mnoho lidí se sice domnívá, že co dělají se zasmušilou tváří, je automaticky moudré, ale to je kolosální klam.

g) Rozdělení dle délky

Řečnické výkony je užitečné rozlišovat i dle času, který jim bude věnován. Nejkratšími žánry jsou oslovení a přípitek. Jsou to obvykle slavnostní proslovy, ne delší než několik vět, v nichž by neměl chybět vtíp a jistá originalita. Poněkud delší je diskusní příspěvek, případně řečnický příspěvek při sympoziu, obvykle limitovaný 15 – 20 minutami. Diskusní příspěvek obvykle vyplývá z přednesené látky a z celkové situace, proto má „jít přímo k věci“ a nemusí mít všechny obvyklé složky rétorického projevu. Stručnost je zde největší ctností. Příspěvky, které se při sympoziích přednášejí podle stanoveného harmonogramu, mají stanovenou délku, která je předpokladem dodržení programu a tedy i toho, že dojde na všechny řečníky, kteří jsou ohlášení. Nedodržení časového rozsahu ze strany řečníka je elementární nezdvořilostí. Většina řečníků nedokáže určit, jaký rozsah se do stanoveného času vejde – při zkusmém čtení se čte obvykle rychleji a nepočítá se s časem na příchod k řečništi, odchodem zpět na místo atp. Zde je dobré si připomenout, že krátká řeč je vždy alespoň jadrná, promyšlená nebo úderná, a co nelze říci stručně, nestojí za to, aby bylo vůbec řečeno. *Umění být nudným je velmi jednoduché – chtěj říci všechno.*

Delšími žánry jsou *přednášky* a *řeči*. Jejich délka se pohybuje mezi 60-90 minutami, což je dáno někdy složitějšími předběžnými poznámkami, které připraví půdu pro vlastní látku, objemem předávané informace a dále obvyklou složitější stavbou. Mez 90 minut je nutno považovat za únosné maximum, výrazně již přesahující psychologicky změřenou dobu, po kterou je člověk schopen udržet

pozornost. Delší jsou pak pouze tzv. *řeči jubilejní*, které ovšem nevysilují posluchače, protože v nich obvykle o nic nejde a posluchači se mohou během řeči kamkoliv na jakoukoliv dobu vzdalovat, aniž by o něco přišli. Rekordem v délce souvislého projevu jsou patrně řeči Fidela Castra, trvající až 6 hodin. Tato skutečnost je vysvětlitelná jak latinskoamerickými podmínkami, tak i nespornou charismatičností řečníka. Nepochybně zde bude přítomen i prvek řeči jubilejní.

h) Dělení dle obsahu

Klasické je dělení rozlišující řeči soudní, náboženské, politické a příležitostné. I zařazení našeho budoucího výkonu do některé z těchto kategorií je dobré si uvědomit. Každá z těchto kategorií má své specifické zákonitosti. Ty jsou obvykle vyučovány v rámci konkrétní profesní přípravy.

3. ZÁKLADNÍ ČÁSTI ŘEČOVÉHO (KOMUNIKAČNÍHO) CELKU A JEJICH POSLÁNÍ

Nyní, když jsme schopni posoudit, zda je, či není nutno mluvit, kdy si dovedeme ujasnit naši situaci a víme, co nás může čekat, usedneme, položíme před sebe čistý papír a začneme připravovat řeč. Za „řeč“ zde můžeme považovat cokoli – od dotazu, kterým chceme získat na studijním oddělení potřebnou informaci, až po jubilejní projev. Není to na první pohled nic nového a světoborného, protože každá sebekratší i sebedelší řeč má tyto části s naprosto stejnou funkcí. Jsou to části známé nám již od první slohové úlohy, kterou jsme psali někde ve druhé třídě. Je to

- a) Úvod
- b) Stat'
- c) Závěr

Může se to zdát banální, ale nic lepšího ještě nikdo nevymyslel. To proto, že to odpovídá nejšíře pojaté elementární situaci, jaká nastává jak při rozmluvě dvou lidí, tak při řeči k tisícíhlavému zástupu.

a) Úvod

Úvod jakéhokoliv slovního projevu je tak důležitý, že když člověk pokazí tuto fázi, často už zbytečně mluví dál. Úvod je totiž ta část řeči, ve které se musíte postarat o to, aby vás posluchači poslouchali. Sloveso „poslouchat“ ovšem pouze velice slabě vyjadřuje to, o co jde. I po špatném úvodu zůstanou posluchači obvykle z různých důvodů na místě a neodejdou, což si řečník může mylně vysvětlit tak, že ho poslouchají. To je ovšem omyl. Člověk pochopitelně může zavřít oči, a pak nevidí, uši však „zavřít“ nemůže, a proto, zdá se, přece také nemůže přestat poslouchat, je-li v dosahu řečnickovy mluvy! Ono je tomu ovšem tak, že člověk může slyšet a neposlouchat. Poslech každé řeči předpokládá jistou intelektuální námahu – jde o překódování a ukládání slyšené látky, vybavování vlastních vědomostí atd. Pozornost, jakou vyžaduje skutečně plnohodnotné „poslouchání“, nemusí být méně namáhavá než výkon řečníka. Člověka je možno donutit či zmanipulovat do té míry, že bude sedět ve vámi ozvučeném prostoru, nelze ho však donutit k tomu, aby poslouchal pozorně. Jedno lidové přísloví říká, že *je možno přivléci koně k potoku, ale nelze ho donutit, aby se napil*. Jakmile se člověk přestane poslechu takto aktivně věnovat, zvukové vlny sice rozechvívají jeho bubínek a ten skrze třmínek a koválinku přenáší vzruch do mozku, ale tam to vše končí, jako když někde vytéká voda z kohoutku rovnou do kanálu. Tedy jedním uchem tam, druhým ven. Úvod řeči má zajistit, aby posluchač onu přijímací aparaturu vůbec zapnul a dále pak již jde pouze o to, aby ji udržel po dobu vaší řeči v chodu. Proto je podle antického dělení hlavním smyslem úvodu *captatio benevolentiae* – doslova *chytání přízně*. Jde o vytvoření kladného vztahu mezi posluchačem a řečníkem, o navození zájmu a zvědavosti.

V úvodu především ve zkratce vysvětlíme o čem a proč budeme mluvit. Zvláště tehdy, když jste téma zvolili sami, je zde povinnost vysvětlit z čeho vyvozujete své přesvědčení o nutnosti zvoleného tématu. Již v úvodu řečník také „nastavuje vysílací frekvenci“, tedy vytyčuje vztah mezi předpokládaným myšlením a přesvědčením posluchačů a tím, co jim přináší. Toto nastavení může mít několik poloh.

A. Nastavení konfrontační.

Řečník se v takovém případě snaží rozdíl mezi odmítanou tezí (či dosavadním přesvědčením posluchačů) a svým tvrzením již v úvodu co nejvíce zveličít. Svě tvrzení předkládá jako jedinou pravou a pravdivou vědeckou či zjevenou pravdu, zatímco potíraný názor je označen za nesmyslné teorie, vrchol hlouposti a nevědomosti, neověřené výmysly atd. atp. Již v úvodu se objevují formule „*dokážu vám*“, „*přesvědčím vás*“, „*vyvrátím argumenty odpůrců*“. Odpovědi posluchačstva na takové holedbání může být sice zájem, avšak zájem podbarvený negativním „*to ještě uvidíme*“. Konfrontační nastavení je velmi nešťastné. Řečník k němu může tíhnout na základě mylné a zavádějící analogie z termodynamiky. Prostup tepla stěnou je skutečně tím větší, čím je větší teplotní rozdíl. V rétorice však taková zákonitost neplatí. Psychologie nás učí, že i člověk, který nemá o svých vědomostech v nějakém oboru valné mínění, je bude bránit jako lev, když mu je někdo bude brát, zpochybňovat nebo zesměšňovat. Věta „*Dokážu vám...*“ působí na posluchače jako výzva na souboj, na jehož konci má být jasno, že řečník je chytřejší než jeho posluchači. Konfrontačním naladěním tak již v samém začátku svého projevu nejspíše naladíte posluchače proti sobě. Citujme zde výstižná slova jednoho poslance Evropského parlamentu za ODS: „*Čím fundamentálnější jsou postoje protivníků, tím bojovnější jsou metody vedoucí k prosazování protivných stanovisek. Postupná militarizace našeho myšlení v nás probouzí teroristické choutky*“. Vzhledem k tomu všemu je slušné i taktické zvolit nastavení paralelní.

B. Nastavení paralelní. (konciliantní)

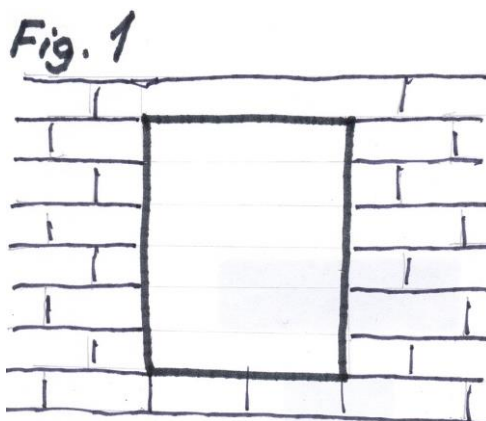
Při tomto nastavení řečník neklade svoje argumenty a teze proti jiným tezím, nýbrž vedle nich. Již v úvodu vyzdvihne tuto skutečnost a uvede tak následující řeč slovy jako: „*Mou snahou bude seznámit vás s některými dalšími a méně známými aspekty této problematiky...*“, „*Vynasnažím se obohatit vaše poznatky a vědomosti o novou možnou interpretaci shromážděných fakt...*“, „*Pokusím se vám nastínit některá další řešení našeho společného problému...*“ Položí-li řečník otazník nejen nad tezemi „*protivníků*“, ale i nad svými závěry, neprobudí již v samém úvodu onu imunitní bariéru, které vděčíme za integritu naší mysli. V anglosaském řečnickém stylu je již v samém úvodu takřka povinná anekdota. Tato anekdota (na které by sice neměl růst mech, ale nemusí to být žádný trháč) má zvláštní funkci - je to signál, kterým je řečeno: *přicházím vám něco předložit k úvaze, je to můj názor a nehodlám vám zarážet klín do hlavy*.

Působí dobře, když člověk v úvodu skromně přizná, že téma je větší, než je schopen obsáhnout. Lidé nemají rádi mistry světa, kteří je přichází spasit svou chytrostí. I skromnost však má své meze. Řečník, který v úvodu prohlásí, že neměl čas se připravit a že látce příliš nerozumí a vlastně ani neřekne nic nového, je stíhán nevyslovenou otázkou, co že chce tedy vůbec vyprávět a proč je okrádá o čas. V úvodu se sluší naznačit, o čem bude řeč, ale nesmí tím být již zahájena přednáška. V úvodu se tedy řečník po ostří nože blíží k bráně posluchačovy aktivní pozornosti a pokouší se ji otevřít.

Úvod by měl dále být proporcionální k délce řeči a měl by jí i stylově odpovídat – není dobré stavět sloupce před kůlnu. Je pochopitelné, že by řečník v úvodu neměl slibovat nic víc, než co jeho řeč nakonec skutečně může přinést. Protože však člověk ví, s čím a kam jeho řeč míří, až teprve tehdy, až ji má připravenou, existuje velmi dobrá rada – úvod psát až nakonec. Již v úvodu můžete vyhrát nebo prohrát. Pro tuto svou důležitost musí být také úvod jasně stylisticky oddělen a není dobré, když nějak „plynule“ přejde do stati.

b) Stat'

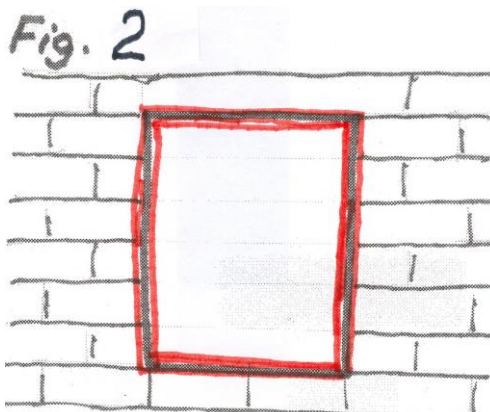
Ve stati je obsaženo jádro naší argumentace, to, co chceme říci. Zde je pochopitelně výrazný rozdíl mezi řečí či přednáškou naučnou, ve které nevedeme polemiku s žádným názorem a kde jde ve stati pouze o to, aby byl dodržen pedagogický postup od známého k neznámému a od jednoduchého k složitějšímu. Jiná je situace u žánrů agitačních, ve kterých jde o změnu názoru s více nebo méně související změnou postoje k něčemu a s tím související změnou jednání. Je-li ve hře změna, pak je možno rozlišovat, zda jde o dosažení jisté změny a obratu v myšlení, či naopak jde o zabránění takové změně. Vše si můžeme názorně a graficky představit na tomto příkladu:



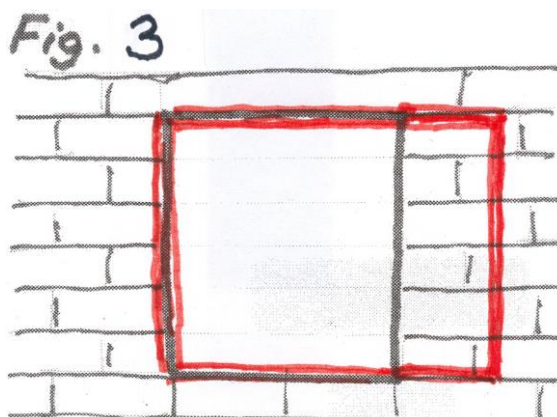
Komu to připomíná zeď, ve které je otvor, tedy jakési okno, ten má úplnou pravdu. Zeď s oknem je velice stylizovaným obrazem lidské mysli. Okno zde představuje „prostor“ výroků, názorů a tvrzení, se kterými oslovovaný člověk souhlasí, zatímco zeď představuje názory, se kterými u něj narazíte. V onom okně by mohlo tedy být napsáno ano, zatímco každá ta cihla znamená vůči něčemu ne. V lidské mysli je ovšem často i oblast, ve které ano více nebo méně plynule přechází v ne, ale to můžeme zatím pro přehlednost nechat stranou. Nuže, řečníkovi jde obvykle o to, aby s tímto profilem (třeba jen v některém jeho místě) něco udělal. První takový možný cíl sem z tohoto hlediska vlastně zdánlivě ani nepatří – je to totiž:

1. Obtažení profilu. Řečník zde v podstatě neříká nic nového, nýbrž zdánlivě pouze opakuje to, co zdá každý nazpaměť. Tato rétorická situace a snaha se vyskytuje často v řečech uvnitř společenských celků, které spojuje nějaký zájem nebo myšlenka. Tam bývá čas od času nutno tuto myšlenku připomenout, a to zejména tehdy, kdy se může zdát, že se příslušný profil oddělující ano a ne začíná „rozjíždět“ a rozmlžovat. Tak například kdyby při výroční schůzi okrašlovacího spolku řečník sáhodlouze připomínal stanovy spolku, úmysly jeho zakladatelů, jimi definované cíle a poslání, může to mít právě onen velmi dobrý smysl. Řečník může mít pocit nebo obavu, že se ze spolku stává něco jiného, než čím měl být, že mu například jde více o komerční výsledek než o samotné zkrášlení, či že pořádá akce, po nichž naopak zůstává v městě ještě větší nepořádek. Řeči s tímto cílem bývají věnovány jak počátkům, základům a smyslu existence spolků, stran a církví, ale i států a kultur. Bylo kdysi i hnutí „Bud' teč věcem vrácena jejich jména“. Čas od času je třeba provést takový úklid a vrátit rozběhlé skutečnosti a pojmy do jejich náležitých mezí. Obtažení kontur se děje pochopitelně v rámci společné souřadnicové soustavy, jde nakonec i o její zvýraznění a znovuzviditelnění, o odstranění následků všech možných driftů, erozí a diverzí. Tuto náplň mají často jubilejní řeči, které však bývají obvykle dlouhé a nudné. Někdy by bylo možno vše vyjádřit velmi jednoduše: „Vážení přátelé, když se ohlédnu zpět a uvědomím si, co jsme původně chtěli, mám dojem, že jsme v tom a v tom někam ujeli“. A bylo by to. Povahu „obtahování profilu“ má tedy velmi mnoho řečí náboženských (skoro

všechna kázání) a politických. Připomínání toho, co by mělo být, se ovšem může velmi snadno proměnit v mlácení prázdné slámy nebo házení hrachu na stěnu.



2. Zvětšení profilu. Bystrý student již ví, o co jde. Ano jde zde o to, aby posluchači schválili, tolerovali a připustili něco, co doposud odmítají. S řeči tohoto druhu se v současnosti roztrhl pytel, a bude jich ještě více. Celá kampaň přípravy na vstup ČR do Evropské unie byla jedním obrovským rétorickým výkonem, majícím odstranit vědomé, nevědomé i podvědomé, rozumné i nerozumné strachy z blížící se nové situace. Děje se to, dle pravidel tohoto řečnického cíle, poukazem na neexistenci podkladů pro obavy, na jejich mnohem menší velikost, na jejich přechodnost, či na jejich nezbytnost (zanedbatelnou vzhledem k výhodám). Přesvědčování se tedy děje v rovině informací – „není pravda, že prudce stoupnou ceny“, „není pravda, že se vzdáme suverenity“, „není pravda že nás vykoupi a zaplaví cizí kapitál“. Dalším způsobem zvětšování profilu je nová definice, resp. nové relace: „ceny se jistě uvedou do pohybu, ale v rámci zcela nových vztahů mezi příjmy a výdaji“, „státní suverenita má dnes zcela jiný význam, než jak byla doposud chápána, a v tomto novém smyslu se naopak posílí“, „průnik kapitálu je jedním z průvodních znaků fungující a efektivní globální ekonomiky, na které profitují všichni zúčastnění, tedy i my“. Podobný cíl i postup je používán při odstraňování obav z cizinců, jaderné energetiky, geneticky upravovaných potravin atp. Podobně je možno v cestě stojící cihly odstraňovat i dalšími zmíněnými metodami. Je nutno pouze upozornit na to, že jednotlivé metody nelze kombinovat, tedy argumentovat například tím, že zdražení jednak v žádném případě nenastane, za druhé bude pouze přechodné a za třetí si časem zvykneme. To bychom dopadli jako ta sousedka, obžalovaná z toho, že nevrátila vypůjčený hrnec. Bránila se důkladně a přesvědčivě takto: „Jednak jsem si žádný hrnec nepůjčila, za druhé jsem ho dávno vrátila a za třetí byl stejně děravý“.



3. Zmenšení profilu. Tu a tam stojí řečník před úkolem, který je možno vyjádřit takto: Lidé jsou ke skutečnosti ABC lhostejní a neteční, nebo ji dokonce schvalují, ale je nutno dosáhnout toho,

aby ji odmítali. Jde tedy v podstatě opět o změnu nastavení systému rozlišování ano-ne. V současné době je možno být svědkem několika kampaní, majících tento cíl. Je to například tažení proti kouření, snažící se tento tolerovaný nebo schvalovaný jev přesunout do oblasti jevů netolerovaných a odmítaných. Podobná je snaha dosáhnout změny v oblasti stávajícího benevolentního postoje veřejnosti k nedodržování dopravních předpisů, zejména nejvyšší povolené rychlosti. Takové jednání je namnoze považováno za neškodný sportovní rozmar. O tom svědčí například televizní přiznání jedné krasavice, která s úsměvem pravila, že ráda jezdí rychle a že jednou jela po dálnici rychlostí 230 km/hodinu. Podobné apely zmenšující profil tolerance bývají zaměřeny daňovou nekázeň, či na poměrně shovívavé hodnocení činů s rasistickým podtextem. Argumentace je zde většinou vedena tak, že je ukazována bytostná souvislost onoho jednání nebo skutečnosti s něčím, co oslovovaní jasně odmítají. Děje se tak zcela jednoduchým sylogismem – jistě jste odpůrci jednání, která ohrožují lidský život, a toto je ve skutečnosti jedno z nich.

O zmenšování profilu akceptovaného šlo nakonec i ve slavných Démostenových řečech. Mluvil v nich k Athénanům, kteří na rozdíl od něj považovali dění v Makedonii za něco, co pro ně nepředstavuje žádné ohrožení a co je tedy nemusí nijak zneklidňovat. Démostenés se jim snažil svými pečlivě vybranými a v souvislost spojenými informacemi i emotivním důrazem na historické poslání Athén vnuknout netoleranci vůči jednání makedonského krále Filipa i jeho syna Alexandra. Jak jistě víte, celkem neúspěšně.

c) Závěr řeči

V závěru řeči má řečník poslední možnost ještě jednou redundantně zopakovat, co měl na mysli a o co mu šlo. Někdy se teprve do závěru klade nový ve statí nepoužitý silný argument, spojený s působením na city posluchačů. Hodí se sem i názorná, mobilizující myšlenka. Lze se ovšem setkat i s tím, že řečník soustředí celý závěr pouze do jedné sugestivní otázky. Obvykle je však závěr místem, na kterém je ještě možno reagovat na jevy, prozrazující, že posluchači některým místům řeči nerozuměli, že v nich některá místa vzbudila nevoli nebo naopak je zjevně potěšila. Řečník má možnost podle své úvahy a strategie tyto nejasnosti krátce osvětlit a ona citlivá místa, která probudila čitelné reakce buď zmírnit, případně „nechat tak“ či podtrhnout, vyostřit a radikalizovat. Někdy neškodí vrátit se ještě k některým pojmům či formulacím, které jste použili, a ještě jednou je precizovat. Nepominutelnou součástí závěru řeči je poděkování za pozornost. Nectností je závěr nastavovaný, při kterém řečník končí „naněkolikrát“, když si postupně vzpomíná na další a další dodatky. To již bývá provázeno zvedáním se posluchačů ze sedadel a snahou být co nejrychleji u šatny.

4. POSTUP PŘÍPRAVY ŘEČNICKÉHO DÍLA

Četl jsem na vlastní oči v jednom anglickém spise, že řeč jistého člena parlamentu byla dobře vypracovaná, avšak velice rozumná.

G.Ch. Lichtenberg

Postup přípravy řeči je dokonale propracován již antickými rétory. Jejich základní body tvoří dokonalou osnovu, kterou toliko obohatíme několika detaily.

a) Volba tématu

Jsme-li postaveni před úkol „promluvit“, je první otázkou volba tématu a název našeho rétorického vystoupení. Mohou zde nastat v zásadě dvě situace. Buď je nám téma zadáno, nebo je volba tématu ponechána na nás. Oba případy mají své výhody a nevýhody. Je-li nám téma zadáno,

nemusí se nám vždy hodit. Může se týkat látky, kterou třeba dokonale neovládáme nebo je nám dokonce cizí. Je dobré v takovém případě zjistit, zda zadavatel na tématu trvá, nebo je to pouze náhodný nápad. Zpracování tématu, které není člověku úplně blízké a známé, představuje sice vždy poněkud větší námahu, ale na druhé straně právě tím roste řečnickova řečnická kvalifikace a rozšiřuje se jeho obzor. Je možno chápat i oprávněnost takové objednávky: posluchače zajímá, jak se právě vy díváte na to či ono. Řeč se zadaným tématem má též tu nespornou výhodu, že odpadá jinak nezbytné úvodní vysvětlení, proč mluvíte právě o tom či onom.

Pokud si řečník může zvolit téma sám, je někdy postaven před nesnadnou volbu. Dokáže-li postihnout zájem posluchačů a vyjít jim svým tématem vstříc, má zaručenu polovinu úspěchu. Vzhledem k tomu, že kvůli programům a pozvánkám musí mít zadavatel často název přednášky s určitým předstihem, je třeba volit takový, který by příliš nesvazoval, avšak přitom nesmí být natolik obecný, aby byl nicneříkající. Je to jistě pouze otázka osobního vkusu a ethosu, avšak není patrně vhodné, aby řečník zvolil téma příliš kontroverzní, či téma, ve kterém by se kriticky dotýkal hostitelské instituce. Jiná situace panuje při odborných a vědeckých akcích, kdy se předpokládá, že příspěvek bude vzat z oblasti, ve které může řečník ostatní účastníky obohatit. Co nejdůkladnější seznámení s prostředím, ve kterém má řečník mluvit, je dobré i proto, aby byla správně nastavena „míra odbornosti“. Stanovením a odsouhlasením tématu začíná vlastní práce. Její první fází je:

b) Vyhledávání (heurésis – inventio)

Na základě stanoveného tématu začne řečník shromažďovat materiál, který v přednášce použije. Je pochopitelně nutno mít určitou základní předběžnou koncepci, která bude pro výběr materiálu určující. Řečník by měl již při volbě tématu alespoň přibližně vědět, kterým směrem svůj výklad povede. I to bude do jisté míry ovlivňovat proces shromažďování látky. Shromážděný výchozí materiál má surovou podobu vlastních poznámek k tématu, odkazů na příslušné pasáže v literatuře, citací, dat, statistických údajů a všeho dalšího vhodného výchozího materiálu. Neměly by chybět ani ty materiály, které představují jiný pohled na věc, než jaký sami zastáváme.

c) Třídění (taxis – dispositio)

Shromážděný materiál představuje zatím teprve beztvorou směs, kterou je nutno roztřídit a seřadit. Děje se tak na základě upřesněné představy o obsahu, zaměření a vyústění celého díla. Mnoho materiálu je často vyřazeno, jelikož každá řeč musí mít jednu a pouze jednu hlavní myšlenku. Nezařazený materiál však není pro věc „ztracen“. Představuje jakýsi širší terén, dodávající řečníkovi jistotu. Nemá pak pocit, že jde po provaze velmi úzkých vědomostí, vedle kterého a pod nímž zeje propast nevědomosti. Materiál, existující v této chvíli ještě v mnoha různých surových formách, je seřazen do logické linie, ve které na sebe jednotlivé části navazují. Tato i předcházející fáze se týká takřka výlučně stati – závěr a úvod se zpracovává až zcela nakonec.

d) Stylizace (lexis – elocutio)

V této části přípravy jsou různorodé poznámky textově zpracovávány, logicky propojované teze dostávají jasné formulace. Dospěje-li příprava až do tohoto místa, je řečník velmi často látkou tak prosycen a přesycen, že se mu o ní může v noci i zdát. To je z jednoho hlediska dobré, protože se tak látka „dostává pod kůži“, z jiného hlediska je však vhodné právě zde udělat pauzu a práci na nějaký čas přerušit. Když se pak člověk k tématu po určitém čase znovu vrátí, je schopen kriticky posoudit logické i stylistické nedostatky. Má-li člověk nyní již před sebou celou kompozici řeči, musí se často bolestně loučit jak s větami, které se mu povedly, ale do kompozice se nehodí, stejně jako je někdy těžké loučení s pracně sehnanou látkou, která vybočuje z tématického rámce. Stylizace je tedy

fází, ve které musí člověk často i několikrát své dílo tvrdě přestavět, cenzurovat a proškrtat. Je třeba se zbavit pocitu, že je nutno říci všechno – takové řeči pak nemají konec.

Mluvená řeč se stylisticky výrazně liší od textu, který bude prezentován v tištěné podobě. To je třeba si neustále uvědomovat. Rozdíl se týká nejen nároků na logickou stavbu a věcnost celého projevu, ale i délky a rozvitosti vět, použitého slovníku atd. Připravuje-li řečník text, který bude zároveň otištěn ve sborníku, je často jediná možnost – vypracovat dvě více či méně odlišné verze, mluvenou a tištěnou. Pokusy o kompromis končí obvykle jako bastard, který není ani k přednesu, ani k čtení. Možnost zveřejnění písemné verze řečníka úžasným způsobem osvobozuje od pokušení odbíhat od jasné linie k detailům, vsuvkám a poznámkám, což vše může obsahovat právě psaný text. Ve fázi stylizace je projev obohacován „ozdobami“, tedy příměry, podobenstvími a příklady. Na konci této části je před námi vysoce propracovaný polotovár, který čeká na

e) Naučení, osvojení (mnémé – memoria)

Je-li zde použit výraz „naučení“, nemusí to nutně znamenat, že by se řečník musel vždy naučit řeč nazpaměť. Výstižnější, avšak méně srozumitelný je proto termín „osvojení“. Součástí osvojení je i rozhodnutí, jakým způsobem bude řeč přednesena. V zásadě je několik možností. Jednou je naučit se řeč doslova zpaměti. Tento způsob je poměrně častý v propagačních a některých naučných přednáškových akcích, kdy přednášející není autorem textu. Naučení se řeči nazpaměť působí živěji než čtení, avšak nezřídka vede tento způsob osvojení k jistému „odhrkání“. Několikrát opakovaný a postupně dokonale naučený text může již svou plynulou reprodukcí s pečlivě nastudovanou modulací nepůsobit vždy nejpřesvědčivěji. Řečník má sice možnost udržovat zrakový kontakt s posluchači, ta však nebývá využívána. Nepřetržitý proces vybavování si textu vede spíše k tomu, že se řečníkův pohled soustřeďuje na zadní horní rohy místnosti. Mechanicky naučená řeč neumožňuje improvizace a řeční tempo nebývá podřízeno logice textu, nýbrž okamžité kvalitě výbavnosti. Vždy zde hrozí jisté nebezpečí „přetržení niti“. Doslovné naučení se řeči je heroický výkon, kterého není každý schopen. Na rozdíl od starověkých a východních kultur nemáme obvykle vyvinutu tuto memorující paměť.

Další možností osvojení je písemné vypracování doslovného znění, které bude také doslova přečteno. Tento způsob přednesu volí často začátečníci, protože snímá z člověka jistý díl strachu z vystoupení. Mnozí začínající řečníci si připravují i složité „leporela“, mající zamezit tomu, aby se jim papíry pomíchaly a došlo k nějakým komplikacím při obracení stránek. Doslova napsaný a přečtený text takřka 100 % zajišťuje, že nic nebude zapomenuto, přeskočeno, přehozeno, popleteno. Snímá to z řečníka břemeno „pamatování si“. Čtená řeč má však i svoje nevýhody, pro které ji není možno doporučit jako způsob, u kterého by měl člověk zůstat. Čtoucí řečník působí často poněkud nepřesvědčivě. Vkládat emoce do čteného textu je totiž nepřírozené, takže celkově vyzní řeč vždy chladněji. To pochopitelně nemusí vadit v odborných žánrech, ale v žánrech agitačních by to mohlo být výrazně na závadu. Při čtení textu nemůže řečník udržovat zrakový kontakt s posluchači. To znamená, že nemůže sledovat jejich reakce a sám na ně reagovat. Zrakový kontakt je nadto jedním z prostředků udržování pozornosti, a bez něj je obvykle větší možnost únavových nepozorností, zvláště když čtení bývá monotónnější než jiné způsoby přednesu.

Z výhod a nevýhod těchto dvou „krajních“ způsobů osvojení vyplývá jisté optimum, které je přiměřenou kombinací obou. Tato celkem nejdokonalejší metoda osvojení a realizace řeči spočívá ve vypracování psaných poznámek s různou mírou podrobnosti (od bodů po plný text) přičemž základní způsob přednesu je založen na logické paměti, tedy nikoliv mechanické doslovnosti. Psané poznámky mohou a mají zachycovat především ta místa řeči, na jejichž přesné reprodukci zejména záleží – jsou to hlavně citáty, definice, vzorce a statistické údaje. Písemné poznámky bývají často zpracovávány ve formě „řečnické mapy“, na které jsou barevně a s pomocí šipek a šifer zaznamenány důležité základní logické kroky a obraty. Taková složitá a barevná řečnická mapa je však ovšem často srozumitelná pouze ve chvíli jejího vytvoření. Přílišná stručnost zkratk a dramatická grafického doprovodného

materiálu činí tuto pomůcku i pro samotného tvůrce po několika dnech těžko použitelnou. V tomto způsobu osvojení si řečník vypracuje poznámky, které zachycují rozhodující body, přechody, argumenty, data, údaje a vše, co by zatěžovalo paměť. Tuto kostru přímo na řečništi „obléká do slov“. Takto připravený materiál se nazývá také „řečnická mapa“, na které je jako na skutečné mapě zachycena „cesta“, kterou se řeč bude ubírat. Definitivní příprava takové mapy by měla být ponechána až na pokud možno poslední chvíli, poněvadž je zkušenost, že po určitém časovém odstupu je i samotnému jejímu tvůrci nesrozumitelná. Patrně v této části přípravy je dobré opatřit řeč závěrem a zcela nakonec úvodem. Teprve nyní totiž řečník může tyto části stylově i proporcionálně sladit se statí.

f) Přednes (hypokrisis – pronuntiatio)

Způsob přednesu bude většinou odpovídat způsobu osvojení. Mohou ovšem nastat neočekávané situace, na které je dobré být připraven. Zcela banální je ta, že řečník svůj pečlivě připravený text, který chce číst, buď zapomene doma nebo se mu ve zmatku konference v poslední chvíli ztratí. Je též možno, že bude řečniště pro technickou závadu neosvětleno, takže nebude možno číst ani text, ani poznámky. Stalo se i, že řečníku spadl vypracovaný text pod řečnický pult a nebylo dost dobře možné, aby rozsypané papíry sbíral a řadil...

Vrcholným výkonem řečnické dokonalosti a především pohotovosti je řeč „ex abrupto“, to je bez přípravy neboli „s patra“. Je to řeč, které zdánlivě nepředcházeli žádný z přípravných kroků, takže se vlastně jakoby vynořují až ve stadiu své realizace. „Nepřipravenost“ řeči ex abrupto je pouze zdánlivá. Schopnost promluvit spatra je naopak výsledkem dlouhodobého řečnického tréninku a všestranné přípravy. Na získání pohotovosti se nejvíce podílí zvyk a cvičení. Taková příprava je zaměřena k tomu, aby řečník dovedl promluvit i při neočekávaných a nenadálých příležitostech nebo nutnostech. Tato nutnost může nastat i tehdy, kdy sice má řečník připravenou řeč, avšak podmínky či okolnosti se natolik změny, že ji nemůže použít. Schopnost mluvit ex abrupto předpokládá především schopnost bezprostředně na místě vytvořit „plán řeči“. Mysl pak postupuje podle onoho okamžitého plánu, je v samotném průběhu improvizované řeči rozdělena, takže v ní probíhá invence, dispozice, stylistické zpracování látky. Vygenerovaný text musí přiměřeně předbítat řeč tak, aby byla plynulá a nestala se jen vyřazením izolovaných myšlenek a skřeků. Tato zblhlost se postupně stává něčím, co Řekové nazývali *αλογοσ τριβη* - obratnost nepotřebující rozum. Znalci svědčí o tom, že dokonalá zblhlost skutečně jakoby již ani nepotřebovala onu mnohostrannou činnost, nýbrž po první větě, která se má nějak vztahovat k tématu, jakoby každá věta sama „vytáhla“ z paměti další větu a ta opět další. Bdělý rozum v této dokonalejší fázi tohoto umění provádí pouze jakýsi dohled, který může případně některou větu v cenzurním bloku zastavit a ta je pak stejně automaticky nahrazena jinou. K cvičení řečnické pohotovosti je dobrá každá příležitost. Jedete vlakem a napadne vás téma – zkuste si v duchu bez přípravy „pronést“ řeč! V každé příležitosti promluvit spatřujte zároveň příležitost pojmout to jako „řeč“, to je jako ne ledabylý, nýbrž na jisté vyšší úrovni stojící útvar. Je třeba upozornit na to, že řeč bez přípravy se nesmí stát řečníku zvykem. Je to skutečně pouze krajní a nouzové řešení, které nesmí být zneužíváno a nadužíváno.

Nejen při řeči spatra ale i při jakémkoliv jiném způsobu osvojení přijde řečníku vhod schopnost „generovat relativně relevantní text“, aniž by tím byla zaměstnána celá mysl. Taková situace nastane při přetržení myšlenek, nebo když řečník hledá tabulku, důležitý údaj, který si někde napsal, a podobně. Díky generátoru relativně relevantního textu se mysl může věnovat hledání ztracené myšlenkové niti, shledávání dalších argumentů a jiným náležitějším činnostem. Tento generátor může být s výhodou zásoben tou látkou, kterou řečník shromáždil, ale posléze do řeči nezařadil. Díky tomuto „generátoru“ není onen „hluchý“ čas vyplněn nervózním kašláním, vzdycháním a mumláním.

Realizace řeči se velmi často uskutečňuje za podmínek odlišných od těch, které si člověk ve svých propozicích stanovil. Posluchačů je více nebo méně, jejich vztah k tématu je jiný, než bylo očekáváno, času je polovina nebo dvakrát tolik, zařízení na promítání nefunguje. I to jsou okolnosti,

na které musí být řečník připraven a které by ho neměly vykolejit. Vyžaduje to ovšem elastickou mysl schopnou pracovat v režimu improvizace a neočekávaných změn. Každá realizovaná řeč i každý komunikační akt by měl sloužit jako materiál k rozboru, jehož výsledky budou uloženy do paměti k dalšímu obohacení řečnickových schopností a kvalifikace.

5. ŘEČNICKÉ OKRASY

Pokud již člověk zvládl řečnické „řemeslo“ natolik, že není při řeči na pokraji infarktu a nečte svou řeč křečovitě z papíru přeskakujícím hlasem, může si dovolit poohlédnout se po způsobech, kterými lze řeč zkrášlit. Najdou se pochopitelně lidé, kteří budou přesvědčeni, že jde o holá fakta, ke kterým netřeba nic přidávat. Jsou lidé považující všechno krom strohých informací za šum. Dávná zkušenost řečnictví i psychologie vnímání, pozornosti a přesvědčování nás ujišťují o něčem jiném. Nakonec i pokrm, který si necháváme bohatě naservírovat, by nebyl problém zkomprimovat do tablety, kterou by člověk jednoduše polknul a bylo by to. S řečí je to podobně. I Démosthénovy řeči by bylo možno natolik zestručnit, že by vydaly na několik vět. I řeč však musí být, jako chléb, provzdušněná, do jisté míry redundantní a přiměřeně krásná. Tomu slouží řečnické okrasy představující celou paletu prostředků.

Figury a tropy Mají svůj smysl v ozvláštňení textu. Jde o probuzení pozornosti například tím, že se některý výraz v nějakém pořadí a podobě opakuje, že je použito několika různých příbuzných výrazů pro postižení několika aspektů zmiňované skutečnosti atp. Různý způsob opakování slov na konci věty, na začátku další věty, opakování věty v obráceném sledu, bezprostřední několikanásobné opakování stejných slov v jedné větě, to je *velmi, velmi, velmi* oblíbený způsob sugestivního zvýraznění nějakého výrazu. Výrazu, který v řeči nemůžeme podtrhnout nebo tučně vysázet, obklopit vykřičníky nebo jinak graficky zvýraznit. Ano, zvýraznit, zvýraznit a zabořit hluboko do posluchačovy mysli, o to jde. Jednou z podmínek dobrého a žádoucího vyznění řečnických ozdob je jejich dokonalá přirozenost a nenásilnost. Té by jistě nebylo dosaženo tak, že by si řečník vzal k ruce nějaký katalog a z něj ozdoby vybíral - sem dáme symplekton, onde polysyndeton, zde by se hodil pleonasmus a hned po něm kyklos. Ještě zde nemáme polyptoton, ten dáme do pravého horního rohu. Epanadiploze by se hodila sem a epanastrofa na úplný konec. Jeden epizeuxis by neškodil, ten přijde sem. Tak takto to milí přátelé nejde, takto ne. Ozdoby vykvetou na dokonale zvládnuté řeči samy, jako květy na louce. Připomínám, že těchto prostředků, přesně popsaných a definovaných, s řeckými názvy, jsou desítky, a kdyby někdo chtěl zabít několik dlouhých zimních večerů, může se jimi probírat.

Je však přesto několik řečnických prostředků, které by měl znát i řečník začínající. Je to především **epiteton**. Je to zvláštní druh básnického kráslicího přívlastku, který sám význam rozvíjeného substantiva nemění, pouze zdůrazňuje některou jeho vlastnost. Některé zvlášť povedené epiteton se stávají epiteton constans, pak ovšem již často přecházejí do klišé. *Armády bývají nepřemožitelné, přátelství nerozborná, úspěchy vynikající, porážky drtivé. Potlesk budiž vždy „neutuchající“, živly nezkrotné nebo rozbouřené.* Užívá-li řečník epiteton vkusně a s mírou, je to dobré a hezké.

Velmi oblíbeným ozdobným specifickým řečnickým prostředkem je **eufemismus**, zjemnění. Vzpomínám si na obrázek zednického tovaryše, který nad zřícenou zdí říká: „*Mistře, ono se to hnulo.*“ *Nepřátelské skupiny bývají obvykle „pacifikovány“*, což nezní zdaleka tak drasticky jako kdyby se řeklo že byly postříleny. Často se člověk může setkat s neutrálním výrazem „*přemístit něco*“, zatímco méně jemný člověk by řekl že to bylo ukradeno. V televizi jsem viděl scénu ze života, kde byl muž otázan, jak by jednal, kdyby mu za přestoupení jistých služebních předpisů byla nabídnuta finanční odměna. „*Zachoval bych se trzně*“ řekl na to on.

Právým opakem eufemismu je **disfemismus**. Je to prostředek používaný především v politice, ba lze skoro říci, že ta by bez něj nebyla možná. Disfemismy tu nacházejí své místo při hodnocení kroků a činů protivných stran nebo hnutí. Usiluje-li taková konkurenční strana o zvýšení důchodů, je to *populistické opatření*, případně *líbivá politika*, činí-li opak, *ožebračuje ty nejpotřebnější* atp. Disfemismy nahrazují rozbor a argumentaci a jsou jasným symptomem úpadku nejen komunikačního, ale i lidského a etického. Vesměs jde o petitio principii, a to vědomé či nevědomé. Znakem solidnosti v řeči jsou neutrální výrazy, ve kterých by měl člověk dokázat i sám myslet.

Důležitou okrasou řeči, která nemusí zdaleka být pouze okrasou, je **podobenství, příměr nebo obraz**. Spočívá v tom, že k vysvětlení nebo doplnění použijeme skutečnost z jiné oblasti. Schopnost používat podobenství, příměry a obrazy je založena především na schopnosti dívat se na svět otevřenými očima a vidět tak nesčetné analogie mezi životem lidí a přírodou, či vůbec mezi různými oblastmi kultury. Podobenství se vzdáleně blíží **alegorie**, ve které je pojem abstraktní nahrazován nějakým jevem konkrétním. *Stát tak může být opsán jako loď, vláda jako kormidlo* atp.

Ironie je ozdoba a forma, kterou je velmi těžko možno vyjádřit v písemné podobě. Jak známo, ironicky vyjádřená myšlenka sděluje cosi přesně opačného, než jaký je její „literární“ smysl. *To jste to pěkně udělal!* Pouze tón hlasu může z této pochvaly udělat výtku. Ironie může být prostředkem pro širokou škálu velmi jemně odstíněných sdělení – od laskavé nepřímé kritiky až po velmi jízlivou a zesměšňující řeč. S ironií je spojeno jisté zvláštní riziko. Může se stát, že řečnickova dobře míněná chvála je pochopena jako ironie. Když řečník toto nedorozumění zpozoruje a začne vysvětlovat, že to myslí vážně, bývá to ještě horší. Jinak je ovšem ironie zbraní velkou, protože chválit mocné za ctnosti, kterých nemají, je totéž jako jim beztestně metat urážky do tváře. Až tak to kdosi chytrý řekl. Samozřejmě žertuji.

Z tzv. **figur** je za nejúčinnější považována celá pestrá sbírka všech možných způsobů opakování celých vět nebo jednotlivých slov. I to je prostředek, který takřka nelze uplatnit u textu, určeném ke čtení. Opakování je matka moudrosti, opakování je to, co přivádí myšlenku znovu a znovu na jeviště pozornosti, opakování je to, co buduje v člověku vědomí závažnosti opakované pravdy. Opakuji, je to opakování. K této figurě je potřebné pouze dodat to, že za okrasnou řečnickou figuru nelze považovat to, když se řečník stále a stále opakuje, a to buď proto, že nedovede opustit myšlenku, nebo proto, že si nepamatuje co již říkal, a co ne.

Korekce je figura, při které je zesíleného účinku dosaženo záměrnou opravou použitého výrazu. „*Již půl roku, co to říkám půl roku, již od samotného založení našeho ústavu zápasíme s tímto problémem*“. Jistým způsobem opravy jsou i překlady latinské formule „*ut ne dicam*“ - „*at' neřeknu*“. „*Byla to od vás nedomyšlenost, at' neřeknu, že to byla blbost*“. Podobná používaná forma zní: „*Byla to od vás pane presidente nedomyšlenost. Chtěl jsem původně říci „blbost“, ale kamarádi mně to rozmluvili*“.

Anticipace je figura založená na tom, že je vyslovena nějaká myšlenka, která je vzápětí odmítnuta. „*Může se objevit názor, že jednodenní kurz rétoriky je příliš krátký na to, aby bylo možno něco trvalejšího zbudovat. Ne, není to pravda. I obrovský strom byl zasazen v několika minutách – všechno ostatní se děje jako následek a rozvíjení něčeho, co je založeno na tomto takřka jednorázovém rozhodujícím počátku*“.

Řečnická otázka je pak jak známo otázkou, na kterou se neočekává odpověď, neboť ta je jasně vyjádřena již v otázce. „*Nyní že bychom měli přestat?*“ Poslanec G. Eim se 27. 3. 1895 na říšské radě básnicky ptá: „*Napravily se za nové éry zlořády a nepřístojnosti? Aneb umenšila se hospodářská psota?*“. A tedy proto myslíte, že otázky bez odpovědi musí být vždy zbytečné?

Tzv. **nefigurální prostředky** představují jakýsi implantát často cizího textu, mající odstranit relativní monotónnost projevu a často také osvětlit věc z jiné, neobvyklé strany. Mezi nejrozšířenější patří **aforismus**. Jak řekl František Vymazal, údernost a provokativnost aforismu spočívá obvykle v tom, že vyslovuje pouze půl pravdy. Podobný význam mají i hluboké úvahy, nazývané **maximy**.

Gnóma je výrok literárního charakteru, kde se zpravidla uvádí i autor a dílo, ze kterého je citováno. V tom má něco společného s citátem.

Vulgarismy a expresivní výrazy jsou kapitolou zcela zvláštní. Všeobecně se v učebnicích rétoriky soudí, že expresivními výrazy, to je výrazy, v nichž člověk projevuje své silné citové pohnutí, by mělo být v nejvyšší možné míře šetřeno. Do kategorie expresivních výrazů bývají někdy zařazovány i vulgarismy, nespisovné výrazy a slova hrubá. To je ovšem označení eufemistické. Vulgarismy jako takové jsou vesměs zamítány vůbec. Člověk by měl mluvit slušně, a ne jako hostinský Palivec. Jenomže život přivádí člověka do situací, kdy je nutno sáhnout i do této krajní přihrádky. Když byla Napoleonova garda u Waterloo vyzvána aby se vzdala, odpověděla prý jedním hlasem a jedním slovem: „*Merde!*“ To je slovo, které má ve francouzském slovníku označení „vulg.“ Je sotva možno si představit, že by garda vyjádřila své zjitřené emoce třeba zvoláním „Jděte k šípku!“ Literatuře, ve které se v podobných situacích takto mluví, je dlužno upřít pravdivost. Vulgární odmítnutí další komunikace je někdy jedinou obranou proti vtíravým misionářům všemožných ideologií a věr, kteří na žádné společenské signály vašeho nezájmu o jejich agitaci nereagují. Jisté oprávnění použít vulgarismus přináší i doslovná citace nějakého zdroje. Tak například v kapitole o psychologii davu mělo být citováno ukrajinské přísloví, nedostičně ilustrující celý problém a vyjadřující to, nač psycholog potřebuje popsat celou knihu. Ono přísloví zní: „*Když vlaje prapor, tak je rozum v hajzlu*“. Pro jistotu však bylo zařazeno do kapitoly této. Povahu vulgarismu mají někdy tzv. „ventilová slova“, tedy slova, jimiž člověk uvolňuje vnitřní napětí. Je znám případ hlasatele rakouské televize, který na závěr nočního vysílání posluchačům popřál dobrou a klidnou noc. Když tak učinil, mylně se domníval, že aparatura je již vypnuta, a vyzval nahlas posluchače, aby mu teď konečně všichni už políbili *Arsch*. Měl okamžitou výpověď, ale po vzedmuté vlně sympatií, které mu vyjádřili diváci a posluchači, byl vzat zpět. Bylo prý to „*so gemütlich, so wienerisch, ...*“ Bylo tak oceněno právo člověka na expresivní výraz, ovšem pouze v situaci zcela ojedinělé a odůvodněné a vždy s rizikem, že někoho pohoršíte.

Závěr toho všeho - tak, jako má člověk přiměřeně solit i kořenit, i všech ozdobných prvků sluší užívat s mírou. Přílišnost zde vyznívá jako vyumělkovanost, exhibicionismus a někdy by se za přemírou ozdob mohla ztratit i konstrukce, tj. ona základní myšlenka, o kterou jde. I o to však někdy jde. „*Byla to krásná řeč, říká jeden. „A o čem mluvil?“ ptá se druhý. „Tak to bohužel nevím.*“

6. NEVERBÁLNÍ KOMUNIKACE

Člověk zdaleka ne vše říká slovy. Když potřebujete znát něčí stanovisko k nějaké myšlence, máte často dvě možnosti. Můžete se na něj obrátit s dotazem prostřednictvím e-mailu nebo ho navštívit osobně a věc projednat „tváří v tvář“. Když to vyřídíte elektronicky, pak sice zdánlivě ušetříte čas, protože jeho odpověď „souhlasím“ vám úplně stačí. Jenomže vy vůbec nevíte, jaké to „souhlasím“ je, a mezi „souhlasím“ a „souhlasím“ může být nebetyčný rozdíl. O ten byste nebyli připraveni, kdybyste mohli sledovat neverbální komponentu této lakonické odpovědi. Ta vám totiž ukáže, že ono „souhlasím“ je řečeno nadšeně, s výrazem v tváři a s gestikulací, které říkají „konečně něco takového někoho napadlo!“. Můžete si být jist podporou a klidně se pustit do díla. A nebo byste viděli údivné kroucení hlavou s kyselým výrazem v tváři, pak několik vzdychů s významem „co jiného se od něj dalo čekat?“ a pak ono mrazivé „souhlasím“. Je to souhlas vratký a nepevný, a nebylo by radno na něj příliš spoléhat, protože se při sebemenší komplikaci může zvrtnout.

Právem proto mnozí odborníci tvrdí, že pouze 7% porozumění je odvozeno z toho, co je slovy skutečně řečeno (a co lze tedy „napsat“), 38% sdělení vyčtete z tónu hlasu a 55% z řeči těla, tedy něčeho, co je jinak než přímým pozorováním a vnímáním naprosto nesdělitelné a co vám ani telefon neprozradí. Neverbální signály se zásadním způsobem podílejí na vytváření tzv. prvního dojmu o

osobách. I když to nelze schvalovat, velká většina se tento první dojem ani nesnaží nějak dále ověřovat a korigovat a platí pak víc než to, co řeknete. Pouze neverbálně je tedy sdělována věta, jejíž význam je nedocenitelný, věta která asi nebyla nikdy řečena slovy: „*jste mně velmi sympatický*“ nebo ovšem také „*jste mně krajně nesympatický*“. Udělejte si sami upřímnou kontrolu vlastního jednání a vzpomeňte si, že se někdy ani nesnažíme tento neverbální signál nějak skrývat a maskovat. Neverbální komunikace není pouze záležitostí mající význam v setkání dvou cizích lidí při nějakém jednání. Řečník je takovým způsobem svými posluchači zařazen, hned jak se objeví, jak přichází na řečníště, jaký postoj zaujme než řekne první slovo. Ještě předtím, než řečník nasadí křečovitý úsměv, začne vyjadřovat radost z toho, že smí promluvit, mohl neverbálně vyslat signál, který byl posluchači rozšifrován takto: „*To je zase otrava, za pár šupů abych tady nějakým zbedněncům něco vykládal.*“

Neverbální signál tedy může verbální sdělení doplňovat a zesilovat, případně také nahrazovat, nebo s ním může být v nesouladu. Za takového nesouladu, kdy tón řeči ani mimika neodpovídají „textu“ verbálního sdělení, se má zato, že pravdivější je mimika, kterou nelze tak snadno „lhát“ jako slovy. I když někdy lidé i mimiku ovládají, může jim uniknout i zlomek sekundy trvající mimický úlet, který může prozradit pravý postoj. Tu a tam však může být i nesoulad mezi slovy a neverbální složkou využit pro jistou „dvoupatrovost“ sdělení. Bývá to třeba tehdy, když se člověk snaží někomu říci například, že se na něj za nějaké jednání nezlobí, ale zároveň na druhé straně nechce, aby to dotyčný tedy považoval jednoduše už za zcela vyřízené a bezstarostně to pustil z hlavy. Neverbální signály mohou být tedy prostředkem k ještě jemnějšímu odstínění našeho postoje, než to umožňují slova, a k odstínění mnohem srozumitelnějšímu.

I v neverbálních signálech musí být pořádek, a proto přišli moudří a pečliví lidé, kteří je roztřídili, pojmenovali a vůbec uvedli do systému. Jako všechno v životě i vymezení těchto signálů není přesné, takže často nemůže být zcela jasno, kam ten či onen patří.

Symboly lze přímo přeložit do verbálního vyjádření. Opakovaný pohyb dlaně shora dolů (a zpět) lze přeložit „*zpomalit, zastavit*“, vztyčený palec nad sevřenou pěstí je povel jeřábníkovi, aby zvedal břemeno. Jak je patrné, jsou to často komunikační prostředky používané tam, kde by člověku v hluku lidský hlas nebyl nic platen nebo kde z jiných důvodů slovní komunikace není možná – například v rozhlasovém studiu. Symboly mají v mnoha profesích ustálený význam, a stejně tak jsou i vžité symboly národní.

Ilustrátory jsou doprovodné signály, zdůrazňující význam verbálního sdělení. Je to v podstatě gestikulace, která je obvykle závislá na temperamentu člověka a liší se svou živostí u různých etnik. Celkem lze říci, že jižní národy mají bouřlivější gestikulaci, zatímco severané jsou zdrženlivější. My ležíme asi na půli cesty, proto může vypadat na řečníšti nepřírozně jak gestikulace bouřlivá, tak ovšem působí nepřírozně člověk mluvící s rukama bezvládně svěšenýma.

Regulátory jsou neverbální signály kterými se v konverzaci signalizuje a řídí předávání slova a zahájení či ukončení rozhovoru. Ukončení se například obvykle signalizuje loučícím podáváním ruky, snaha vstoupit do hovoru vztyčeným prstem. Dotek na paži však znamená, že mluvící hodlá mluvit dál, což dává najevo i tím, že nevyhledává zrakový kontakt. I zrakovým kontaktem se člověk snaží vstoupit do hovoru.

Adaptéry jsou spíše mimoděčné pohyby, které člověk dělá ve stresových situacích, překvapení, rozrušení, rozčilení a podobně. Je to všechno možné od odstraňování neviditelného smítka na rukávu až po škrábání se za uchem a pročesávání vlasů, bubnování prsty na stůl, přecházení po místnosti a koulení očima. Sekretářky podle těchto adaptérů poznají, v jaké náladě se pan šéf právě nachází a je-li právě teď ta vhodná chvíle pro přednesení žádosti o zvýšení platu.

Z jiného hlediska je možno mimoslovní sdělování rozdělit do těchto příhrádek:

Proxemika (latinsky proximus – blízký) pradávný atavismus, který má člověk společný se zvířaty, se projevuje v tom, že je člověk velmi citlivý na „dodržení bezpečné vzdálenosti“ od dalších

živočichů téhož druhu. Velikost onoho „ochranného pásma“ se liší v závislosti na kvalitě vztahu, který k danému člověku máme. Z tohoto hlediska je možno rozlišovat několik vzdálenostních kategorií, které jsou nazvány takto:

Intimní vzdálenost – přibližně do 50 cm – je to vzdálenost, na kterou můžete člověku položit ruku na rameno. Do této blízkosti mohou vstupovat pouze lidé nejbližší, obvykle ti, jejichž blízkost je nám vysloveně milá a jimž jsme případně ochotni dovolit přiblížit se ještě více. Ocitne-li se v této vzdálenosti člověk cizí a nevitáný, vede to k nárůstu napětí a neklidu.

Osobní vzdálenost – 50 – 120 cm je určena pro lidi sice známé, ne však tolik. Je vhodná pro malý kroužek, do kterého se vejdou asi 3 – 4 lidé.

Společenská vzdálenost – 120 – 370 cm je přiměřená pro zcela cizí lidi i pro neosobní jednání se skupinami. Neumožňuje ani náznak důvěrnosti.

Veřejná vzdálenost nad 3,7 m bývá často výrazem společenských rozdílů mezi dvěma setkavšími se lidmi. Je často možno vidět, jak na jedné straně obrovského sálu stojí oslovení lidé a oslovující hodnostář je tak daleko, že takřka není možno rozeznat, je-li to skutečně on. Veřejná vzdálenost je úměrná pompě daného setkání.

Proxemické vzdálenosti se výrazně liší v jednotlivých kulturách. Temperamentnější národy s živější gestikulací mají proxemické parametry paradoxně bližší než méně temperamentní národy severnější.

Haptika (z řeckého hápto – připevňuji, spojuji)

Haptické sdělení se děje přímým tělesným kontaktem, což je ve společenském styku obvykle a nejčastěji podání ruky. Podání ruky je poměrně složitý psychomotorický akt, ze kterého je možno vyčíst mnohé. Jde o způsob podání ruky, o to, zda dlaň je kolmo k horizontální rovině či je obrácena dlaní nahoru nebo dolů. Dalším důležitým ukazatelem je síla stisku a posléze délka stisku. Dlaň shora dolů obrácená skrývá, resp. odhaluje dominanci, stejně tak jako pevný dlouhý stisk, opak pak podřízenost. Střední hodnoty jsou výrazem vyrovnaného přátelského vztahu. Dle znalců je střední doba trvání stisku 6 sekund.

Posturika (lat. positura – poloha)

Posturika je složitá nauka, poněvadž musí zohledňovat spoustu zřetelů a hledisek. V zásadě jde o to, zda celý postoj komunikujících partnerů je shodný, nebo ne. Jde tedy o to, zda dejme tomu oba partneři sedí nebo stojí, či zda jeden sedí a druhý stojí. Nesoulad zde signalizuje buď nerovnost komunikujících, ale i určitý nesoulad mezi nimi. Pokud si ze dvou stojících partnerů jeden sedne, dává najevo, že už ho komunikace nebaví nebo ji hodlá přímo ukončit. Pokud původně oba sedí, pak vstane-li jeden, znamená to obvykle též přání hovor skončit. Měl by to učinit společensky nebo služebně výše postavený. Posturika mívala v dávné minulosti velmi výrazné formy. Byla to například tzv. *proskineze*, úklona tak hluboká, že se člověk dotkl čelem země. Tou se dávala najevo úcta orientálním panovníkům. S tím byla velká patálie, protože např. vyslanci anglického krále nemohli pochopitelně před čínským císařem takový akt ponížení vykonat, bez něj však před císaře podle čínského protokolu nemohli předstoupit. Zdánlivě neřešitelnou situaci bylo možno vyřešit obdivuhodně jednoduše. Obřad „ke-tou“ vykonal za vyslance někdo jiný, komu za to zaplatili. Protokol se s tím dokonale spokojil.

Kinezika (z řeckého kinésis – pohyb)

Tato věda si všímá celku pohybových aktivit v rámci určité sociální komunikace. Gesta a pohyby jsou velmi důležité proto, poněvadž vývojově předcházela jazyk. Nejdůležitější jsou pohyby, které konají ruce. Některé kultury mají jazyk gest velmi vypracován. Je to patrné na orientálních

tancích, ve kterých je nositelem významu i nepatrný pohyb malíčku u ruky. Svoji vlastní kinetickou charakteristiku může člověk poznat ve zrychleném videozáznamu. Tam je možno zřetelně rozeznat pohybové stereotypy, tiky a charakteristická gesta.

Mimika (z řeckého mimikos – napodobující)

Lidský obličej je nejzajímavější krajinou na světě. Všechny emoce, které člověk prožívá, mají svůj mimický výraz. Praktické studium mimiky může člověk provádět studiem hereckých uměleckých kreačí, jednotlivé emoce zobrazujících. I když rozdíly v mimice jednotlivých lidí jsou velké, určité společné rysy mají takřka všichni lidé. Je to například pokles spodní čelisti při údivu, sevřené rty při záporných emocích, úsměv při radosti a spokojenosti. Pro komunikaci je důležité, že se v některých situacích člověk snaží mimiku vyřadit, a tím komunikačnímu partneru ztížit odhad myšlenek, které se danému člověku honí v hlavě. Je to tzv. „*tvář hráče pokeru*“. Při této hře, jako při karetních hrách vůbec, je zájmem hráče nedat výrazem tváře najevo, jaké karty drží v ruce. Vyřazení mimiky působí na partnery velmi zneklidňujícím dojmem. Neví, na čem jsou, je-li jednání na dobré či špatné cestě, mají-li ubírat či přihazovat. Hereckým mistrem tváře bez jakékoliv mimické informace je Rudolf Hrušínský. Jiným způsobem vyřazení mimiky je výraz „*keep smiling*“, tedy vždy s úsměvem. Trvalý, skálopevný úsměv, který daný člověk neodkládá ani při hovoru o banálních každodennostech, signalizuje tento stav, který může být jistou nemocí z povolání. Zastírání mimiky je již samo o sobě signálem jisté snahy o skrývání něčeho (i černé brýle), a tedy jisté neupřímnosti. Naopak mimika, využívající celé škály mimických výrazů, je určitým potvrzením otevřenosti a věrohodnosti daného člověka.

Pohledy

„*Oko je do duše okno*“. I bez odborného školení člověk podvědomě cítí, co se skrývá za těkavým uhýbavým pohybem, i to, co všechno je skryto v přímém pohledu do očí. Odborné zkoumání může dále zkoumat zacílení pohledů, délku trvání pohledu, četnost pohledů na různé cíle, sled pohledů, mrkací pohyby atd. V rétorice je možnost být v zrakovém kontaktu jak zdrojem cenné zpětné vazby, tak udržovatelem pozornosti. Pohledy je v takovém případě dobré spravedlivě distribuovat a není správné „viset“ pohledem na jednom člověku. Také není zdvořilé a správné někoho svými pohledy opomíjet a „objíždět“. To se děje tehdy, když jsou vztahy řečníka k danému člověku napjaté nebo když má řečník pocit, že daný člověk s ním nesouhlasí.

Pohled je často první fází komunikace, je výzvou. Proto se člověk vyhýbá pohledu do očí lidem, se kterými si nepřeje kontakt navázat. Pokud navážete zrakový kontakt s člověkem, který na ulici oslovuje chodce a nutí je k zodpovězení anketních otázek, pak pravděpodobnost, že vás osloví je mnohonásobně větší, než když se zrakovému kontaktu vyhnete. Zejména se nedoporučuje navazovat zrakový kontakt s podezřelými individui.

Schopnost „číst“ neverbální složku komunikace se nabývá nejen studiem zvyklostí našich komunikačních partnerů, ale i sledováním mimických výkonů herců, studiem malířských děl a umění vůbec.

Význam neverbálních signálů je velký a nepopíratelný. Přesto nebo proto může být i přeceněn. O tom může svědčit hojná produkce literatury věnované tomuto tématu. Lidé někdy mylně předpokládají, že pomocí jakýchsi tajných znalostí bezpečně rozluští, co je skryto za slovy jejich komunikačních a obchodních partnerů, a vždy zjistí, kdo a kdy mluví pravdu či lže. Bývají uváděny známky mluvení nepravdy, jako mnutí oka nebo nosu. Všechny tyto rady selhávají na početné množině lidí, kteří jsou bez mnutí nosu nebo oka schopni zapřít nos mezi očima. Jiní chtějí v těchto knihách nabýt právě toto umění své vlastní neverbální signály takto ovládat. Do jisté míry to možné jistě je. O tom člověka přesvědčí pohled do soudní síně, kde lze vidět vrcholné výkony schopnosti člověka přizpůsobit mimoverbální signály obsahu svých účelových tvrzení. I tam se však projevuje rub

takové virtuozity – člověk může dosáhnout takové dokonalosti v potlačení a ovládnutí všech mimoverbálních signálů, že se stane naprosto nevěrohodným. Dosažená dokonalost zde vyústí ve stav, že vám lidé nebudou věřit ani „Dobrý den“.

7. ASERTIVITA NEBOLI PŘÍMOST BEZ PŘÍDECHU HRUBOSTI

Jedním z takřka módních slov je „asertivita“. I ta se často objevuje v titulech knih a brožur. I když to jejich obsah tak přímo neříká, čtenáři si z nich obvykle odnášejí úžasné poučení, kterému lze velmi jednoduše rozumět: *jakákoliv zdvořilost a ohledy na druhé jsou zbytečným a škodlivým balastem, člověk má bez obalu říkat co chce nebo nechce a nemá se zatěžovat žádným falešným sentimentem*. Abychom však „nevylili s vaničkou i dítě“, podívejme se znovu, co ona tzv. asertivita znamená dobrého z jakých situací vyrostla i v jakých je přiměřená.

Kdysi dávno, v předdemokratických dobách feudálů, aristokracie a pánů Franců se ony hierarchické poměry výrazně promítaly do mezilidské komunikace. „*Dovolují se osmělit a co nejponíženěji prosit abych směl k vaší přeosvícené knížecí jasnosti promluvit. Když vaše nejurozenější velebnost milostivě dovolí, stodola, ležící za zámkem našeho urozeného panstva, osměluji se ponížene a poslušně meldovat, hoří.*“ Tento komunikační styl, který nám připadá velmi nepraktický, měl svůj hluboký smysl. Zachování a uznání společenské hierarchie, které se v takto podané informaci zračí, bylo důležitější než nějaká stodola, kterou poddaní milostivé vrchnosti jednoduše postaví znovu. Nejjasnější vrchnost také měla dostatek času, aby ze šroubované řeči poddaného sdělovanou informaci vybrala, byla-li tam jaká. Deklarací stavovských a statutárních rolí a rozdílů byla zatížena i komunikace na ostatních úrovních, nejen poddaného s vrchností. Někde odtud pochází komunikační vzorce, zatížené a přetížené omluvami, vyjádřením všemožných ohledů a proseb o pochopení. Již ve starých vzdělávacích čítankách se proto objevuje tendence k odbourání těchto nefunkčních ornamentů. Obraz věcný, avšak přesto zdvořilý, komunikace byl vzat z prostředí vojenského. V armádě, jak známo, skutečně není často čas na nefunkční zdvořilosti, aniž by to však znamenalo, že zde může chybět vzájemná úcta. Komunikační styl, který je odtud i pro občanskou společnost odvozen, bývá tedy v oněch starých pramenech nazýván právě „*přímost bez příděchu hrubosti*“. Tento styl se především osvobozuje od představy, že musíme druhým lidem beze zbytku ožřejmit motivy svého jednání, že nesmíme změnit názor či stanovisko, že nemůžeme říci „ne“. Zvláště je zde dobré zdůraznit ono „beze zbytku“. Analýzou situací, ve kterých člověk sděluje svá rozhodnutí, své námítky nebo změny svého jednání bez jakéhokoli zdůvodnění lze dojít k tomu, že se tak děje tam, kde nám nezáleží na tom, co si bude náš partner myslet. Člověk si tedy musí ujasnit, zda chce tento signál vydat. Přiměřeně asertivní sdělení bude na půli cesty mezi vysvětlováním, že na smlouvenou schůzku nemůžete přijít a velice se omlouváte, protože vám přijela teta z Tišnova, a prosíte o prominutí, protože jste o tetině příjezdu nevěděli a strohým oznámením, že nepřijdete (což je neomalenost). Být asertivní neznamená, že nemáte vydat signál o tom, že vás změna plánu mrzí a že je způsobena nově nastalou situací, kterou nemusíte nijak blíže vykreslovat.

Dalším velkým a důležitým polem pro zdvořilou asertivitu je odstraňování nedorozumění. Jednání vašeho partnera (a to někdy právě jednání asertivní!) na vás působí právě oním dojmem, že mu nezáleží na zachování určitého vztahu, který mezi vámi je. Neasertivní je v takovém případě tiše trpět v nejistotě. Přiměřená asertivita člověku dovoluje a velí se otevřeně zeptat: „*Ten či onen váš akt na mne působí dojmem, jakoby vám nezáleželo na zachování našich dosavadních (obchodních, přátelských, kolegiálních) vztahů. Je to tak skutečně myšleno, nebo si to pouze špatně vykládám?*“.

Asertivita je velmi často předkládána jako obrana člověka před manipulací. Hojnost literatury o asertivitě může ovšem, mimo jiné, svědčit o tom, že současná podoba společnosti v sobě obsahuje velkou dávku manipulace, při které se člověk stává pouhým prostředkem, plnicím plány a cíle někoho jiného. Tuším, že jsem svědectví o tom viděl před 16 lety na vlastní oči v jednom švýcarském

knihkupectví. Z jedné strany regálu byly knihy o tom, jak působit na lidi a motivovat je pro vaše snahy, jak potřebným směrem ovlivňovat jejich vkus, zvyky a vůli, jak je stimulovat pro to, co je vám žádoucí, a naopak, jak jim znechucovat to, co se vám nehodí. Z druhé strany regálu pak bylo stejné množství knih o tom, jak takovou manipulaci rozeznávat a jak se jí asertivně bránit. Mnoho knih z jedné i druhé strany psal jeden a tentýž chlap, slibující úspěch oběma stranám. Věcně řečeno, je to dobrý obchod, taková asertivita.

Současný příliv zdůrazňování asertivity je dán v podstatě tím, že v ekonomickém individualismu je člověk (těž) degradován na manipulovatelný „lidský zdroj“. Pokud se mu to nelíbí a má-li na to, může se v rámci svých ekonomických možností asertivně bránit. Pokud na to nemá, má smůlu a je to jeho problém. Český cestovatel František Kořenský cestoval kolem r. 1900 kolem světa a navštívil též USA. Tam jako učitel učinil a zaznamenal zajímavý postřeh: zatímco u nás se dítěti, jdoucímu do školy připomíná aby bylo hodné a nikomu neubližovalo, v Americe se mu připomíná „nenech si ubližovat“. Poměry z USA se za století přestěhovaly k nám. Radím vám tedy také asertivně, nenechte si ubližovat. Pořídte si revolver a při jednání či rozmluvě pak platí důležité pravidlo, že pistole mají ležet na stole.

K tomuto tématu se často vyjadřuje lidová moudrost a není bez významu si alespoň dvě relevantní přísloví připomenout:

- *Celý svět projdeš s čepicí v ruce* – německé (neasertivní) přísloví
- *Drzé čelo lepší než poplužní dvůr* – české konstatování¹

8. SPOLEČENSKÁ ZÁBAVA

Společenská zábava by mohla být považována za něco tak okrajového, že je o tom zbytečné ztrácet čas. Jednak je to pro někoho prázdné tlachání, nepředstavující žádné umění, případně je to viděno jako něco, na co zaměstnaný a cílevědomý člověk tak jako tak nemá čas. Není tomu tak zcela. Kdyby se člověk podíval pořádně pod pokličku všech možných politických, obchodních a společenských ujednání, možná by s údivem zjistil, že se nezrodila v jednacích sálech. Závažná ujednání se navazují v kuloárech, v klubu, v restauraci, ve sněmovní předsíni, které se anglicky říká „lobby“. Kdo by se domníval, že splnil povinnost vůči svému zaměstnavateli tím, že se poctivě zúčastnil všech oficiálních zasedání a místo přijetí pozvání na večer v klubu šel připravovat na pokoj materiál na příští den, možná by se mýlil. Společenská konverzace a zábava je jakousi další dimenzí věcné a odborné rétoriky. Z nespočtu tváří, které člověk při takových příležitostech pozná, si zapamatuje tu, která dokázala neformálně zaujmout. I váš odborný příspěvek je hodnocen jinak, projevíte-li se jako dobrý společník. Právě neformální zábava může být také jedinečnou příležitostí k poznání posluchačů a partnerů, jejich způsobu myšlení a představ. Je v tom jistá nespravedlnost, ale je to psychologicky pochopitelné: *lidé odborně třebas méně zdatní, avšak společensky komunikativní si lépe udrží zaměstnání*.

Společenská zábava je tedy důstojným žánrem a není o nic méně vědou než všechno předcházející. Ve společenské zábavě je z poslání řečníka na první místo vyzdvíženo ono „delectat“ – baví. Běžná inteligentní zábava, jak byla chápána ve starších pramenech, spočívá v umění přinášet vtipnou formou podané informace z oblastí, které mohou komunikační partnery zajímat. K tomuto účelu byla vydávána obširná díla – velké naučné slovníky jako Brockhausův, Meyersův či Ottův jsou prezentovány jako „konverzační slovníky“. Šlo o to, aby byl člověk schopen vést konverzaci o co největším rozsahu fakt. Když budete náhodou sedět u stolu s člověkem odkudkoliv, potěší ho, když o

¹ Zde vidíte nenáležité uplatnění expresivního výrazu, prozrazující emotivní vztah autora tohoto textu k spisovatelům oněch učebnic.. Neutrálně by mělo být místo dehonestujícího „chlap“ použito slovo „autor“

tom místě budete něco vědět. Když bude numismatik, potěší ho, když mu položíte několik zasvěcených otázek a projevíte jistý vhled do tohoto oboru. Dobrou atmosféru navodíte přiměřenou anekdotou, kterou dokážete říci i v cizím jazyce. Někdy to tak opravdu nevypadá, ale i ten nejnepřístupnější odborník je také člověk. Schopnost konverzovat v něm může onoho člověka i k jeho vlastnímu údivu objevit.

Společenská zábava je založena na schopnosti narace. Je to substantivum od latinského *narró, vyprávím*. Schopnost narace se v době neexistence zábavního průmyslu vyvíjela a pěstovala v každém člověku každodenně a přirozeně. Lidé si při setkáních vyprávěli příběhy. Vyprávěný příběh se obvykle opírá o reálný základ, který je fabulačně dotažen do pointy. Ptali se kdysi mistra vypravěče Vladimíra Menšíka, kam chodí na ty úžasné příběhy, a on odhalil právě tuto jednoduchost. *Nežije, řekl, v žádném zvláštním světě, ve kterém by se odehrávalo více zábavných příběhů než jinde. Jeho předností bylo pouze to, že měl smysl pro jejich izolování a vypointování.* Je to jako se samorosty v lese. Jsou lidé, kteří mají schopnost v kusu pokrouceného dřeva vidět indickou tanečnici, a také tuto podobnost malými úpravami zdokonalí natolik, že „se jí stane“. Narace je jednou z nejlepších průprav pro řečnictví. Sotva může být dobrým řečníkem, kdo není dobrým vypravěčem, kdo nedovede být tvořivým elementem ve společenské konverzaci.

Důležitou otázkou pro společenskou zábavu je téma. Společenská zábava je jako procházka a jít s někým na procházku je možno pouze tam, kde se mu líbí. Nelze tedy prosazovat vlastní téma, nýbrž je třeba hledat témata společná. Ve všech vzdělávacích čítankách bývá výslovné upozornění na témata pro společenskou konverzaci a zábavu nevhodná. **Je to politika, náboženství a nevyžádaná zdravotní či dietní osvěta.** Mezi vhodnými tématy, přinejmenším k otevření konverzace, jednoznačně vede počasí. Počasí má pro konverzaci tu nespornou výhodu, že není způsobeno jednáním některé ze zúčastněných stran a je celkem vzato všemi lidmi vnímáno podobně. Rozdíly zde mohou naopak zajímavost konverzace zvýšit. Delegát z Grónska může zajímavě vyprávět, jak u nich čelí tomu nebo onomu rozmaru a že toto, co je zde proti tomu u nich, nic není. Je zajímavé svědectví o tom, že když japonský admirál Tógó přijímal od Něbogatova, zástupce zraněného velitele eskadry admirála Rožděstvenského, po bitvě u Cušimy kapitulaci, „*promluvili nejprve několik všeobecných slov o počasí*“. Od počasí je možno přejít kamkoliv, a to cestou jakéhosi trpělivého ohledávání schůdné cesty a oboustranně zajímavého pole. Příliš odborným diskusím o umění je však obvykle doporučováno se vyhýbat, protože bývají často doménou několika exhibicionistických jednotlivců, schopných zábavu rozštěpit a tím někdy zabít. Jsou prý salony kam nevstupujte, nevíte-li, s kým právě která herečka či zpěvačka čeká dítě.

Při volbě vhodné látky k hovoru je hlavní podmínkou to, aby se mluvilo o věcech příjemných a zábavných. To již samo o sobě znamená, že člověk s pochmurnou životní filosofií je v takové společenské situaci znevýhodněn. Hovory o otázkách profese a zaměstnání jsou z hlediska společenského povážlivé, jelikož obvykle není celá společnost do otázek zasvěcena, a dochází proto k rozštěpení společnosti. Podobné je to s jedním z nejoblíbenějších pánských témat, jakým je vojenská služba a zážitky z ní. Jakmile takový hovor začne, vrhnou po sobě dámy výmluvný pohled a lze-li to, vzdálí se.

Dobrý společník se snaží přistoupit na téma, které zajímá většinu společnosti, a nesnaží zábavu brzdit tím, že by vnucoval svoje. Dobré je povzbuzovat ty, kteří si třeba mluvit netroufají – dobrý společník natáhne zábavu sám, nýbrž rozvíjí ji nenásilným zapojováním dalších. Hlubokým tajemstvím dobrého společníka je nejen dobrý pozorovací talent, schopný postihnout místa společných zájmů a zálib, ale i nehraný dobrý vztah k lidem. Smysl pro humor, toto koření zábavy i jakékoliv komunikace, by si měl ovšem člověk pěstovat neustále.

Obratně volené a dobře podané anekdoty bývají často jediným prostředkem jak oživit zhasínající zábavu a přinést opět dobrou náladu. Vtipkovat a žertovat se ovšem nesmí na útraty

druhých. V neznámé společnosti může být nebezpečné vyprávět anekdoty o policistech, blondýnách a dalších profesích nebo skupinách, protože nevíte, zda k ní někdo ve společnosti nepatří.

Účastnit se společenské zábavy může být v některých případech těžká dřina. Je nutno si uvědomit, že všude v cizině se při jídle mluví a řeč má mít v takovém případě (pokud nejde o tzv. pracovní oběd nebo snídani) formu zábavnou. Člověk s jistou stále doplňovanou a obměňovanou zásobou zábavných nebo zábavně-poučných témat může právě zde vrýt své jméno do paměti spoluúčastníků skoro stejně dobře jako v maratónu řečnických příspěvků.

III. RÉTORICKÉ QUADRIVIUM

Quadrivium představovalo v programu Sedmi svobodných umění vyšší stupeň vzdělání. Bude tomu tak i v tomto případě. Budeme se věnovat hledání odpovědi na otázku, kde se vůbec bere ona odlišnost názorů, hodnocení, přesvědčení a postojů, která je podkladem a předpokladem mezilidské komunikace. Teprve až se člověk přiblíží pochopení toho, kde tato odlišnost vzniká a co znamená, může hledat cesty a mosty k překonání rozdílů, nesouhlasů a propastí, ležících mezi lidmi. Může pak hledat i cesty k překonání rozdílů, způsoby, které nebudou mít povahu manipulace či demagogie. Je pravda, že každé slovo, které říkáme druhému člověku, nutí tohoto člověka k nějaké reakci a již tím ho mění. Jde však o to, aby se tyto proměny děly ve vzájemném vědomí, že právě tak jsou věci nastaveny a ustaveny – mnohost lidských pohledů a názorů i stanovisek je darem a příležitostí, kterou může člověk obrátit k prospěchu svého vlastního poznání. Platí to i naopak, každý může svým způsobem vidění a pochopení věcí stejně dobře prospět druhým. To ovšem předpokládá existenci určitého „programu“, určité filosofie, která dokáže vnímat onu pomyslnou skutečnost celku lidského společenství, ve kterém je mysl každého z nás atomem, nesvébytnou částí schopnou existovat pouze v harmonii s ostatními atomy.

Umění komunikovat spočívá tedy v tom, že odlišnost lidských pohledů a názorů pro nás nebude poruchou a zápořem, nýbrž šancí, kterou dokážeme obrátit v klad a přínos.

A ovšem v tom to je, řekl by Milan Pitkin.

1. PŘÍČINY A ZÁKLADY ODLIŠNOSTI LIDSKÝCH NÁZORŮ

a) Jedinečný a neopakovatelný materiální podklad lidského myšlení

Materiálním podkladem procesu myšlení, který je základním předpokladem naší schopnosti vnímat svět, okolí i sebe sama, je centrální nervová soustava. Především je to mozek se všemi svými částmi. Právem se říká, že lidský mozek je nejdokonalejší a nejsložitěji strukturovanou (nám známou) hmotou ve vesmíru. Mozek představuje z hlediska současné počítačové terminologie náš „hardware“, je to naše centrální procesorová jednotka, na kterou jsou napojeny motorické části, smyslové vstupy i komunikační výstupy. Pro komunikaci je velmi důležitou otázkou, do jaké míry jsou si tyto jednotlivé lidské mysli podobné, resp. nepodobné. V lidech je obvykle spíše zakořeněna přirozená představa, že právě to jejich zařízení představuje normu, která by měla být tou jedinou nebo alespoň tou nejrozšířenější. To je nevysloveně obsaženo v častém údivu lidí nad tím, že někdo může určité skutečnosti prožívat jinak než oni. Neurofysiologie a mnohé další s ní související vznešené a složité vědy nám přinášejí o této věci asi takové poučení: základem mozkové tkáně jsou neurony a spojení mezi nimi. Propojování neuronů se neděje podle jednotného plánu, nýbrž nahodile, přičemž z nahodile vzniklých spojení jsou zachována a posilována ta, která se ukáží být účelná. To ovšem znamená, že přes svou podobnost „v hrubých rysech“ je každá lidská mysl naprosto jedinečným a originálním výtvořem, o kterém je možno právem říci, že je „hapax legomenon“. Tento výraz, znamenající „jednou čtené“, označuje v hebrejském či řeckém textu Bible ta slova, která jsou použita pouze jednou a více se již nikde nezmiňují a neopakují.

Nekonečná šíře typů lidského myšlení vede k možnosti i nutnosti vytvořit podle nějakého hlediska určité typy, aby bylo jednotlivé mysli možno alespoň přibližně charakterizovat. Psychologie tak rozlišuje *typy extrovertní*, obrácené navenek, pro které je společenství a komunikace důležitou potřebou, a dále *typy introvertní*, které se komunikaci spíše vyhýbají. Pro jedny je řeč a řečnění radostí, a jejich problémem bude dokázat mlčet a skončit, ti druzí budou dlouho bojovat s ostychem a veřejně mluvit pro ně bude vždy jistým břemenem. Je jistým paradoxem, že hřmotná technika kolem

sebe shromažďuje spíše introvertní typy, zatímco humanitní vědy, za kterými by člověk spíše viděl v skrytu hloubajícího myslitele jsou vyhledávány typy extrovertními. Další je známé *dělení podle „šťáv“* se svými čtyřmi typy: *sangvinik, cholerik, melancholik a flegmatik*. Každý z těchto typů má své vlastní přístupy a svou vlastní dikci. Je dobře, když člověk na začátku svého řečnického vzdělávání provede jakési zařazení své mysli do některé z těchto kategorií, i když je jasné, že nikdy nepůjde o nějaké „čisté typy“ a každý z nás je složen větší či menší měrou z několika.

Podobně je dobře známo, že se lidský mozek dělí na dvě hemisféry, z nichž každá má svou vlastní specializaci a kompetenci. Jedna je zaměřena na otázky a problémy exaktního charakteru, druhá má být spíše poetická a fantazijní, jedna je spíše teoretická a druhá konkrétní. Vzhledem k tomu, že jedna z těchto hemisfér bývá u každého člověka dominantní, liší se lidé, a zejména prý muži a ženy od sebe, už na tomto základě. Tzv. „ženská logika“ je jedním z mnoha možných způsobů třídění faktů a zacházení s nimi a v mnoha případech může být vítaným korektivem k „mužské logice“. Jednostrannost obou těchto způsobů myšlení může být zesílena v čistě ženských nebo čistě mužských skupinách, kde se tyto dva přístupy neprolínají, nedoplňují a nekorigují, jako se to děje v čínském pojetí jin a jang. K hlubšímu poučení o těchto otázkách je dobré sáhnout po vhodné odborné literatuře.

Materiální, fyziologická stránka lidské mysli patrně rozhodujícím způsobem ovlivňuje některé „základní charakteristiky“ myšlení každého jednotlivého člověka, jeho zaměření, případně výkonnost, kapacitu, odolnost vůči stresu, charakter paměti a další.

b) Odlišnost lidských myslí daná „programovým vybavením“

Vedle fyziologické stránky existuje ovšem v každé mysli „programové vybavení“, které je z hlediska rétoriky mnohem zajímavější, protože právě to je v největší možné míře „ve hře“ a v něm se také mohou dít ony potřebné změny. Celá komunikace je vlastně buď výměnou dat v rámci určitého programu, nebo přímo pokusem o změnu tohoto programu. Jak si je možno funkci takového programu, podle kterého naše mysl pracuje, představit?

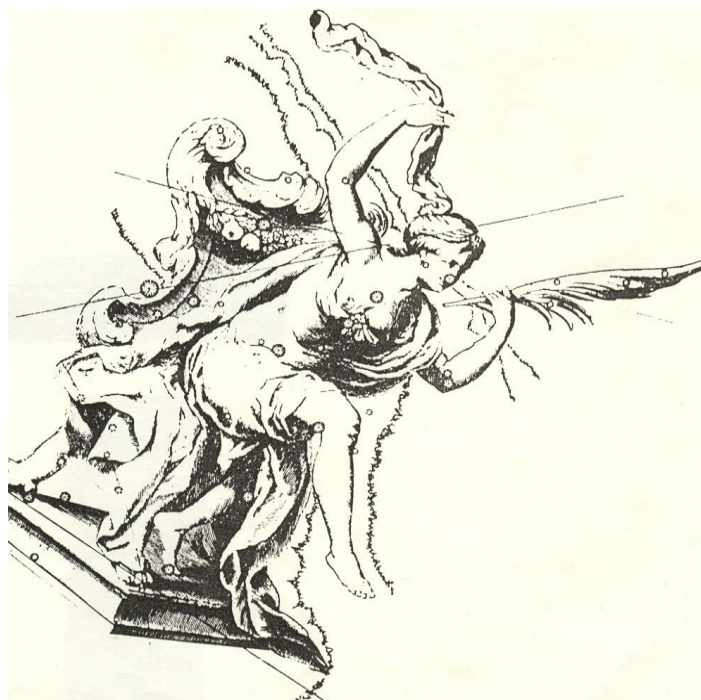
Jaké jsou to vůbec ony „programy“, které v lidských myslích zpracovávají ten nevyčíslitelný počet informací, která svými smysly přijímáme? Je pochopitelné, že stejně jako „hardware“ je zcela individuální záležitostí i „software“. Zde ovšem můžeme pozorovat několik závažných okolností ležících bezprostředně v poli našeho zájmu. Je to jazyk, lidská řeč, co vytváří nejen první lidské společenství, schopné koordinace a kooperace několika jedinců, ale je to i vnitřní jazyk člověka, v němž se odehrává myšlení. Společný jazyk je neoddělitelnou vlastností společného pohledu na svět, jaký je v raných lidských společenstvích vytvářen mýtem. Význam jazyka se zračí již v tom, co vědí lidé, ovládající více jazyků – v každém jazyce myslí člověk jinak.

Představme si funkci myšlenkového programu na jedné skutečnosti, se kterou se člověk setkává od samého začátku své rozumné existence na této zemi. Je to hvězdná obloha.

Hvězdná obloha představuje na první pohled chaotickou množinu bodů pouze přibližně rovnoměrně rozmístěných po polovině kulové plochy noční oblohy. Jednotlivé body mají různou svítivost a na obloze jsou místa s jejich větší i menší hustotou. Zpracování tohoto chaotického obrazu je jedním z prvních výkonů lidské mysli, ukazujícím zároveň, jak funguje. Oním výkonem je „osvojení“ skrze příběh, který je do těchto bodů vložen.



Po takovém zpracování vypadá část oblohy takto:



Na tomto „intelektuálním zpracování obrazu“ je nutno si povšimnout několika věcí. Příběh jednak z celku vyjímá jistou relativně samostatnou podmnožinu jevů. V této podmnožině podle určitého klíče povyšuje některé body na „relevantní“, zatímco jiné jsou v podstatě ponechány stranou. Dalším důležitým faktem je, že obraz je pouze ve velmi volné vazbě na nepopíratelný materiální podklad. Podoba souhvězdí, jak byla vytvořena v různých kulturách, se od sebe výrazně a skoro lze říci naprosto liší. Nebe Číňanů má zcela jiná a jinak pojmenovaná souhvězdí, a tak je tomu i s oblohou dalších kultur. Chaotický obraz oblohy byl tedy zpracován podle nějakého programu tak, že z něj vyšlo čitelné a srozumitelné souhvězdí, nadané smyslem, tedy obestřené pochopitelným, krásným a zapamatovatelným příběhem. Tím je v tomto případě příběh vlasů královny Bereniké.

Lidská mysl takto zpracovává i skutečnost světa kolem sebe. Ony zcela první programy byly patrně dílem individuálního člověka, který byl neprávem považován za inspirovaného bohy. Tak vznikly postupně celé velkolepé „obrazy světa“ charakteristické pro jednotlivé kultury starověku. Každá z nich svým způsobem zapojovala všechny podstatné skutečnosti do jednoho celku, dávala smysl, hodnotu a význam jednotlivostem a vymezovala místo, jaké zaujímal v tom všem člověk. Každý takový obraz světa umožňoval lidem dané kultury komunikaci a kooperaci, protože vytvářel společný znakový systém, společný svět hodnot a společný základ pro stavbu etických norem. Jednotlivé obrazy světa se u různých kultur výrazně lišily. Vedle pochopitelných rozdílů těsně navazujících na podobu zeměpisnou a podnebnou povahu dané končiny světa to byly i odlišnosti hlubší a dalekosáhlé. Lišily se hodnocením významu lidské aktivity, pojetím času, různým pojetím samé lidské společnosti a její náležité podoby. Každá z dávných kultur představovala tak jedinečný systém, že se každá jiná z jejího hlediska jevila nesrozumitelnou jako hieroglyf. Reakce na setkání s jinou kulturou byly různé. Řekům prý připadal například Egypt a Egypťané komičti. Byla to pro ně země, kde se všechno dělalo naopak. S podobným přístupem se můžeme setkat i dnes „*Představte si vám paní, že oni tam věří, že ... a myslí si že..*“. Komično je jednou z celkem neškodných a skoro humánních reakcí. Mnohem obvyklejší byla představa, že v oněch odlišných kulturách panuje nepředstavitelný chaos, protože jim vůbec nerozumíme. Jednak proto, že onen chaos může být i pro nás nebezpečný, nebo proto, že těm chudákům musíme pomoci, je jim třeba přinést, případně vnutit Řád. To je schéma, které se objevuje

v dějinách od doby starověkých orientálních despocií až po dnešní USA. Odlišnosti jednotlivých kulturních paradigmat stojí také na pozadí toho, že některé kultury zanikly a zanechaly pouze to, co od nich převzaly a uchovaly kultury jiné, dějinně „trvanlivější“. U některých kultur byla příčinou jejich zániku patrně jejich neschopnost vyrovnat se se změnou, bylo to vinou jejich přílišné statickosti.

Vzájemné setkávání a soužití různých „programů“ pochopení světa bylo obvykle dramatické. Někdy z těchto setkání vzešlo něco úplně nového, jindy opět našly způsob vzájemného harmonického doplňování. Tak například v Číně vedle sebe existuje konfucianství, taoismus a buddhismus, aniž si navzájem vadí. Každý Číňan je ve společnosti a na úřadě konfucian, při výletu do přírody taoista a při významných životních událostech jde do buddhistického chrámu.

Zcela zvláštní a jedinečná situace nastala a panuje v Evropě. Vedle sebe a proti sobě v evropských kulturních, politických i ekonomických dějinách dodnes prosazují nejméně čtyři způsoby pochopení světa. Ty mají vůči sobě navzájem tu zapeklitou vlastnost, že se naprosto „nedoplňují“ v onom čínském smyslu. Mají sice vůči sobě určitou afinitu, ale na druhé straně jsou v mnoha svých částech natolik odlišné, že se navzájem popírají. Nejsou naprosto převoditelné na nějakého společného jmenovatele a každý z nich je natolik hluboce zakořeněn, že ho nelze minout. Proberme si je postupně v jejich časové posloupnosti, jak se formulovaly.

První program se objevil v Palestině před třemi tisíci let. V tomto vidění světa je základním modelem rodina, kdy Bůh je vnímán jako otec a všichni lidé jsou jeho dětmi, a tedy bratry a sestrami. Základními kategoriemi myšlení, ve kterých se tento pohled na svět projevuje a odehrává, jsou „víra“, „naděje“, „láska“, „služba“, „milosrdenství“, „odpuštění“ atp. Tento pohled na svět byl doplněn některými řeckými vlivy a v podobě učení Ježíše z Nazareta se stal jednou z osnovných nití evropské kultury. Centrální myšlenkou je představa světa jako bratrstva, držení pohromadě Stvořitelovou přejnou sounáležitostí s jím stvořeným světem, ale rozkládaného lidským egoismem, egocentrismem a hledáním „pozemských“ či „svých věcí“. Je to tedy program, jehož výrazným prvkem je vědomí sounáležitosti lidí všech národů a všech minulých i budoucích pokolení. Všechny rozdíly a odlišnosti v tomto pohledu na svět nepřevažují nad oním společným poutem. Je ovšem nezatajitelnou skutečností, že z hebrejského písemnictví lze, jak se v dějinách ukazuje, krom idylického obrazu milujícího boha a lásky vyvodit postoje velmi nelaskavé, agresivní a nenávislné. Tak je to však nakonec s každým učením.

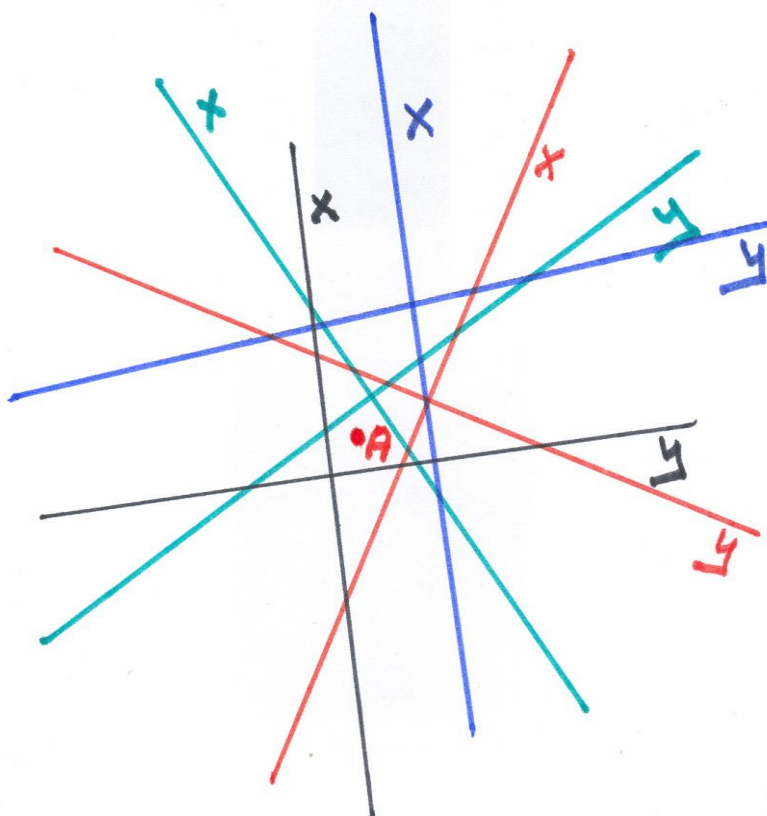
Druhý způsob interpretace světa vznikl v antickém Řecku. Tento program má sám o sobě mnoho podob. Řekové především milovali krásno, takže u nich kvetlo umění ve všech formách a v mnoha vytvořili nepřekonatelné kánony. Vyvinuli určitý estetický způsob vnímání světa, pro který by Hebrejové měli pramalé pochopení. Řekové byli nezávislí, samostatnými a originálními mysliteli. Platon ukazuje, jak nad měnícím se světem je neměnný věčný svět dokonalých idejí. Ten je pro Platona i pro jednu celou kulturní linii inspirací a výzvou k hledání a budování dokonalejšího světa. Velký Aristoteles je veden svým heslem „nejprve poznejme skutečnost“. Zájem o skutečnost samu je ovšem doplněn obrazem světa, který je navzájem účelově propojen, a každá věc je nadána smyslem. Tato „metafyzika“ je též další neodmyslitelnou osnovnou nití evropské kultury. Pro další řecké myslitele, kteří by si zasloužili pozornost, zde ovšem není místo. Řecké filosoficko-estetické vnímání světa je v některých svých částech nadáno jistou podobností s hebrejským, v jiných se od něj velmi výrazně liší. Především Bůh Aristotelův i Platonův má pramálo společného s Jahvem, bohem Izraele, Starého zákona a Otcem Ježíše jako Spasitele u křesťanů. Odlišné je ovšem i chápání Pravdy, která je v obou jednou ze základních kategorií v myšlení i komunikaci.

Římané, další kultura, která přinesla svůj program, měla též své specifické zvyky, způsoby myšlení, sociální a státní zřízení, ideály a touhy. Římská kultura byla především kulturou vládců, techniků, organizátorů státoprávního a právního života nepředstavitelně rozlehle říše složené z nespočtu nespočetných etnik. Jejich právní a vládní systém byl tak dobrý, že je dodnes vzorem. Vytvořili tradici státu, zákona, vlády a pořádku. Mužné římanství spatřuje v hebrejském i řeckém

myšlení spíše cosi změkčilého, z čeho pouze s námahou lze něco upotřebitelného vybrat a dát tomu správný římský stříh a římskou právní a štábní kulturu. Římské „*Fiat justitia, pereat mundus*” - *Spravedlnost musí zvítězit, i kdyby měl zhynout svět* - by Žid i křesťan nejspíše opravili na „*Odpuštění a smíření musely zvítězit, aby byl svět zachráněn*”.

Čtvrtý košatý a pestrý „program” pochází od barbarských národů, obývajících končiny Evropy mimo hranice Římské říše. Byli to obvykle divocí barbaři, živící se nájezdy a pleněním. I ti však vytvořili svůj způsob správy společných záležitostí v podobě malých veřejných schůzí, ve kterých každý svobodný člověk mohl mluvit a rozhodovat. Někde zde bývá hledán evropský „gen” demokracie a individuální iniciativy, spojené s touhou dobývat a objevovat. Příspěvek těchto národů, od Keltů až po Slovy je možno studovat a pozorovat dodnes. I jim byly výše pojednané kultury v mnohém na hony vzdáleny, ať již z hlediska jejich nezkrotné divokosti, či magií prorostlé bezprostřední vazbě na přírodu. Přesto však přejala křesťanství, které bylo v té době již samo o sobě syntézou určitého dílu hebrejského, řeckého a římského prvku, ovšem každý národ si křesťanství dotvořil v mnoha ohledech po svém. Odlišnost národních povah evropských národů je dodnes svědectvím o odlišnosti jejich pradávných mýtů a náboženství. Na tyto rozdíly narazíme i v komunikaci.

Jak již bylo naznačeno, ony základní (nejméně) čtyři programy mají v některých svých částech určitou vzájemnou afinitu a komplementaritu, v jiných jsou si na hony cizí.



Tyto programy představují v názorné zkratce čtyři dosti odlišné souřadnicové sítě, kdy jeden a tentýž čin, jedna a tatáž skutečnost (reprezentovaná zde bodem A), se v každé z nich může jevit úplně jinak. Jinam pak vede tento kontinent ideál křesťanství, jinam ideál obchodní, jinam válečnický a jinam ideál individuální svobody, jinam pak třeba myšlenka sounáležitosti s přírodou. Je pochopitelné, že každá doba si musela vytvořit svou soustavu, ve které byly použity v různých poměrech části všech oněch čtyřech základních programů. Takovou kompozici vytvořil již Aurelius Augustinus, takovou byl supranaturalistický obraz světa v mysli středověkého člověka. Stejně tak jako

při „malování souhvězdí“ bylo však mnoho necháno stranou. Z těch částí a kusů, které byly ponechány stranou, bylo však vždycky možno sešit prapor, pod kterým bylo a je možno táhnout proti stávajícím pořádkům. Tak byl proti středověkému supranaturalistickému universalismu sešit a ušit prapor renesance a reformace, tak vznikla nová koncepce světa, která se prosadila ve Velké francouzské i Velké říjnové socialistické revoluci, z pravých a nefalšovaných evropských látek jsou ovšem v obou případech ušity i prapory kontrarevolucí. Všechno to ovšem vyrůstá z jedné půdy a z jedné propletených kořenů. Z jedné kořenů vyrůstají zakladatelé a představitelé Mezinárodního měnového fondu i ti, kteří po nich házejí dlažební kostky a zapalují jim auta. Z jedné kořenů vyrůstá komunismus, socialismus, kapitalismus i moderní kulturní a ekonomický světový imperialismus. Kdo tomu nevěří, nechť jde sám po kořenech všech těchto směrů a učení, a skončí u Bible, v Athénách, Římě nebo u nějakého Wotana či Peruna.

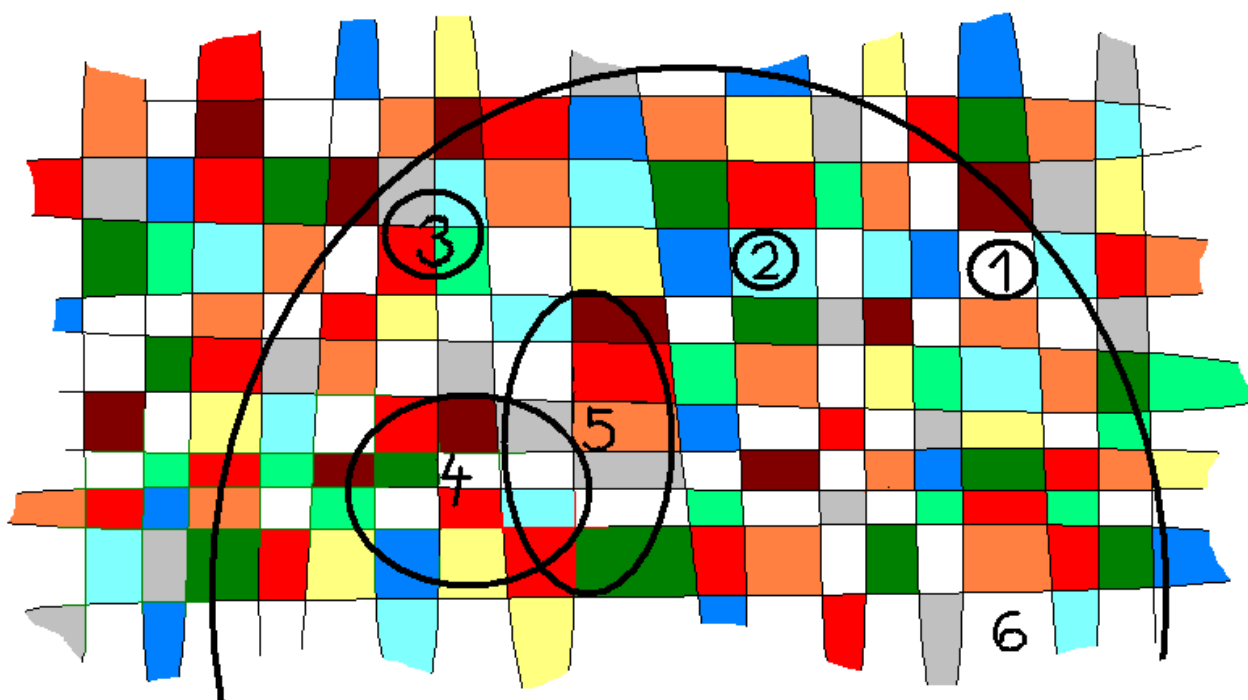
Tato skutečnost rozhodujícím způsobem poznamenává veškerou komunikaci v prostředí euroamerické kultury, a to od dialogu politiky a případně zbraní, až po zábavu u stolu. Není tomu totiž tak, že by změna oficiálního myšlení znamenala změnu myšlení u všech jednotlivých lidí, žijících v určité době na určitém území. Je tomu spíše tak, že bez ohledu na zdánlivé proměny žijí vedle sebe lidé věků dávno zasutých i lidé dosud neuskutečněné budoucnosti. Když se podíváte kolem sebe, můžete vidět jak lidi, kteří by se hodili do nějakého palestinského města doby Ježíšovy, jsou tu s námi platónští myslitelé, žijící uprostřed svých idejí, metafyzičtí aristotelikové, vnímající na sobě samých bytostnou smysluplnost všeho co je, ale i lidé středověcí, renesanční, romantičtí, osvícenečtí, biedermeierovští. Denně se můžeme potkat s lidmi, kteří by se lépe hodili do c. k. mocnářství, s lidmi věřící v pevnou ruku silné osobnosti i s anarchisty, vědoucími že kdyby věděli co chtějí, přestali by být anarchisty. V těchto podmínkách se odehrávají naše každodenní komunikace. Každý takový člověk představuje v malém jednu kulturu, a to i s tím, jak se různé kultury na sebe dívaly a jak se k sobě chovaly. Jeden člověk je pro druhého nesrozumitelný hieroglyf, něco v poněkud lepším případě pouze něco „směšného“, obvykle však něco nebezpečného a zločinného.

Takřka zločinnou či zločinnou se může celkem každá kompozice stát v podmínkách, které v Evropě vytvořil zvláštní vir, zavlečený sem z maloasijských končin. Tento vir se nazývá manichejství a je založen na představě, že na nebi i na zemi spolu zápasí Dobro a Zlo. Evropanům se tato myšlenka velmi líbí. Je jednoduchá a inspirující. Zdá se být dokonce v jakémsi primitivním smyslu logická. Ze dvou různých myšlenek, ze dvou různých obrazů světa je podle manichejské logiky jeden správný a druhý špatný, lépe řečeno jeden správný a ostatní špatné. Tato všudypřítomná manichejská viróza způsobuje, že komunikace mezi odlišnými evropskými pohledy na svět je takřka v celých dějinách krizová, nenávistná a nekonstruktivní. Je celkem zcela lhostejno, zda je komunikace zablokována tím, že proti sobě domněle stojí názory zbožné a kacířské, vědecké a nevědecké, pokrokové a reakční, demokratické a totalitní, případně čísi pravda s láskou proti lži a nenávisti těch druhých. Bez přihlídnutí k této okolnosti nelze rozluštit příčiny většiny komunikačních problémů. O manicheismu bude ještě řeč – co však pozitivního a konstruktivního je k onomu evropskému čtyřkultuří ještě říci?

Každý člověk používá svoji zvláštní zobrazovací optiku, která i onen fragment globální skutečnosti zpracovává „po svém“. Již starí scholastikové vyslovili tento axiom: „*quidquid recipitur per modum recipiens recipitur*“ – „*cokoliv člověk vnímá, vnímá to způsobem sobě vlastním*“. Ještě citelněji omezil hodnotu lidského vnímání Johann Wolfgang Goethe svým výrokem: „*Niemand geht aus sich heraus*“, to je „*nikdo se nedostane sám ze sebe ven*“. Ještě o kousek dále došel anglikánský biskup a filosof Georg Berkeley, dle kterého „*esse est percipi*“, což znamená že *vnější objekty mají zaručenou existenci pouze v lidském vnímání*. To ovšem znamená, že se vlastně spolu vůbec nebavíme o vnějším světě, nýbrž o našich vnitřních ideách a obrazech, které jsme si vytvořili. Vetkněme do této kytice ještě výrok filosofa Bertranda Russela, pravící že „*objektivita je založena na mylné představě, že je možné pozorování bez pozorovatele*.“

Jediný způsob kultivace komunikačních schopností za naznačených podmínek spočívá v hlubokém zásahu do běžně instalovaného programu. Jde především o zbavení se manichejského viru. Po odvírování je možno přistoupit k tomu, že člověk nezaujatě zhodnotí svůj obraz světa, to znamená že se pokusí určit ze kterých komponent je složen jeho individuální program. Podle svých názorů na svobodu, majetek, spravedlnost, vztah mezi individuem a lidstvem můžete například shledat, že jste pragmatický sofista s notným dílem římského smyslu pro právní řád. To není ani dobře, ani špatně. Jste kamínek v mozaice evropských duchovních dějin. Můžete klidně komunikovat s ostatními kaménky všech ostatních barev, ani ony nejsou o nic horší, ani o nic lepší. I o tom však bude ještě řeč.

c) Rozdíly dané odlišnou základní krajinou a šíří rozhledu



Představme si, že tato šachovnice je svět. Pohled jednotlivých lidí je dán tím, na jakém místě se narodili a jak daleko sahá jejich obzor. Člověk 1 se narodil dejme tomu na poli bílém, a jeho rozhled nedosáhl za jeho hranice. Jeho životní zkušenost, kterou bude zcela upřímně a pravdivě šířit praví, že svět je bílý. Kdyby se narodil na poli jiné barvy a jeho obzor by též ono pole nepřesáhl, mluvil by zcela jinak. Poněkud jinak vypadá tedy svět pohledem člověka 2, jehož obzor rovněž nesáhá za hranice jeho rodného pole. Člověk 3 se sice narodil, dejme tomu, na poli bílém, avšak širší jeho rozhledu způsobuje, že se jeho pohled již příliš neliší od pohledu člověka 4, který se narodil na poli barvy zcela jiné.

Tento příklad nám může pomoci ilustrovat několik důležitých skutečností. Svědectví člověka A a svědectví člověka B o tom, jaký je svět, se výrazně liší, přitom jsou svým způsobem obě pravdivá a nejsou v žádném reálném vzájemném sporu.

Tvrdí-li jeden člověk, že na světě je spravedlnost a druhý že na světě není spravedlnost, není nejmenší důvod aby se hádali a obviňovali navzájem ze lži. Je ovšem nutno vzít v úvahu omezenost danou jejich pozorovacím místem (z podzámčí se jeví svět i spravedlnost jinak než ze zámku) a jejich poměrně omezeným rozhledem. Omezenost obzoru je základem pro velmi nelichotivé přídavné jméno, které tu a tam dáváme lidem: „je omezený“. Ve starší české literatuře se říkalo též „bordýrovany“. Člověk omezeného rozhledu si svou zaviněnou nebo nezaviněnou omezenost obvykle neuvědomuje, což bývá zdrojem tragikomických konfliktů mezi omezeným A a omezeným B. Částečnost i toho nejširšího možného lidského poznání i neodstranitelný vliv jedinečné povahy každé vnímající lidské

mysli jsou skutečnosti, bez kterých nelze problém mezilidské komunikace (a argumentace) pochopit. Přesto však širě obzoru, k němuž přispívá i vzdělání a schopnost dívat se na svět otevřenými očima je jedním z rozhodujících předpokladů schopnosti komunikovat i s lidmi jiných výchozích krajin a jiných obzorů.

Jak může člověk přibližně určit míru svého rozhledu, šíři svého vědění? Poměrně snadno. Čím je tato míra větší, tím víc si člověk uvědomuje nedostatečnost svého vědění a tím je pokornější. Tím je také vděčnější za zcela neuvěřitelná svědectví lidí z míst, na kterých sám nebyl. Ovšem naopak, nejsmutnější a nejnekomunikativnější je sebevědomá omezenost, nesahající za obzor rodného náboženského či ideologického dvorku.

Do této kategorie rozdílů patří i rozhled ve smyslu šíře či hloubky vědění o jakékoliv skutečnosti. Velmi mnoho sporů v současném světě pramení z toho, že se ke každé věci vyjadřují lidé s různou úrovní vědomostí o ní. Každá z těchto skutečností, od problému vydláždění návsí až po genové inženýrství vypadá z hlediska každé úrovně odborných vědomostí podstatně jinak. Jak říká brněnský myslitel František Vymazal, *„Snad každý člověk věří něčemu, čemu by nevěřil, kdyby se mu to pořádně vysvětlilo“*.

d) Rozdíly dané množstvím a rozsahem hledisek, vzatých v úvahu

V jedné půvabné báčorce Boženy Němcové, nazvané „Chytrá horákyně“ je dívka Manka postavena před zvláštní úlohu: má se dostavit na určené místo ani nahá, ani oblečená, ani ve dne, ani v noci, a nemá ani jít, ani jet. Jak víte, využije do jisté míry nejednoznačnosti v zadaných parametrech a napolo přijde a napolo přijede na koze, oblečená-neoblečená do jakési sítě a za svítání, kdy svým způsobem není již noc a ještě není den. Člověku se snad takový úkol může zdát absurdní, avšak opak je pravdou. Ve skutečnosti je to jedna z nejvšednějších situací, před kterou bývá v rozhodování člověk postaven. Začíná to již tím, že úkol má být splněn rychle a zároveň kvalitně. Reklama má být kreativní, avšak pravdivá. Policie musí proti zločincům postupovat energicky a razantně, zároveň jim však nesmí protiprávně zkřivit vlas na hlavě. Sociální síť musí umožňovat důstojnou existenci, nesmí ale být složitá, aby nevyžadovala rozbujelou byrokracii, musí být pojištěna proti zneužívání a nesmí být demotivující. Za války v Iráku se z jednoho mezinárodněpolitického hlediska jevílo nutné, abychom stáli pevně po boku USA, z jiného rovněž nepominutelného hlediska to však tak příliš žádoucí nebylo. Člověk z kterékoliv profese, a zvláště jistě lékař, soudce či politik by si mohli vzpomenout, že na takový skřípec protichůdných požadavků jsou napínáni každodenně. Lze říci, že je to elementární životní situace. Právě tato elementární situace ovšem vytváří nespočet velmi napjatých názorových rozdílů. Ty pramení z toho, že člověk obvykle tíhne k tomu, aby viděl pouze jeden z oněch protichůdných požadavků, a pak se mu jeví všechno být velmi jednoduché. Pochopitelně ovšem řešení těch, kteří musí „zohlednit“ více hledisek se mu jeví být nepochopitelná a absurdní. Z jejich hlediska jsou ti, kteří zodpovědně „zohledňují“ více aspektů zavrženíhodnými tvůrci kočkopsů, nesystémových kompromisů a jiných zvěstev. Běžný člověk má svým myšlením blíže k oné jednoduchosti. Jejich věrným obrazem je šofér z pasáže o snu kadeta Bieglera z Dobrého vojáka Švejka. Tento šofér, jak víte, řídí štábní automobil s generálem při obhlídce bojových postavení brigády a jede vytrvale přímo na nepřátelské pozice. Když je na to zneklidněným generálem upozorněn, zdůvodňuje to tím, že je odpověden za automobil a hlavně za pneumatiky. Proto musí jet pouze po kvalitní silnici, což je právě a pouze ta, po které právě jede. Až šrapnel tomu učinil konec.

Neshody, vzniklé tímto jednoduchým mechanismem jsou na denním pořádku. Český člověk, rozebírající v hostinci mezinárodní i domácí poměry má obvykle jasno, protože se z mnoha zainteresovaných zřetelů drží toho jednoho nejjednoduššího. Stejný problém může ovšem nastat na jakékoliv úrovni jednání a rozhodování. Jedno indiánské přísloví říká, že chceme-li někoho soudit, měli bychom jít kus cesty v jeho mokasinách. Před kritikou by měl člověk poznat všechny okolnosti, za kterých někdo musel rozhodovat. Diskusní pořady, které může člověk pozorovat, stejně tak i záznamy

z rozličných jednání ukazují, že „*redukcionismus*“ či „*monismus*“ vidící zásadně pouze jeden zřetel a pouze jeden princip je epidemicky rozšířen.

Názorový rozdíl, pramenící z této příčiny, je možno odstraňovat pouze tím, že si strany dialogu ony nepominutelné zúčastněné zřetele ujasní. Soudný člověk by si však takové ujasnění mohl většinou udělat sám. Souběh protichůdných požadavků je naprosto běžná věc. Pokud to někdy nevnímáte, nejspíše jste něco opomenuli, přehlédli nebo nevzali v úvahu. Jsou, žel takové situace, kdy je zároveň nutno nasytit vlka a zachránit kozu. Kdo to dokáže, může být genius, komu se to nelíbí, může být primitiv.

Středověké chápání lidské společnosti odstraňovalo možné napětí mezi poddanským a panským rozumem vážně míněným úslovím, které bylo šířeno i z kazatelů: „*Komu dal Bůh úřad, tomu dal i rozum*“. Bylo to hluboce nedemokratické, ale problém jednoduchých ne kvalifikovaných soudů a z nich pramenících rozporů a konfliktů to do jisté míry a do jisté doby řešilo.

e) Rozdíly zakotvené v zájmech zjevných i skrytých

Ve všech předcházejících kapitolách šlo o hledání toho, co formuje stanoviska, názory a postoje člověka, tedy i každého z nás a z čeho pramení rozdíly a rozpory. To vše, co jsme dosud probrali může být snadno a jednoduše zcela překryto něčím, co je silnější a mocnější než všechno ostatní. I když půjde o velmi široký komplex možných vlivů, shrňme je prozatím pracovní pod pojem „zájmy“.

Bez ohledu na všechno ostatní mohou být názory, které daný člověk prosazuje v první řadě zcela určovány delegovanou rolí. Je to jev společensky naprosto pochopitelný. Lze oprávněně předpokládat, že odpovědný a zodpovědný zástupce firmy, úřadu či instituce bude zastávat zájmy a prosazovat cíle svého, nepřekně řečeno, chlebodáře. Koho chleba jíš, toho píseň zpívej.

Velmi důležitým a takřka klasickým příkladem velmi časté delegované určenosti jsou různé role, zastávané určitými lidmi v rámci jednoho určitého celku. Tato situace je charakteristická tím, že zde nelze mít na mysli pouze „jeden zřetel“. Tak například vedoucí určitého oddělení v podniku je na jedné straně delegován k tomu, aby obhajoval dané oddělení a usiloval různými způsoby o jeho rozvoj a rozkvět, na druhé straně však musí mít na zřeteli, že míra jeho úsilí o povznesení jeho úseku musí být limitována ohledem na prosperitu celku, jehož je částí. Bezohledným prosazováním zájmu určité části by se tato část stala podobnou chování rakovinné buňky, která se, jak známo, množí bez ohledu na zájem celku organismu, ve kterém žije. Tím pak ovšem může taková svévolná a informaci o celku nerespektující buňka svého nositele zahubit. I toto vědomí pochopitelně vždy připouští široký prostor, ve kterém se může diskuse pohybovat. Jde však vždy o dokazování a prokazování toho, jak se dobro určité části projeví v dobru celku. Nejde tedy o rozpor antagonistický, nýbrž pouze relativní. Právě toto bude v mnoha případech typem situací, ve kterých probíhají přesvědčovací akce studentských organizací na školách. Je to vlastně i jedna ze základních situací, ve kterých existuje definovatelný společný zájem a je tedy zcela přiměřená otevřená věcná argumentace. Toto je základní model konfliktní situace uvnitř určitého celku, model jehož legitimním řešením je kompromisní optimum mezi oběma jednostrannostmi – částí či celku.

Přirozená odlišnost rolí, které jsou vloženy na lidi v různých funkcích uvnitř určité instituce je poněkud odlišná od rolí, ve kterých lidé zastupují určité instituce navenek. Zde jsou míněny především funkce a role, formulující a vyjadřující názorové, ideologické nebo věroučné postoje daných institucí, a to dovnitř i navenek. Tradičně bývala vžitá představa, že alespoň v některých institucích je předpokladem takových funkcí vnitřní přesvědčenost o oprávněnosti zastávaného směru, či dokonce přímo víra v něj. Moderní poměry s tímto předpokladem již často nepočítají. Nespojování vnitřní přesvědčenosti s těmito rolmi představuje dokonce určitý trend. Člověk se nemá nechat omezovat

svými vlastními světonázorovými postoji, nýbrž má být schopen se cele „prodat“ do služby komukoliv. Tiskem proběhla před několika lety zpráva, že v Německu působí v kterémsi církvi duchovní, kteří jsou ve skutečnosti ateisté, a svou funkci berou pouze profesionálně a manažersky. Vrcholový management politických stran je prý do značné míry složen z lidí podobně „pracovněprávně najatých“, což znamená, že se u nich k ideologii jejich zaměstnavatele nepředpokládá žádný osobní vztah nebo dokonce přesvědčení. Takoví lidé, soudí se, dokáží zpracovat volební program kterékoliv strany stejně dokonale jako reklamu na práci prášky. Tito profesionálové jsou pak tím většími profesionály, čím méně se nechávají svazovat nějakou niternou loajalitou k nějaké myšlence či instituci a čím jsou flexibilnější. Ona flexibilita spočívá v tom, jak to mnohé příklady dokazují, že jsou schopni ze dne na den změnit angažmá a profesionálně hájit zájem, proti kterému ještě den předtím profesionálně dokonale bojovali. Je otázkou, zda tato schopnost není na újmu jisté mravní integrity. Spravedlivě však budiž řečeno, že slova lidí, placených za hlásání daných stanovisek či zájmů, jsou do značné míry již tím samým faktem poměrně nevěrohodná. *„Co by nám mohl říkat jiného, vždyť je za to placen“*.

Komunikace s člověkem, který je profesionálním obhajovatelem nějaké myšlenky není snadná. Pouzí hlasatelé myšlenek, kterým sami nevěří (i když i předstírání toho musí chápat jako součást role), obvykle nedokáží rozeznat únosnou míru a svědomitě hájí danou myšlenku hlava nehlava. Právě setkání s takovým jevem patrně vyprovokovalo kancléře Bismarcka k trefné poznámce: *„Zajímalo by mne, zda ten chlap věří tomu, co říká. Pokud tomu věří, je to blb, pokud tomu nevěří, je to lump.“*

Jistá nevěrohodnost placených stoupenců vede k tomu, že se mnohem více používá forem skrytých. Sponzorské dary, pozornosti a jiné příjemnosti mohou člověka vskrytu zavazovat k prosazování jistých stanovisek, aniž je ona „delegovanost“ patrna. Důsledkem je, že v některých oborech je těžko získat od kteréhokoli odborníka informaci, která by nebyla ovlivněna tím, že je podporován firmou XXX. sro. Podobná zainteresovanost u volených zástupců lidu v parlamentu by musela být považována za do nebe volající zločin proti demokracii, kdyby to nebyla z USA přenesená běžná praktika, zvaná „lobbysmus“.

Lidské názory a postoje, se kterými se člověk v diskusi či polemice velmi často setkává, jsou tedy do značné míry přirozeně dány společenským či ekonomickým postavením a rolí daného člověka. To je velké téma dramát vnitřních i společenských. Latinské úsloví *„Senatores boni viri, senatus bestia mala“*. – *Senátoři jsou dobří muži, senát je hrozná bestie*, ukazuje pouze jeden aspekt této skutečnosti. Role může nutit člověka jednat způsobem, ke kterému tentýž člověk jako „dobrý muž“ může mít výhrady. I to je však patrně neodstranitelná a zákonitá vlastnost poměrů, které v různé podobě a míře patří k civilizaci jak blechy k psovi. Na to, že s určitým oficiálně vyjádřeným postojem „nebude řeč“ by měl člověk spíše počítat a za div a zázrak považovat ony situace, kdy tomu tak není.

Různost zájmů je zásadně dána odlišným postavením lidí ve všech společenských procesech. Na závěr této kapitoly je nutno připomenout, že náboženství byla mimo své jiné role pokusem tyto antagonismy otupit vědomím sounáležitosti. Dosažení jistého příměří uvnitř určitého náboženského systému však bylo provázáno a vykoupeno napětím a nepřátelstvím na hranicích různých náboženských systémů. Příspěvkem k orientaci v argumentacích a konfliktech tohoto typu může být především vědomí jejich přirozenosti a zjevné neodstranitelnosti. To umožňuje **nepředpokládat** u druhé strany, tvrdící pravý opak našeho pohledu, že to dělá naschvál nebo ze zlé vůle. Pravá strana je pro vás na úplně opačné straně než pro člověka, který stojí proti vám. Prodávající se snaží prodat co nejdražší, kupující koupit co nejlevněji. Pohled majitele domu nemůže být ze samé své podstaty nikdy totožný s pohledem nájemníků. To je zcela přirozené a nelze to žádnou hádkou změnit.

f) Freude, Freude, Freude, stejně na tě dojde

Dovolil jsem si vypůjčit si tuto myšlenku pana Vodňanského, protože je věrným obrazem reality. Ta přichystá nezřídka člověku setkání s nepochopitelným jevem: Přesvědčujete člověka o něčem, co můžete rádně doložit naprosto pádnými argumenty. Úspěšně vyvracíte protivníkovy

argumenty, podírající jeho tezi, jeden za druhým. Nakonec se zdá, že vám protivník musí dát za pravdu. Krásný, takřka školní ukázkový výsledek by pak vypadal tak, že by zcela přesvědčený člověk řekl „*Vidím že jsem se dokonale mýlil, děkuji vám za poučení*“. To se však nestává často.

I když lze počítat s tím, že člověk nerad „prohrává“ a nerad prohru přiznává, někdy se děje něco přímo nepochopitelného. Všechny argumenty jste svému komunikačnímu protivníkovi vyvrátili, on to třeba dokonce i uznal, a přitom trvá dále na svém. Vyvrácená, argumentů a dostatečných důkazů zbavená teze stojí na svém místě zázračně a nepohnutě dál! Jak je to možné? Vysvětlení je jednoduché a stačí zcela upřímně se podívat na sebe samotné a uvědomit si, jak často vznikají naše vlastní přesvědčení a stanoviska. Pochopitelně člověk by obvykle vyprávěl o tom, že ke svému přesvědčení přišel tak, že pečlivě rovnal a vážil fakta, a po jejich sečtení a podtržení dospěl k tomu, co zastává. Tak to však v životě obvykle nechodí. Člověk je již poměrně záhy nasměrován výchovou a ostatními vlivy k určitému vidění světa. Součástí tohoto vidění světa jsou i sympatie i antipatie, náklonnosti i nedůvěry. Ty se dále rozvíjejí a posilují velmi jednoduchým selektivním vnímáním fakt. Když člověku v dětství ublížil například filatelista, výsledkem je, že filatelisty nemá rád. Protože je nemá rád, vnímá všechno, co mluví v jejich neprospěch, zaznamenává z širokého a pestrého světa informací především nebo dokonce pouze to, co koresponduje s jeho antipatií. Stejnou nebo ještě větší sílu mají pochopitelně sympatie, náklonnosti, o zamilovanosti a všech podobách touhy a vědomého či podvědomého dychtění po něčem netřeba vůbec mluvit. Tento mechanismus je psychologicky zcela samozřejmý a nepředpokládá že by se na zkreslení pohledu nějak účastnila vůle. Proto si to člověk ovšem často také ani neuvědomuje. Co komu milé, to je mu hezké, a naopak. Daný člověk si je však subjektivně zcela jist, že se jeho názor opírá o „fakta“. Ta však byla vybrána a shromážděna na základě oné již dříve přítomné podvědomé orientace. Brněnský myslitel František Vymazal to vyjadřuje lapidárním aforismem: „*Lidé mají přesvědčení dříve než se přesvědčí*“. Naše panující přesvědčení jsou méně produktem racionálního postupu a více dílem sympatií, obrazotvornosti, zvyku a tradice. Svatý Ambrož to vyjádřil slovy: „*Nelíbilo se Pánu dáti lidu svému spasení v dialektice*“. To znamená přesně to, že základ našich přesvědčení není založen na racionalitě a logice. Pouze největší velikáni a naprostí primitivové dokáží své stanovisko takto pravdivě prezentovat: „*Nesouhlasím s vámi, protože jsem proti vám zaujat, a zaujat jsem proti vám proto, protože jste mi nesympatický*.“ Krom velikánů a primitivů postupuje běžný člověk jinak: své předem hotové stanovisko dodatečně racionalizuje, podpírá ho argumenty.

Tyto argumenty jsou ovšem pouze náhradní, zástupné a zdánlivé. Příčinou takového jevu nemusí být pouze ono podvědomí a antipatie či sympatie – často jde pouze o to, že pravé důvody nemohou být z nějakého důvodu vysloveny nahlas. Proto také po vyvrácení zástupných argumentů stanovisko trvá bez pohnutí dále. Co lze v takovém případě dělat? Někdy pomůže, když člověk ony skryté argumenty objeví a pochopí. Člověk se může zdráhat jít se koupat a vymlouvá se na to, že nemá plavky. Když mu plavky opatříte, je pro něj voda studená. Když se ani to neukáže být pravdivým, má vyrážku atd. Ve skutečnosti se třeba stydí říci, že neumí plavat. Když pracovníci jednoho centrálního úřadu odmítali jednu nabízenou budovu v Brně za druhou jako nevhodnou pro jejich úřad, je docela možné a pochopitelné, že se jim nechtělo stěhovat se z Prahy do Brna, což je jako stěhovat se z Brna do Šumperka. Když stavovská organizace lékárníků protestovala proti volnému prodeji léků v obchodech, byl skutečným důvodem jejich protestů nejspíše nikoliv zájem o zdraví lidí, kterým by mohl být u benzinového čerpadla neoborně prodán Acylpyrin, nýbrž s větší pravděpodobností mohlo jít o obavu ze zkrácení jejich tržeb. To bych považoval za argument zcela oprávněný, je však možno pochopit, že nemůže být ve veřejné diskusi použit. Tak to s těmito skrytými motivy nezdědky bývá – buď si je člověk neuvědomuje, nebo nemohou být dost dobře nahlas vysloveny.

Moc člověkovy podvědomí, skrytých motivů a hybatelů objevil právě moravský rodák Sigmund Freud. Racionálně argumentovat proti iracionálním základům lidského přesvědčení je sysifovská práce.

Hlubinné psychologické motivy jsou často i za dogmatickými náboženskými formulemi, které může člověk za neústupnými pozicemi objevit.

Je třeba uznat lidské právo jak na hlubiny podvědomí, tak právo podpírat svá stanoviska jakýmkoliv argumenty, jaké daný člověk uzná za vhodné. V komunikaci je nejprve dobré si uvědomit, že to, co takto dokážeme vidět na druhých lidech, neseme v sobě sami. Je také věcí každého, aby se při setkání s takovým jevem přiměřeně zorientoval a pokusil se buď přímým dotazem „Můžete mi, prosím vás říci, o co vám vlastně jde?“ nebo vlastním pátráním zjistit, odkud vítr vane.

Skutečná komunikace by i v těchto podmínkách mohla proběhnout pouze za těchto nepředstavitelně neuskutečnitelných okolností, kterými by bylo například toto fantastické „sebeředstavení“ dvou lidí:

A: Byl jsem vychován jako věřící katolík v dobře situované rodině a nenávídím komunisty, protože mému dědečkovi znárodnili továrnu a zavřeli ho. Všechno co zavání komunismem je mi zločinné a odporné.

B: Byl jsem vychován ateisticky v skromném necírkvním prostředí. Protiví se mi velkopanské způsoby, stejně tak jako církevní pokrytectví, které to všechno posvěcovalo. Můj dědeček pracoval v továrně vašeho dědečka a říkal o něm, že to byl pěkný upír který si všechno co se mu dělo zasloužil.

Po takovém úvodu by se tito dva lidé spolu mohli teprve začít věcně bavit. Jelikož však se toto sebeředstavení nikdy a nikde neuskuteční, házejí po sobě pouze nenávislné zástupné formule, statistické údaje a všechno co je po ruce a smetají si v parlamentě své návrhy bez čtení ze stolu. I v tom dochází na slova Sigmunda Freuda a jeho psychopatologii všedního dne.

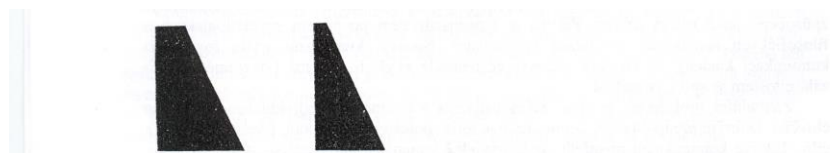
g) Problém předčasného předporozumění

Tu a tam se může stát věc neméně podivná. Některé vaše argumenty i teze přesvědčovaný přijímá, najednou však nastane obrat a další z předkládaných argumentů odmítá již „a limine“, což volně přeloženo znamená „už zdaleka“.

K jasnější představě toho, co se v tom případě asi děje a co se často děje při komunikaci vůbec si přizvěme na pomoc následující schéma či podobenství - představme si, že myšlení určitého člověka má formu následujícího lichoběžníku



Tu k tomuto člověku někdo přináší informaci, mající podobu dalšího obrazce:



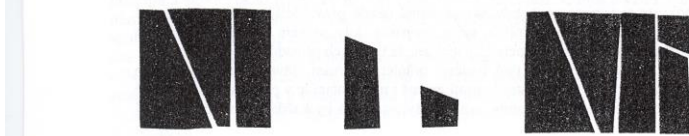
Srovnáním obou člověk shledá, „že se k sobě hodí“. Není tedy žádný problém ji přijmout a přiřadit k stávajícímu myšlení, což také hned ochotně udělá:



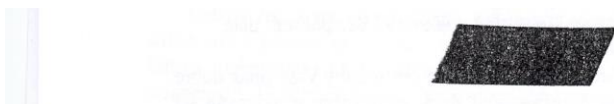
Poté přijde informace v pořadí druhá. I ta nalezne snadno místo, doplňující původní tvar.



Stejně je tomu i s informacemi č. 3. a 4. - dobře doplňují a obohacují to, o čem je daný člověk přesvědčen:



Náhle však přichází šok v podobě informace č. 5. Tu nelze žádným spořádaným a logickým způsobem k stávajícímu přesvědčení přiřadit:



Je to například situace aristotelovsko-ptolemaiovských učenců a hvězdářů, kterým Galileo Galilei tvrdí, že Jupiter má měsíce. Podle jejich soustavy jsou nebeská tělesa v neprostupných křišťálových sférách, navíc na základě biblického podání vylučují možnost nebeských těles, která by nebylo možno vidět prostým okem. Nabídnutý pohled dalekohledem, který by je mohl přesvědčit proto zásadně odmítají. Ano, tak jedná člověk při setkání s informací, která nekoresponduje s jeho přesvědčením. Narazili jste na hranice jeho světového názoru, který není schopen danou informaci akceptovat. Člověk se proto snaží tuto nepohodlnou informaci odsunout, zlehčit, případně se jí jakýmkoliv jiným způsobem zbavit. Je-li zde ta možnost, je neskladný názor odstraněn i s jeho nositelem. Je nějaké zodpovědné řešení této situace? Ano, ale spočívá ovšem v tom, že člověk celý stávající systém demontuje a znovu sestaví takto:



Člověk si všechny přicházející informace průběžně seřazuje do určitého logicky konzistentního tvaru, který pak představuje určité „předporozumění“, vytvářející selektivní síť pro další přicházející informace. Nejde zde tedy v první řadě ani o podvědomou či ideologickou předpojatost, nýbrž o to, že danou informaci nelze na základě stávající hypotézy zpracovat a zapracovat. Cesta vpřed vede pouze přijetím nové hypotézy. To není někdy jednoduché. Člověk který pochopí, že se určitá fakta nevejdou do určité dogmatické ideologie a vyvodí z toho přiměřený závěr je svými bývalými souvěrci považován za zrádce. Přitom jak maršál Paulus, tak zajatí piloti v korejské válce nejspíše nezměnili svůj světový názor následkem výplachu mozku, nýbrž pouze na základě nového sestavení obrazu světa s použitím bytostně prožitých a pochopených faktů č. 5.

Přestavba myšlení je tedy to, co často po posluchači v určité fázi naší argumentace chceme. Je to operace velmi bolestivá a nebezpečná. Člověk ji nemůže udělat na počkání. Lze říci, že i několikrát za život může či musí každý své myšlení takto v některých jeho částech nebo dokonce

vcelku přestavět. Zde se ovšem jasně zračí nebetyčný rozdíl mezi řečí, přinášející informace akceptovatelné a rétorikou či dialektikou, přinášející informace pro danou mysl nepřijatelné. Je nabíledni, že metody argumentace se budou muset v obou případech od sebe výrazně lišit. V prvním případě vám budou posluchači vděčně viset na rtech, v druhém vás v nejlepším případě nebudou poslouchat. Když se vám však jednou či dvakrát za život stane, že vám někdo řekne: „*Vy jste mne tehdy hrozně popudil, ale děkuji vám za to, otevřel jste mi oči a vidím to jinak*“, je to satisfakce víc než dostatečná.

Ani tento bod nemohu uzavřít jinak, než připomenutím, že světový názor každého člověka je právě pouze oním hypotetickým předporozuměním a mnoho odehnaných informací č. 5 tlučé nepřetržitě na naše vrata, nevíme však co s nimi a proto nemáme odvahu či sílu jim otevřít.

h) Etický problém změny názoru

Jde-li v jakékoliv komunikaci vždy v nějakém smyslu o změnu názoru, pak ovšem celé toto dění významně zasahuje do oblastí, nazývaných etika nebo ethos. Na změnu názoru je možno pohlížet z několika stanovisek. Ze strany těch, ke kterým se člověk svým změněným názorem přiklonil je tento děj nazván nejčastěji „konverze“ neboli obrácení, zmoudření či probuzení. Ti, jejichž řady člověk opustil to nazývají zradou, útekem od praporu, přeběhnutím k nepříteli, renegátstvím. Nejslavnějším člověkem, který takto významně změnil svoji pozici byl Pavel z Tarsu, původně horlivý pronásledovatel křesťanů a poté snad největší šířitel křesťanství v celých jeho dějinách. Konverze Pavla z Tarsu je však podána jako výsledek zázračného nadpřirozeného zásahu, kterému se on sám zprvu bránil. To mu zachránilo věrohodnost, která běžným konvertitům často chybí. O jednom úředníku v aparátu EU padla tato charakteristická poznámka: „*v mládí byl velmi přesvědčeným maoistou, takže jeho dnešní politická věrohodnost je problematická*“. To je to, oč běží. Konvertité mají obvykle snahu svoji novou víru přehánět, jejich věrohodnost tím však příliš nevzrůstá. Možná to spolu dokonce souvisí. Člověk má nepochybně právo na změnu svého původního názoru, do kterého mohl být okolnostmi vmanipulován. I po své konverzi však nemůže svou minulost odvrhnout jako staré sako. Konverze je tím eticky problematičtější, čím horlivější byl daný člověk v zastávání svého původního názoru. Václav Zeman v odpovědi na jeden dotaz řekl: „Znám mnoho zuřivých antikomunistů, kteří kdysi byli zuřivými komunisty“. To velice dobře koresponduje se slavným výrokem, který pronesl J.W.Goethe: „Mladí revolucionáři, staří hofráti“. Hofrát neboli dvorní rada byl čestný titul, který se v podstatě uděloval S ohledem na svou budoucí svobodu další volby a věrohodnost by měl člověk vždy mírnit svá příliš radikální stanoviska. Ale to by již byla asi rada moudrého Číňana.

i) Shrnutí

Jak jsme viděli, je nejméně sedm závažných vlivů a sil, rozkládající a ohýbající paprsek lidského myšlení do netušené šíře. Všechny naznačené vlivy se navíc v každém člověku různě sečítají, potencují, ruší, násobí a kombinují. Pro komunikaci je zásadní otázkou, z jaké pozice vychází naše vlastní tvrzení a stanoviska, a jaký je původ stanovisek našich dialektických partnerů. Málo kdy jde o vztah na stejné úrovni: přesvědčení proti přesvědčení, zájmy proti zájmům atp. Málo kdy je to také ve skutečnosti tak, jak je to deklarováno nebo jak se věci na první pohled jeví. Člověk i sám u sebe pouze velmi hlubokou, poctivou a upřímnou introspekci zjistí, co z něj vlastně mluví. U druhého člověka se může pouze dohadovat. Přitom však komunikace, usilující o určité sblížení stanovisek a překlenutí rozdílů, je závislá na tom, zda táhneme za správné lano. Rozeznat o co našemu dialektickému partnerovi jde je tedy do značné míry záležitostí psychologické vnímavosti, a pouze ta může často člověku ukázat, jaký způsob argumentace bude vhodné použít.

2. ARGUMENTACE

a) Smysl a různé příbuzné podoby přesvědčovacího úsilí

Argumentace je kořenem i vrcholem řečnickova přesvědčovacího úsilí. I tam, kde hraje větší či menší roli působení emotivní, ba i tam, kde se dobýváme do otevřených dveří vždy nějaká forma alespoň *quaziargumentace* přítomna být musí. I jinak celkem argumentačně naprosto vratká myšlenka jako např.: „určitě se nám to podaří, protože si to všichni velice přejeme“ je svým způsobem argumentace. Cílem argumentace v pravém slova smyslu je ovšem dosažení takové změny mysli, při které bude přesvědčený člověk schopen tento nový názor považovat za svůj, bude mu rozumět a bude schopen ho dále obhajovat. Právě tímto výsledným stavem se „přesvědčený“ člověk liší od lidí, jejichž mysl byla změněna jinými metodami a praktikami. Usilování o změnu v myšlení druhého člověka se může totiž dít několika cestami. Český jazyk sám poskytuje celou řadu sloves, charakterizujících i jemné odstíny v metodě takového úsilí. Vedle seriózního „přesvědčit“ máme již mnohem primitivnější „přemluvit“, ještě o příčku níže je „umluvit“, sousedící již s jaderným „ukecat“. Velmi nelichotivé je hodnocení přesvědčovacího aktu, zvané „zblbnouti někoho“. Asi na těchto posledních úrovních se pohybují populární příručky se zavádějícím názvem „Umění přesvědčovat“. Někdy je ovšem v aktu přesvědčování důležité vědět, výsledkem jakého zásahu je současný stav mysli člověka, ke kterému mluvíme. Dle aforismu Františka Vymazala je těžké přesvědčovat někoho, kdo byl předtím přemluven. Učebnice, pohybující se v oněch nižších patrech mají pravdu v tom, že někdy ani jiných metod užít nelze. Přemluvený nebo dokonce pro nějakou myšlenku „zblbnutý“ člověk není schopen argumentace, protože svému stanovisku nerozumí, nemá ho založeno na argumentech. V jeho podání je implantovaná myšlenka pouze „papouškována“, jde o jakýsi kolovrátek, hrající dokola naprogramovanou melodii. Jeden trefný aforismus říká, že není strašnější muziky, než když se takto dva kolovrátky překřikují. Taková komunikační situace nastává poměrně často. O co je tento typ „přesvědčení“ méně založen na srozumitelných a přijatých argumentech, o to více má povahu jakési „víry“, hájení obvykle nesmlouvavě a dogmaticky. Smutné je, že i jinak ušlechtilé myšlenky mohou být v lidských myslích „uloženy“ právě tímto způsobem. Takoví lidé potom mohou i oné dobré a ušlechtilé myšlenky spíše škodit než prospívat.

My se tedy pokusíme zaměřit na argumentaci, což je činnost významově nejtěsněji spojená se slovesem „přesvědčovat“. V tomto slovese slyšíme základ „svědčit“ s předponou „pře“. Tato předpona má dva významy, které jsou také ve slovese „přesvědčovat“ uplatněny. Ve významu „přesvědčit se“ je uplatněn význam předpony „pře-“ jako znovuoobnovení určitého stavu, zjištění trvání platnosti určité informace: člověk se jde přesvědčit, zda má dosud před domem auto, které tam večer zaparkoval. Jde tedy znovu zjistit, zda je pravdivý jeho předpoklad. Ve spojení „přesvědčit někoho“ zaznívá z předpony pře- mnohem silněji její význam „změnit“ – přemístit, přemalovat, přeložit. V pozadí se zde pak objevuje situace ze soudního jednání, ve kterém má být jedno svědectví převáženo jiným, a tím pak dochází i k změně celé právní situace. Je pochopitelně dále možno rozlišovat několik situací:

- jeden člověk přesvědčuje druhé, kteří pouze brání svůj názor
- dvě strany se navzájem snaží získat i druhou stranu pro svůj názor
- každý ze skupiny několika lidí se snaží prosadit svůj názor v myslích těch ostatních

b) Etické souvislosti přesvědčování

Na tomto místě nelze minout letmý pohled na etické souvislosti přesvědčování, tedy cíleného argumentačně-emotivního působení na změnu něčího názoru nebo stanoviska. Jistým způsobem měnění názoru druhého člověka jsou pochopitelně veškeré informace, které mu sdělujeme. Je to nakonec i vzdělávání. Za přesvědčování ovšem právem považujeme pouze určitý druh takového působení, který bude dobré si vymezit. Za přesvědčování budeme považovat usilování o takovou

změnu, ve které na rozdíl od „vysvětlování“ či „vzdělávání“ musíme překonávat určitou vědomou či nevědomou resistenci stávajícího názoru. Tuto resistenci je nutno v jisté míře považovat za zdravou a nezbytnou. Uvědomění si tohoto faktu by mělo přesvědčujícího též uchránit pocitu, že zastávat jiný názor než jeho je nesmyslné nebo zločinné. Eticky kultivované pojetí mezilidské komunikace se bude patrně vyznačovat **menším počtem** přesvědčovacích operací. Filosofická vzdělanost myslí by měla člověka odvádět od neurotické hádavosti, shledávající příležitost či nutnost přesvědčování v každé odlišnosti názorů. Dle jedné myšlenky, vyjádřené ve Faustovi od J.W. Goethe je v podstatě d'ábla jakýsi duch negace. Negace má patrně hlavní slovo v té přirozené první reakci na setkání s jiným názorem: jiný názor než můj je nepřirozená anomálie, kterou musím odstranit. To je evropské nekulturní apriori. Evropany irituje člověk jinak myslící, zatímco Číňané jsou prý neklidní, když je jich ve skupině několik a mají stejný názor. Čekají a potřebují někoho, kdo bude vidět věc jinak, aby mohli mít dobrý pocit že je kosmická polarita dvou sil v jejich kroužku zastoupena. Když si člověk na základě předcházející katalogizace původu rozdílů v názorech ujasní, že některé nemohou být předmětem vážně míněného sporu, počet příležitostí k přesvědčování opět poklesne. Počet příležitostí k přesvědčování zmenší zejména o ty oblasti, o kterých diskusi vést nelze, a které tedy nemohou být předmětem přesvědčování.

- *de gustibus non est disputandum* - *proti gustu žádný dišputát*. Je marné a nezdvořilé přesvědčovat někoho ve věcech vkusu, chuti, záliby, estetického cítění, atp.
- *de principiis non est disputandum* – *nelze diskutovat a přesvědčovat ve věcech východisek myšlení daného člověka*. Zmateční jsou diskuse a přesvědčovací akce, snažící se například dokázat nebo vyvrátit boží existenci, ale i jiná základní světonázorová východiska. Přesvědčování v těchto otázkách patří do kategorie propagandy, která představuje svébytný a často mocenskopoliticky zneužívaný akt.

Přesvědčování představuje ovšem v životě lidského společenství často nezbytnost, diktovanou nezbytností kooperace, schopné čelit všem možným způsobům ohrožení, a to jak ze strany nepřátel tak přírodních podmínek. Každá lidská pospolitost je tak udržována v životaschopném a přežitíschopném stavu určitým nepřetržitým přesvědčovacím úsilím, eliminujícím odstředivé tendence. V dobách zvýšeného ohrožení pospolitosti leckdy „není čas“ na přesvědčování a nastupuje zákon a sankce, která vedle přesvědčování určitý způsob jednání vynucuje. Etická hodnota přesvědčovacího úsilí je tedy vždy měřena určitým konkrétním zájmem. Z tohoto hlediska se pochopitelně jedna a tatáž přesvědčovací akce bude jevit v závislosti na uplatněném hodnotícím stanovisku. Ve jménu čeho je oprávněno přesvědčování? Jak se může každý přesvědčit, je na to několik názorů.

c) Princip argumentace

Když vyloučíme otázky, o kterých argumentaci vést nelze, zbude nám, že nejčastějším předmětem argumentace je hodnota, smysl, význam či opodstatněnost nějaké věci, myšlenky, cíle. Má se dělat toto nebo ono? Má či nemá být ten či onen zákon přijat? Má či nemá být investováno do tohoto podniku? Má či nemá se tato akce konat? Přesvědčování může mít někdy pro člověka existencionální význam, absolvent vysoké školy musí dokázat nějakého zaměstnavatele přesvědčit o svých znalostech a kvalitách, již předtím v obhajobě své práce musí přesvědčit zkušební komisi o platnosti svých závěrů. V zaměstnání bude do jisté míry přesvědčovat podřízené a v jistém smyslu i nadřízené. Tím to jistě zdaleka nekončí. Každá role či funkce s sebou nese nejen rozhodování, ale i nutnost o oprávněnosti toho rozhodnutí druhé přesvědčit, případně s nimi kultivovaně nalézt další řešení.

Ze sofistické průpravy již víme, že argumentovat lze pro cokoliv. Je nutno počítat s tím, že i názor, připadající člověku zcela nesmyslný a kuriozní může být v argumentaci úspěšně obhajován. Jsoucní je natolik pestré, že poskytuje důkazy k jakémukoliv tvrzení. Mimoto se ještě říká a je

ověřeno praxí, že cokoliv lze též obhajovat pomocí statistiky, Bible a příkladu z dějin. Konkrétní cesty argumentace se budou vždy odvíjet především od toho, zda existuje společný, vědomý a respektovaný společný zájem, nebo zda takový zájem neexistuje. Pro každý přesvědčovací akt je tedy nezbytné si uvědomit, zda bude oboustranně dobrá vůle k nalezení shody. Pokud tuto dobrou vůli předpokládat nelze, pak je její probuzení jedním z prvních cílů přesvědčujícího.

Je-li smyslem argumentace změna náhledu na určitou skutečnost (toto pojetí platí i tehdy, kdy obě strany naleznou oboustranně přijatelný kompromis – i ten vyžaduje určitý posun), pak jde o dodržení základního postupu, umožňujícího manipulaci s určitým faktem. Ten se změní tím, že

- je postaven na vhodné pozadí
- jsou vysloveny jeho opomenuté kladné či záporné souvislosti, následky a průvodní jevy

d) Uplatnění efektu „pozadí“

Pozadí způsobuje, že šedá na černé se zdá být bílá, zatímco šedá na bílé se zdá být černá. Při této argumentační metodě nemusí jít o svévolný výběr fakt, nýbrž často o vyvážení a převážení jednostranného pohledu, který je součástí stanoviska, které má být změněno. Nedůvěra v jednu věc je obvykle založena ne přílišné důvěře v jinou věc. Ukazuje-li jedno pozadí plánovanou akci s jejími očekávanými výsledky jako úspěšnou a efektivní, je vždy možno nalézt takové pozadí, na kterém tomu bude naopak. Vidění pouze určitého pozadí, přejného vlastnímu stanovisku je přirozenou vlastností lidské mysli. Není tedy třeba předpokládat u protivníka v polemice snahu klamat, a proto ani argumenty, spočívající v představení jiného pozadí nemají být předkládány s triumfálním výrazem přebíjení malých karet většími, nýbrž spíše v konciliantní podobě „...*pokusme se ovšem uvážit i fakt, že...*“. Argumentace pozadím není vždy zcela věcná, ale její význam je přinejmenším podpůrný neboli subsidiární. Bylo významnou sociologickou vlastností náboženských pohledů na svět, že předkládalo pozadí, relativizující rozdíly a snižující napětí mezi různými hodnotami či řešeními. Vyjádřeme to touto nerovností:

$$1 \text{ je menší než } 10$$

platnost tohoto výrazu je možno vyjádřit i poměrem oné nerovnosti – v desítkové soustavě platí, že větší hodnota je zde větší přesně desetkrát. Pokud ke každé straně nerovnosti připočteme stejnou hodnotu, platnost nerovnosti se nezmění. Proto:

$$1\,000\,001 \text{ je menší než } 1\,000\,010$$

v tomto případě je ovšem poměr obou hodnot v nerovnosti nikoliv 10, nýbrž pouze 1,0000089. Takový význam mělo uplatnění pohledu „*sub specie aeternitatis*“, tedy „*ze zorného úhlu věčnosti*“, ze kterého je skutečně mnoho zde na zemi a mezi námi nebetyčných rozdílů založeno na pouhých malichernostech. Z hlediska věčnosti jsou si i velmi odlišná řešení nějakého problému takřka rovná.

Pozadí má v tomto smyslu velmi mnoho společného s kontextem, ve kterém je daná myšlenka zasazena a představena. Zde se objevuje i psychologický význam atmosféry, kterou se k přesvědčovací akci podaří navodit. Nejde pochopitelně o nastražení potěmkinovy vesnice, nýbrž o to, aby se hledání řešení dělo v ovzduší přízně a důvěry.

e) Uplatnění efektu „souvislosti“

Každý jev a každá idea v tomto světě bytostně souvisí se vším ostatním. Věta, pravící že „*všechno souvisí se vším*“ je jednou z nejhlubších pravd, platících jak v rovině náboženství, tak filosofie a vědy. Připomenutí souvislosti patří k vlastní bytostné fázi významné metody argumentace. Každá skutečnost na tomto světě má i z jednoho a téhož hlediska vždy své souvislosti, sahající do minulosti, projevující se v přítomnosti a předpokládaně se dostaví v budoucnosti. I z jednoho a téhož hlediska je možno tyto souvislosti rozdělit na dobré a špatné, žádoucí a nežádoucí. Stejně jako nejsou léky, které by neměly vedlejší účinky, tak nejsou ani opatření, které by beze zbytku plnila pouze očekávaný účel a nic více. I v této souvislosti platí, že přání je otcem myšlenky, a každý člověk

má tendenci vidět, vnímat a předkládat pouze ta fakta, která jeho tezi podporují. Cílem přesvědčujícího je tedy ukázat ony aspekty, které jsou opomenuty. Právě tak se dle sofistů „*dělala ze slabé věci silná*“ - šlo o někdy vysloveně jednostranné vyzdvižení všudypřítomných argumentů, sloužících danému tvrzení. Současně s tím ovšem vždy též probíhá po druhá linii snaha o popření nebo zpochybnění argumentů protivníkovy strany. Je možno podrobit kritickému rozboru a zpochybnit předpokládaný ohlas a dopad navrhované akce, je možno na základě analýzy dokázat, že efekt určité daně nebo poplatku bude spolknut složitým aparátem, spojeným s jeho vybíráním. Současné odbourávání argumentů popírané teze a stavba argumentů pro tezi navrhovanou se však musí dít v atmosféře vzájemného odsouhlasení snesených fakt. Podobně jako u soudu je důkaz považováno pouze to, co soud za důkaz uzná, tak skutečně „*argumenty*“ jsou v polemice pouze ta fakta a tvrzení, jejichž platnost a vztah k věci uzná přesvědčovaný. Nepřítomnost nestranného soudce v těchto sporech klade větší nároky na etickou stránku obou argumentujících stran. Velmi špatné je jednání, chápané ve válečných kategoriích vítězství – porážka. Argumenty nepředkládáme triumfálně, nýbrž věcně, a rytířství v argumentaci velí nevehnat protivníka do kouta, nýbrž umožnit mu čestný ústup.

Efekt „souvislosti“ pracující s tím co bude předloženo a co zamlčeno je mnohostranný. Příkladem nepravdivé argumentace, založené na jednostranném podání může být například propaganda předválečné Sudetoněmecké strany, která na základě oficiální statistiky Československé republiky dokazovala diskriminaci německého obyvatelstva v pohraničí. Ona statistika udávala, že českých škol bylo v pohraničí postaveno mnohem víc než německých, což bylo očividně v příkrém nepoměru k počtu obyvatel obou národností v daných místech. Propaganda ovšem zamlčela tu okolnost, že již dříve postavených německých škol byl v těchto místech dostatek. Přinesení informací, které k osvětlení smyslu určitého faktu chybí – to je podstata tohoto způsobu argumentace.

Argumentace pohybující se na poli této zákonitosti připomíná v něčem spor před soudem. Každá strana přivádí svědky, kteří mohou svědčit v jejich prospěch. Shledávat takové argumenty ve prospěch obviněného je podstatou role obhájce. Každý argumentující nalézá v minulosti, přítomnosti či budoucnosti ty souvislosti dané myšlenky, které ji buď doporučují, nebo naopak, poukazují na její slabiny. Cenným studijním materiálem, který ukazuje, na základě jak jednostranných pohledů jsou často rozhodnutí přijímána, jsou námořní, válečné, politické a jiné omyly, o nichž nás poučuje historie. Velká většina prohraných válek i bitev má ve svém počátku nereálný jednostranný pohled na souvislosti. To zároveň ukazuje význam argumentace souvislostmi, která by často mohla ukázat, že tzv. laterální škody, způsobené daným řešením v budoucnosti, budou větší než prospěch. V tom je hluboký smysl oponentury, i instituce mluvčího, nazývaného „*advocatus diaboli*“ v církevním procesu svatořečení. Tyto role nepředstavují „*nepřítel*“, nýbrž jsou institucionalizovanou podobou nezbytné kritiky. Kde jde zodpovědně o řešení, které by bylo z určitého hlediska optimální, je takové nalezení opomenutých souvislostí nikoliv argumentačním trikem a sabotáží, nýbrž nezbytností.

I v jednáních, která mohou předpokládaně vést zástupci studentské organizace může být tento přístup tvořivým a konstruktivním. To znamená, že diskuse a argumentace se nenese v manichejsky nepřátelském duchu „*kdo s koho*“, nýbrž v duchu legitimního předkládání „*pohledu z druhé strany*“. V prostředí firmy nebo jakékoliv instituce je věcí firemní kultury, zda a jak bude tato plodná oponentura chápána a využívána. Akademické prostředí by mohlo být příkladem kultivovaných poměrů.

f) Role logiky v argumentaci

Je všeobecně známo, že logika je jedním ze základních nástrojů argumentace. Spolu s emotivitou představuje rozhodující složku jakéhokoliv přesvědčovacího působení. Logika je z mnoha hledisek nenahraditelná a nezastupitelná. Za jistých okolností a v jisté situaci mohou být emotivní přesvědčovací operace sice větší účinek, avšak logika představuje jediný „program“, který je zabudován v rozhodující a skoro drtivé většině lidských myslí. Čteme-li dnes emotivní argumentaci,

kteřá byla třeba v minulosti účinná, můžeme pozorovat že by dnes na nikoho nezabrala. Logické argumenty mají největší naději na to, že jim bude většina myslí rozumět (což neznamená, že je přijme). Logika je jedinou solidní osnovou argumentace, emoce nelze beze zbytku přenést na papír, jsou příliš závislé na adresátech a časem obvykle vyblednou. Logickou osnovu mají i náboženské texty, považované obvykle za zdroj povzbuzovatele emotivity. O vyzdvížení logiky se netřeba starat, poněvadž na logice je založena věda, logika je základem práva, a není v tomto světě nijak cizí představa, že logikou by bylo možno dát lidskému myšlení onu konečnou jednotnou dokonalou neomylnou formu. Agitovat pro logiku, zdá se mi, není třeba. Klasický sylogismus je základním nástrojem a formou korektního myšlení:

Každý člověk je smrtelný	M - P
Sokrates je člověk	S - M
Sokrates je smrtelný	S - P

Dalším nezbytným nástrojem korektního myšlení jsou čtyři základní zákony, které zde sluší připomenout.

Zákon totožnosti říká, že se v průběhu určité myšlenkové operace musí zachovat stejný smysl použitých pojmů. Sylogismus:

Každý kdo žije musí platit daně.
Alois Jirásek ve svém díle stále žije
Alois Jirásek musí platit daně.

je zjevně nekorektní proto, poněvadž význam slovesa „žít“ je ve středním členu pochopen pokaždé jinak. Tento zákon je tedy často přestupován tehdy, kdy jsou používána pojmy, patřící do různých myšlenkových soustav a tím tedy i odlišné svým obsahem. Zvláště abstrakta a vůbec pojmy jako spravedlnost, bůh, svoboda, demokracie a další mají v každém kulturním kontextu jiný význam a nelze je bez újmy na pravdivosti závěru libovolně směřovat. V pravidlech pro vedení diskuse se doporučuje, aby bylo 90 % času, který je k dispozici, věnováno objasnění pojmů. Jde ovšem nejen o pojmy samé, nýbrž o shledání, zda se vůbec diskutující pohybují v jedné rovině a v jedné souřadnicové soustavě. Empirie říká, že nedbáním toho je většina diskusí zmatečných, a i když se diskutující „domluví“, chápé shodu každý po svém.

Zákon sporu je výsledkem dávné zkušenosti, která znamenala v duchovním vývoji člověka úžasný pokrok. Člověk si uvědomil a ujasnil, že jedna a tatáž věc nemůže současně ve stejném smyslu být i nebýt. Je-li někdo nepřítomen, nemůže být (ve stejném smyslu pochopení „přítomnosti“) přítomen. Je-li někdo živý, nemůže být mrtvý, a naopak. Ze dvou myšlenek o stejném jevu, které si odporují, musí být jedna nepravdivá. Zákon sporu lze též snadno porušovat tím, že nerespektujeme onu důležitou podmínku „ve stejný čas a ve stejném smyslu“. Co je tedy v jeden čas a v jednom smyslu dobré, může být v jiný čas nebo v jiném smyslu špatné. Zákon sporu také tvrdí, že ze dvou protikladných tvrzení je nutně jedno nepravdivé, ovšem v závislosti na povaze předložených tvrzení může nastat a nastává, že jsou nepravdivá obě. Je-li spor o to, zda je daný strom jasan nebo jilm, pak nelze podle zákona sporu usuzovat na to, že není-li to jasan, je to tedy jilm. Může to být švestka. Právě to je častou formou prohřešku proti tomuto zákonu. Lidé často soudí, že ze dvou řešení nějakého problému musí nutně být jedno správné a druhé špatné. Tento myšlenkový stereotyp může být u některých myslí velice úporný, a není snadno takového člověka přesvědčit, že někdy mohou být z hlediska cíle i dvě odlišná řešení stejně dobrá nebo naopak stejně špatná.

Zákon vyloučeného třetího – je to předcházející zákon, viděný z druhé strany. Tvrdí, že ze dvou myšlenek, z nichž jedna něco popírá a druhá to v témže smyslu tvrdí nemohou být obě ani pravdivé, ani nepravdivé. Tento zákon sám o sobě ovšem neříká, který z těchto kontradiktorických výroků je pravdivý. Tento zákon poskytuje zdánlivě úžasnou možnost dokázat pravdivost nějaké teze již pouze tím, že vyvrátíme platnost té proti ní postavené. Jsou- li však proti sobě postaveny dvě

ekonomické teorie, pak neosvědčení se jedné nedokazuje nijak dokonalost té druhé! Pravidla platnosti tohoto zákona jsou pevná a přísná a musí jít skutečně o tvrzení kontradiktorická. Takovými nejsou například tvrzení že něco je buď *černé* nebo *bílé*, protože to může být třeba ještě modré. Kontradiktorická tvrzení že něco buď je *bílé* nebo to *není bílé*. Laborovat pomocí tohoto zákona se složitějšími mnohorozměrnými pojmy, pro které se kontradiktorický výraz nesnadno hledá zavání obvykle sofistikou a manipulací. Považuje-li se tedy za prokázanou neúčinnost jednoho léku nebo prostředku, není tím dokázána prospěšnost jiného léku. Nepomohl-li studený obklad, nevyplyvá z toho nijak že pomůže teplý obklad. Argumentující má často snahu představit dvě možnosti jako jediné – „*peníze nebo život*“, oponent může vždy spolehlivě takové falešné argumentaci čelit důkazem, že nejde o pojmy kontradiktorické a je vedle nich ještě spousta dalších možností.

Zákon dostatečného důvodu přistoupil k těmto předcházejícím později, a je dílem filosofa Leibnize. Vysvětlení tohoto zákona spočívá v tom, že každá pravdivá myšlenka se musí opírat o dostatečný důvod. Tvrzení nemůže člověk generovat dle potřeby. Z hlediska právní filosofie je možno ještě dodat, že důkazní břemeno je vždy na tom člověku, který něco tvrdí. Myšlenku nelze tedy považovat za pravdivou jenom proto, že proti ní nikdo nevznesl námitky, není povinností přesvědčovaných ji vyvracet, nýbrž je povinností tvrdícího ji dokázat. V mezilidské komunikaci bývá zákon dostatečného důvodu tu a tam obcházen odkazy na autority, a například Bible bývá zneužívána jako velkolom dostatečných důvodů pro libovolná tvrzení. Právě zákon dostatečného důvodu je přirozenou a logickou osnovou diskuse a polemiky. Každé tvrzení musí být zdůvodněno, a kritika je pak zaměřena jednak na to, zda uvedené argumenty jsou věcně pravdivé a dále na to, zda uváděné důvody skutečně podírají předložené tvrzení. Zákon dostatečného důvodu je velmi demokratickou regulí. Nezmocňuje nikoho k tomu, aby generoval tvrzení bez důkazu, což byla výsada despoticých autorit.

g) Nejznámější způsoby argumentace

Argumentatio ad rem. Za tímto názvem stojí skutečně věcná argumentace, ve které jde oběma stranám o totéž, a hledají význam předložené skutečnosti ve společných souřadnicích jednotného zájmu. *Bude pro naši obec, Athény, lepší v dané situaci posilovat válečné loďstvo nebo pěší vojsko? Bude pro naši firmu lepší tento obchod uzavřít nebo neuzavřít? Máme u našeho domu opravit střechu letos nebo až napřesrok?* Jistě dokážete sami vnímat, že v těchto situacích jde skutečně „o náš společný zájem“ a přesvědčovací řeč nebo diskuse může být jasná, průhledná, věcná. Věcnou argumentaci lze s dobrým prospěchem použít všude tam, kde jsme shledali existenci jasného a ne pouze deklarativního společného zájmu. V tomto způsobu argumentace se tedy může uplatnit váha odborných argumentů i logiky, neboť společný zájem nenutí ani jednu ani druhou stranu k tomu, aby mlžily, manipulovaly a intrikovaly. Skutečná věcná argumentace mezi dvěma lidmi, disponujícími dostatečnými vědomostmi o rozhodované otázce a naplněnými vzájemným respektem je krásný zážitek. Žel však, v praktickém životě nastává tato situace velmi vzácně. V obchodním jednání je proto věcná argumentace prakticky nepřítomna, protože v něm nejde o hledání společné pravdy, nýbrž o získání výhod a prosazení předem hotových tvrzení. Pozitivní prezentace nabízeného zboží je apriorním požadavkem, nevyplyvajícím z jeho skutečných kvalit.

Argumentatio ad hominem. Větší společenství bývají sice spojena určitou společnou myšlenkou, vytvářející jakési společné hodnoty, ty však mají velmi často pouze charakter proklamativní a nelze tedy předpokládat, že by oslovení v jejich jménu byli ochotni k nějaké oběti. Proto také obvykle apely k ideálním hodnotám vyznívají naprázdno. Chce nebo musí li člověk v dané situaci dosáhnout změny myšlení, nezbyvá než zvolit právě jinou taktiku. Je to poměrně nevěcná „*adresná*“ argumentace „*k člověku*“. Argumentujeme tím, „*na co bude daný přesvědčovaný člověk slyšet*“. Daného člověka přesvědčujeme o tom, že určité jednání je v jeho vlastním zájmu. Příkladem může být případ z předválečného parlamentu Československé republiky: Poslanec Agrární strany

hlasoval pro jakousi rychlou motorizaci československé armády. Poslanec úplně jiné strany, která s agrárníky neměla žádný společný zájem, ho od tohoto stanoviska úspěšně odvedl tímto argumentem: *"Vaši voliči pane poslanče jsou největšími dodavateli píce pro armádní koně. Ti vám budou jistě pramálo vděční za to, že je zbavíte tohoto dobrého obchodu"*. Poslanec to pochopil a svůj hlas pro návrh stáhl. Na tomto příkladu argumentace „ad hominem“ je patrna její funkce i její mechanismus. Náš klasik František Vymazal říká, že jediné, na co může člověk u lidí vsadit je sobectví a ješitnost. Přibližně 90% argumentací ad hominem je na těchto vlastnostech také založena. Jde o to přesvědčit druhého že na tom či onom buď vydělá, nebo se zviditelní, nebo se stane přímo slavným. Při získávání sponzorských darů se mluví především o tom, jak velká bude na jevišti tabule s logem šlechtného dárce a kde všude bude jeho sponzoring zveřejněn.

Argumentace ad hominem se ovšem může opírat i o využití autorit, které přesvědčovaný uznává. *"Ale vám to přece vaše víra zakazuje ..."*. Efekt tohoto způsobu argumentace závisí též na tom, do jaké míry je přesvědčení, ke kterému se dovoláváme, pouze deklarované nebo skutečné. Známa formule argumentace ad hominem *"to bude pro vás lepší"* ovšem v bystřejších povahách probouzí bdělost. *"Proč právě on se stará o to, co je pro mne lepší?"*.

Velmi rozšířeným polem pro argumentaci ad hominem jsou řeči, nabízející jakékoliv zboží. Věc je zde vždy postavena a prezentována tak, že prodávajícímu jde o dobro zákazníka i když tím o co jde je s největší pravděpodobností a v největší míře snaha zboží prodat. I reklama je plna starostí o vaše pohodlí, zdraví, o vaši peněženku, vaši bezpečnost i vaši reprezentaci.

Již antičtí a středověcí systematikové dokázali vypreparovat nespočet dalších typů argumentace, někdy velice subtilně od sebe odlišených. Z nich si uvedme alespoň některé. Je příznačné, že tyto metody přesvědčování jsou více či méně eticky problematické.

Argumentum ad auditorium: V mnoha diskusích nejde ani tak o přesvědčení nebo nepřesvědčení protivníka, jako o dojem, kterým zapůsobí na posluchače či diváky. V televizních předvolebních diskusích nejde prakticky vůbec o nic jiného. Televizní předvolební „diskuse“ kandidátů na prezidenta USA je takřka výhradně zaměřena na získání hlasů voličů. U posluchačstva se obecně předpokládá menší míra soudnosti a větší sugestibilita. Výjimku představují snad odborné diskuse, ve kterých je soudcem veřejnost odborná. Úroveň argumentace pro obecnost je tedy závislá na předpokládané povaze daného obecnstva. To někdy tím více aplauduje, čím nečestnější zbraně jejich favorit použije, kultivované a kritické obecnstvo však naopak může argumentaci zušlechťovat. V takovém ovzduší se pak dokonce ocení i to, když řečník dokáže přiznat chybu či omyl, když dokáže nevyužívat zlovolně protivnickových rozpaků či chyb a je ochoten bojovat fleretem i proti klacku. V argumentaci pro obecnost se velmi často objevují všeobecné apely *"takové názory přece dnes už nemůže nikdo zastávat"*, *"všichni občané si přece přejí..."*.

Argumentum ad baculum - argumentace klackem. Jde obvykle o podivný hybrid autoritativních nebo dominantních poměrů, převlečených do demokratických metod. Určité opatření musí být dejme tomu podle stanov přijato *"demokraticky"*, ovšem v agitační řeči je připomenuto, jaké následky bude mít pro hlasující, nerozhodnou-li se právě pro určité předložené řešení. Instituce, které jsou na někom ekonomicky závislé bývají někdy postaveny před takovou nebo podobnou argumentací: *"Pochopitelně máte naprostou svobodu volby, ovšem když náš návrh nepřijmete, mohla by se objevit nutnost přehodnocení naší dotace pro vaši instituci, a bez našeho příspěvku jste, jak víte..."*

Argumentum ad ignorantiam - argumentace počítající s nevědomostí nebo neinformovaností. Lze říci, že ve složitých a odborných otázkách, které jsou tématy společenských diskusí a hybatelem hnutí jde většinou právě o toto. Argumenty jsou zaměřeny na myšlení lidí, kteří věci nerozumí. Kdo zná například všechny souvislosti jaderné energetiky? Kdo zná všechny souvislosti chemizace našeho života? Kdo se vyzná v genetickém inženýrství? Za těchto okolností není žádným uměním ani vzácností, že létají vzduchem argumenty, o jejichž pravdivosti či pravé váze nemá prakticky nikdo možnost se přesvědčit. Předkládat odborné otázky k posouzení laickému obecnstvu je

vždy dokonalou přehlídkou argumentačních triků tohoto druhu. K výchově nevědomého občana, který je nejnáze zpracovatelný, směřují, zdá se moderní školské systémy. Za odbouráváním „zbytečných vědomostí“ je snaha o výchovu jednostranně zaměřeného odborníka bez všeobecného rozhledu a bez schopnosti přiměřeného úsudku i v jiných oblastech, než které jsou jeho oborem. Argumenty „ad ignorantiam“ nezdědká uvedou do pohybu lavinu peticí za něco či proti něčemu. Argumenty ad ignorantiam jsou důležitou součástí všech demagogií. Smutné je, že s nevědomostí je možno takřka vždycky najisto počítat a přemnoho řečníků toho dokáže dokonale využít. V současné diskusi o přestavbě brněnského nádraží je pěkným příkladem této argumentace tvrzení, že „když bylo nádraží historicky na své místo už jednou umístěno, má tam zůstat“. Tento argument počítá s naprostou nevědomostí o dopravní, stavebně provozní a urbanistické nevýhodnosti „historické“ polohy.

Argumentum ad misericordiam – odvolávání se na soucit a milosrdenství. Soucit a milosrdenství jsou velké a vzácné hodnoty. Argumentace, mající odstranit toleranci k nedodržování dopravních předpisů bude jistě dobře doplněna obrázkem oběti dopravní nehody, či obrázkem dítěte, které vede policista od místa, kde zůstali jeho rodiče. Takřka všechna hnutí někdy sáhla k odvolávání se na soucit. Soucit vzbuzují obrázky chudinských brlohů. Soucit však vzbuzuje i osud krále Ludvíka XVI, jeho manželky Marie Antonietty, popravených za Francouzské revoluce, soucit vzbuzuje i osud jejich nešťastných dětí. Soucit vzbuzující obrázky lidí opouštějících s ranečkem svůj domov a hnáných do neznáma mohou být použity dle potřeby k prospěchu kterékoliv strany nějakého územního sporu. Při setkání s touto argumentací je na místě schopnost vidět souvislosti a přiměřená kritičnost. Soucit může za jistých okolností vzbuzovat i tragický osud loupežného vraha, kterému je v nelidských podmínkách vězení upírána možnost sledovat televizi a vycházky má pouze dvakrát týdně.

Argumentum ad personam - soustředění argumentace na protivníkovu osobu. Jde vlastně o jistý druh ignoratio elenchi, tedy nedbání toho, co je podstatou sporu. Jde například o připomínání rodinných poměrů protivníka, nijak s podstatou sporu nesouvisejících. Je to obvykle velmi nechutný způsob argumentace, avšak v některých případech může mít jisté opodstatnění. Pokud se někdo dovolává vznešených mravních hodnot a přesvědčuje posluchače o tom, co jsou jim oni dlužní, není nevěcné mu připomenout jeho vlastní poměry a prohřešky proti hlásaným zásadám. Jde například o případy, kdy někdo tzv. vodu káže a víno pije. Z jedné staré příručky bych uvedl tento příklad: „Pane poslanče, pěkně se poslouchá vaše horování za mravnost a poctivost v politice, a tak by nás ještě také zajímalo, za co jste si koupil vilu v Jevanech a proč je váš syn v polepšovně.“

Argumentum ad populum - zkrátka „lidová argumentace“. Řečník apeluje na zdravé lidové instinkty, jako je skupinový egoismus, lokální patriotismus, tradiční nepřátelství, nechuť ke změnám, xenofobie či pocity křivdy. Na tyto hodnoty bývá kdykoliv možno spolehlivě vsadit. Jako příklad se nabízí hlavně argument stoupenců zachování brněnského nádraží na starém místě: „*Na nádraží v odsunutém poloze budete mít daleko*“.

Retorsio argumenti – je jako když hodíte po někom kámen, který hodil on původně po vás. „*Musíme mu tuto chybu prominout, protože se to teprve učí,*“ řekne někdo. „*Právě proto, že se to učí, musí být na chyby důrazně upozorněn a nesmí mu být tolerovány.*“ Lze říci, že velká část všeobecně používaných argumentů může být klidně použita „*obousměrně*“. Možnost „*otočení argumentu*“ vyplývá ze samotné dialektické povahy jsoucna.

Ignoratio elenchi je ze všech způsobů argumentace ten nejpřesvědčivější a nejkouzelnější. Jak již bylo výše zmíněno, spočívá v tom, že se spor a otázka převedou úplně jinam. V 50. letech v době kolektivizace zemědělství objížděli vesnice agitátoři pro zakládání JZD. Rolníci se u nás prý uchýlili k zvláštní argumentaci. Zeptali se agitátora, zda má kráva uši před rohy nebo za rohy. Ten to pochopitelně nevěděl (a ví to málokdo), což sloužilo jako důkaz nekompetentnosti daného člověka ve veškerých otázkách zemědělství. V USA se na podzim roku 1999 chystaly velkolepé oslavy konce roku a vstupu do III. tisíciletí. Někdo však organizátory oslav upozornil na to, že III. tisíciletí začne až 1.1.2001. Ti to vzali na vědomí, ovšem s tím, že se oslavy budou konat tak jako tak v původně

plánovaném termínu, tedy o rok dříve. Argument pro to byl úchvatný: „*Oslavy se budou konat v původně plánovaném termínu, protože přípravy již značně pokročily.*“ Když Česká spořitelna zvýšila poplatky za své služby, ptal se reportér mluvčího po důvodu tohoto zdražení. Odpověď zněla: „*Zvyšujeme ceny za naše služby, protože víme, že naši klienti nám zůstanou věrní.*“

Dilema je logická konstelace, která se v argumentaci velmi často objevuje. V mnoha sporech jde o to, že jedna strana nevnímá dilematickou povahu problému. Tím bývá obvykle ten účastník sporu, který je méně zasvěcen do souvislostí řešené otázky. Podstata dilematu je patrna z jeho symbolu, kterým jsou býčí rohy. Je v nich skryto ono poučení, že uhněte-li jednomu rohu, budete nabrání na druhý. Ve většině rozhodování nevolí člověk mezi dobrem a zlem, nýbrž mezi dvěma zly. Souvisí to s tím, že není dokonalých řešení, která by neměla nežádoucí nebo vedlejší následky, což vcelku neziřdka vyzní asi takto: „bud' budeme tomuto nebezpečí čelit tímto opatřením, nebo necháme věcem volný průběh. Pokud zvolíme první přístup, přinese to tyto komplikace, pokud necháme dění volný průchod, bude to mít tyto nepříjemné následky“. V takovém případě je pochopitelně třeba nalézt a zvolit roh méně nebezpečný. *E duobus malis minus est eligendum, neboli ze dvou zel má člověk vybrat to menší.* Otázkou je vždy to, které z nich to je... Argumentace proti jednoduchým lidem, přesvědčeným, že určitě bylo nějaké řešení, které by žádné nedostatky nemělo, není snadná, protože nelze nikdy dokázat, co by bylo, kdyby. Jako základ kritiky jakéhokoliv rozhodnutí ovšem takové spekulace bohatě stačí.

h) Základní chyby v logickém dokazování

Russel, Leibniz a Gödel se zabývali logikou. I já se zabývám logikou. Jsem proto logicky Russel, Leibniz a Gödel...

Velmi mnoho logických defektů v argumentaci nepochází z přímé snahy posluchače či partnery v diskusi klamat. Pocházejí spíše z jakési nedočkavosti a snahy vyznění celé argumentace zesílit. Tak je tomu například s chybou nazývanou

Petito principii. Je to logická chyba, při které řečník již do formulace své argumentace vplétá něco, co má nebo musí být teprve dokázáno. „*Jak budeme tento přestupek řešit?*“ zeptá se leckdy někdo ještě dříve, než je dokázáno, že to přestupek byl. Patří sem i to, že se o věcech již předem mluví ve smyslu, který vyhovuje přání určité strany. „*Vyslovte se naprosto nezávisle k návrhu tohoto populistického opatření.*“ Tím že byl návrh nazván „populistickým“ vyslovil řečník stanovisko, které má být teprve v diskusi nalezeno. Podobný výrok, vyřčený autoritou, velmi často ovlivní celou rozpravu a je zjevnou manipulací.

Počáteční lež – „**proton pseudos**“ je logický klam, při kterém je logicky korektní konstrukce postavena na neplatném základě. Na prvotním omylu je však možno vystavět i velmi složité filosofické a vědecké konstrukce, které po odhalení pravého stavu najednou spadnou. Kdo si zapne špatně první knoflík, už se nikdy nezapne pořádně. Příklady prvotního omylu by bylo možno nalézt v každém oboru nespočet. Geocentrická soustava byla například postavena na dogmatickém postulátu, že jediným možným místem Země v bohem stvořeném kosmu je jeho střed. Nemožnost dát dohromady fyzikální a matematický model sluneční soustavy vyplývala z prvotního omylu, že dráhy nebeských těles nemohou být jiné než dokonalé, tedy kruhové. Někteří houbaři vycházejí z předpokladu, že houba, kterou nějaký živý tvor okousal, musí být jedlá. Teprve při pumpování žaludku často pochopí, že to byl proton pseudos. Prvotním omylem je i představa, že je-li nějaká věc „dobrá“, pak nemůže být na škodu použít ji kdekoliv, kdykoliv a v jakékoliv míře.

Důkaz „**hysteron proteron**“ se snaží dokázat jednoduché složitějším. Psychoanalytická škola například vykládá jednoduché a zbadatelné vědomé jevy z jevů nevědomých, které můžeme poznat pouze analýzou jevů vědomých. Je to prohřešek proti Komenského pedagogické zásadě „*od jednoduchého k složitějšímu*“.

Quaternio terminorum je velmi častá vada, při které se v sylogismu objevují čtyři členy, protože střední člen je pokaždé pochopen v jiném významu. Bývá to způsobeno nepřesnou definicí pojmu, který je pak možno pochopit několika způsoby. Častým příkladem je tento chybný sylogismus: Diamant je kámen, kámen je nejlacinější a nejdostupnější stavební materiál. Z toho vyplývá, že diamant je nejlacinější a nejdostupnější stavební materiál. Na tomto efektu je postavena velmi častá obdoba sofistické argumentace. Řetězcem sylogismů, kdy v každém z nich je ona „čtverost“ takřka nepostřehnutelná, je možno dokazovat cokoliv.

Saltus in probando je skok v důkazu. Argumentující skočí dále, než kam ho logické zákony opravňují a vyvozuje ze svého vítězství více, než kolik bylo skutečně dokázáno. I zde bývá přání otcem myšlenky. Dokazuje-li kdo nezbytnost a poznatelnost objektivní nadosobní pravdy, pak pokud se mu podaří v diskusi tento předpoklad obhájit, „skočí“ tvrzení zpravidla až tam, kam již argumentace nesahala – totiž že tuto věčnou svatou pravdu zastupuje buď přímo daný člověk sám, nebo instituce, ke které se hlásí. Skok v důkazu může vypadat třeba takto: „*V dějinách je mnoho příkladů, které ukazují, že politika nezasahování je chybná*“. Odpůrce řekne „*ano, dejme tomu*“. Nato následuje vítězoslavný závěr „*Vidíte, to tedy znamená, že náš preventivní úder na zemi X je správný a ospravedlněný*“. Jistou obdobou tohoto argumentačního úskoku je pravidlo „*vítěz bere všechno*“. Dokáže-li někdo zvítězit v jednom sporu, má tendenci se tvářit a cítit „*a tak je to se vším co tvrdím*“, tedy i s otázkami, které s daným sporem vůbec nijak nesouvisí. Vidina či hrozba uplatňování tohoto pravidla vnáší do sporů fanatismus a bezohlednost. V každé diskusi je třeba pečlivě dbát na to, aby se za dokázané považovalo to a pouze to, co bylo skutečně dokázáno.

Pokud by kdo cítil potřebu se v praktikách nevědomých i cílených logických úskoků důkladněji vzdělat, je možno mu doporučit spisek „*Eristická dialektika*“ od Artura Schopenhauera. Vyšlo v českém překladu v několika vydáních.

i) Logické meze logiky a meze jejího uplatnění v argumentaci

Logické zákony jsou pro racionalisty právem večerní modlitbou před spaním. Místo agitace pro logiku, která to nepotřebuje, se však podívejme na její slabé stránky, které patrně mohou za to, že ani dokonale logicky skloubená argumentace nemá naprosto 100 % účinek. Logika je především založena na poměrně vratké představě, že když nazveme dvě skutečnosti stejným názvem, jsou stejné. Krom matematiky a několika nejbližších exaktních a technických věd je vztah mezi skutečností a jejím názvem poněkud volný. Proto je stejně dobře možné poměrně snadno logicky dokazovat, že v zemi X je demokracie, jakož i to, že v ní demokracie není. U abstraktních pojmů z oblasti filosofie a teologie je možno dělat s pojmy a logikou dokonalá kouzla, která, žel, přesvědčí pouze přesvědčené.

Druhou velkou slabinou výrokové logiky je onen obecný soud v první návštěvě. Předpokládám, že jste všichni studovali nauku o soudech a víte, jak málo je obecných soudů a jak jsou též vratké. Obecný soud je totiž soud, v němž je subjektem obecný pojem vzatý v celém rozsahu. To se projevuje slovem „všichni“ atp. Stačí jeden jediný případ, kdy tomu tak není a je po obecném soudu. Když si však vybavíte běžnou argumentační rétoriku, zjeví se vám, jak často se v ní objevuje ono „vždycky“, „každý“, „všichni“, „pokaždé“ či jejich kontrapozice „nikdy“, „žádný“, „nikdo“. Obecný soud obsahující v sobě tyto částice předpokládá absolutní platnost v minulosti, přítomnosti i budoucnosti. Říci, že se něco nikdy neosvědčilo znamená, že daný demagog vidí i do celé daleké budoucnosti, do které jeho výrok obvykle směřuje. Na takových vratkých základech jsou postaveny logické stavby ideologických politických a ekonomických učen. Podívejme se na zdánlivě celkem korektní sylogismus, jaký můžeme nalézt v každých novinách:

„Koncepce CDE nikdy nevedla k využití lidských zdrojů a rozkvětu některé země“

„Pan XY se pokouší tuto koncepci v zemi Z uplatnit.“

„Pan XY škodí zemi Z.“

Taková celkem plausibilní argumentace má přinejmenším tyto logické trhliny:

1. návěst - předstírá úplnou indukci, byly však zkoumány všechny případy jejího použití?
- formule „využití lidských zdrojů“ i „rozkvět země“ jsou ideologické a vágní
2. návěst - Je koncepce pana XY, používaná v Z skutečně totožná s koncepcí CDE?

Závěr - skoky v důkazech jsou u ideologicko-ekonomických textů benevolentně přehlíženým jevem. V první návěsti se mluví o nevyužívání lidských zdrojů a nevedení k rozkvětu země, v závěru už pro jistotu rovnou o škodění. Mlčky je též předpokládáno, že co se v minulosti neosvědčilo, nemůže se osvědčit v budoucnosti.

Je pravda, že „přímočará logika“ má pro některé mysli přímo uhrančivou moc. I ta přesvědčivě přímočará logika má ovšem něco společného s Möbiovým listem. Postupujete přímočaře a jasně logicky vpřed, a najednou se ocitnete na naprosto opačné straně. Je to podobně vyjádřeno, tuším, i v jedné písni. Jdete tak dlouho přímo, neochvějně a nekompromisně doleva, až jste napravo.

Navzdory těmto svým slabinám ovšem logika je a zůstane tím nejdokonalejším nástrojem rétoriky a tím nejúčinnějším prostředkem argumentace. Je však nutno znovu a znovu upozorňovat na to, že přesvědčovaný je povinen ve vlastním zájmu prověřovat nejen logickou, ale i věcnou korektnost přijímaných tvrzení. Přesvědčovatel nemá obvykle cíl vysloveně přesvědčované klamat, a proto není schopen ani sám vnímat defektnost své argumentace.

Proto je třeba si osvojit jistý „algoritmus“ posuzování závěrů a tvrzení, a to vlastních i cizích:

1. krok: jsou argumenty, podepírající dané tvrzení pravdivé a nezpochybnitelné? Je daný statistický údaj spolehlivý, je svědek věrohodný, není vlastní pozorování zatíženo nějakou chybou, nastala uvedená událost vůbec, a odehrála se tak, jak je líčeno ?, atd. atd. (více o tom v kapitole „Kritika“)
2. krok: vyplývá dané tvrzení z argumentů? Nedošlo k předčasnému zobecnění či k jiné logické chybě při vedení důkazu?

j) Logika paradoxu

Základní logické zákony mají svou nepochybnou oprávněnost a jsou vždy prvním nástrojem korektního myšlení, po kterém musí člověk sáhnout. Život má však oblasti a zákoutí, kde platí mnohem více pravdivost paradoxu, jehož logika je od klasické podstatně odlišná. Právě v argumentaci, a to nejen v postupu retorsio argumenti, je právě paradox tím nejvěrnějším odrazem věcné skutečnosti. Vykládat pravdivost paradoxu se zdaleka nevyrovná tomu, když se na několika příkladech s tímto neodmyslitelným nástrojem myšlení přímo seznámíme.

Předčasné zobecnění zde našlo místo až na konci tohoto seznamu, je to však jedna z nejčastějších logických chyb. V kapitole, věnované klasickému sylogismu i mezím logiky je již zmíněna. Vyplývá z obecně lidské tendence tvořit obecné soudy na základě neúplné indukce, a dokonce nezřídka i na základě pouhého jednoho jediného „případu“. Je-li člověk například oklamán jedním příslušníkem určité lidské „množiny“ (národa, profese, politické příslušnosti), vyvodí z toho závěr že všichni příslušníci této množiny jsou podvodníci. Metoda, která se jednou za určitých okolností neosvědčila, je považována šmahem za špatnou, a naopak, atd. atp. Základní pravidla seriózní vědecké práce vedou především k tomu, aby se vědec nedopouštěl předčasných zobecnění ani jako vědec, ani jako člověk. Nedokázaný předpoklad, vyplývající z neúplného počtu pozorování, je možno prezentovat pouze jako domněnku nebo hypotézu. Takřka každý obecný soud může být právem považován za takto předčasně a nesolidně postavený. Na jistém způsobu logicky zdůvodňovaného zobecnění je založena i rozšířená, avšak logicky rovněž nejapná úvaha „nepřítel mého nepřítele je můj přítel“. Toto mylné zobecnění poměrně vzácného vzájemného vztahu různých lidských stanovisek může být velmi vzdáleno pravdy ve složitých multidimenzionálních podmínkách reálného života. Tak kdysi na základě této úvahy považovaly USA islámské fundamentalisty (škodící tehdy především SSSR) za své přátele a spojence, a štědře jim také proto pomáhali.

Pokud by kdo cítil potřebu se v praktikách nevědomých i cílených logických chyb a na nich založených argumentačních úskoků důkladněji vzdělat, je možno mu doporučit spisek „Eristická dialektika“ od Artura Schopenhauera. Vyšlo v českém překladu v několika vydáních.

Přílišná svoboda, hotová poroba.
Přílišné štěstí, holé neštěstí.
Nešťastníče, splnila se ti tvá přání.
Mnoho rukou, málo díla.
Pomalů dále dojdeš.
Mnohé věci jsou dokonalejší, dokud nejsou úplně dokonalé.
Čím víc stát lidem hlavy vyrovnává, tím různější jim rostou.
Mínění je jako hřebík, čím více do něj biješ, tím hlouběji ho vrážíš.
I spokojenost může být příčinou nespravedlnosti.
Poloviční blázni jsou nebezpečnější než celí.
Lékař může být někdy nebezpečnější než nemoc.
Čím méně víš, tím méně to pozoruješ.
Lenoch se nejsnáze předře.
Člověk nejvíce stárne tím, že se snaží vypadat mladě.
Tajemství zviš nejbezpečněji, když se na něj neptáš.
Čím více tlačíš na pilu, tím méně toho nařežeš.
Vysoké postavení učí nízké smýšletí.
Každý je tak dlouho utiskován, až utiskuje sám.
Málo slovy řekneš víc než mnoha.
Kdo si příliš zakládá na bohatství, dává si vysvědčení chudoby.
Děti pro život nejvíce obohatíš, dopřeješ-li jim trochu hladu a zimy.
Zvířata pomáhají zlidšťovat svět.
Nejjistější je obvykle to, co nelze dokázat.
Čím více spasitelů, tím méně spasených.
Kdo zabraňuje odejít, ten vyhání.
Křičí po svobodě, aby ji jiným diktoval.
Mnoho spisovatelů by se více četlo, kdyby méně psali.
Čím více se miluješ, tím jsi sám sobě větším nepřítelem.
Kdo by chtěl zachovat svou duši, ztratí ji.
Není nic slepějšího než mnoho očí.
Co člověk nejvíce opakuje, tomu nejméně rozumí.
Když nerozumíš tomu, čemu všichni myslí, že rozumějí, začínáš myslet.
Okamžik poznání vlastní netalentovanosti, toť záblesk geniality.
Nikdy nejsme vzdálenější svých přání, než když si myslíme, že jsme jich dosáhli.
Nejvíce pokradli ti, kteří nebyli nikdy zavřeni.
Čím větší družstvo, tím menší zodpovědnost padá na každého jednotlivce.
Vzdělání činí mnoho lidí ještě pošetilejšími a duchaprázdnějšími, než by byli bez toho.
Křesťanství všude plno, křesťanů nikde.
Co bylo kdysi velikou moudrostí, může být časem ledasjakou moudrostí.
Sokrates poučoval více otázkami než odpověďmi.
Strany se nehádají nikdy prudčeji, než když jsou stejného mínění.
Uvážíš-li všechno ze všech stran, nevíš již teprve nic.
Kdo chce být slavným, nesmí chtít být slavným.

Kdo chce všechno napravit, všelico pokazí.
Sejde-li se mnoho rozumných lidí, provedou snadno nějakou hloupost.
Řekni všechno a neřekl nic.
Muž, který vždy dobře voní, špatně voní.

Schopnost rozeznat hranice přímočaré logiky a paradoxu je, stručně řečeno, jedním ze základů moudrosti. Mnoho špatných rozhodnutí bylo přijato proto, že logika sama nemůže postihnout fakt, že i každé dobro má své meze. V argumentaci jde pak často o to, aby bylo vzato v úvahu, že toto optimum bylo překročeno a opatření se stane kontraproduktivním. Čím je člověk lépe obeznámen s odbornou stránkou pojednávaného problému, tím je větší naděje, že dokáže onu hranici kompetence jednoplošné lineární logiky rozeznat. Odborně byla do jisté míry tato problematika postižena dialektickým zákonem o proměně kvantity v kvalitu.

k) Diskuse a polemika

Kultivované setkávání a tříbení někdy i velmi vzdálených stanovisek a názorů je kulturní cestou k vytváření vpravdě demokratické pluralitní společnosti. Tak lze označit společnost, ve které se odlišnost hodnocení nějakého jevu nechápe jako zločin nebo lež. Kdysi existovaly „diskusní kroužky“ či kluby, kde se schopnost diskutovat učila a rozvíjela. Dnešní nedostatek takové přípravy je patrný takřka na všech stranách. V diskusním kroužku se člověk učil:

1. Formulovat otázky či problémy a definovat používané pojmy
2. Kultivovat své vyjadřování, a to jak v jeho přesnosti, tak přesvědčivosti
3. Ukázat a soustředit myšlení a naučit se argumentovat
4. Zachovávat disciplínu rozhovoru, nechat druhé hovořit a umět jim naslouchat
5. Řídit diskusi
6. Dokázat ukončit diskusi formulováním závěru.

Kultivovaná diskuse dokáže přinést výsledky představující více než pouhý součet myšlenek všech účastníků. Je to tím, že diskuse koordinuje myšlení účastníků, diskutující jsou nuceni stylizovat a formulovat myšlenky přesněji než při uvažování o samotě, chyby v myšlení jsou obvykle odhaleny – sám jedinec nad svým myšlením takovou kontrolu nemá – a v neposlední řadě – dobrý nápad jednoho bývá tvořivě rozvíjen dalšími. Aby se diskuse k těmto dobrým výsledkům dobrala, je třeba dbát toho, aby se nezačalo diskutovat bez jasného vymezení pojmů hlavní a výchozí teze, aby se diskuse neuchylovala od tématu, a pokud jde o kulturu projevu, pak si diskutující především nesmí skákat do řeči a musí se vyvarovat osobních útoků a jiných nekorektností. Je také žádoucí, aby se do diskuse zapojili skutečně všichni. Diskuse nemá končit jinak, než shrnujícím závěrem, který pochopitelně může i formulovat vyvstálá odlišná stanoviska. Je psychologicky dokázáno, že člověk přijme spíše odlišný názor, který vyplynul z diskuse, které se účastnil, než názor, před který je bez možnosti této spoluúčasti postaven. Dále je psychologicky dokázáno, že diskusní trénink odstraňuje přirozenou představu o „svatosti vlastního názoru“ a činí člověka schopným měnit svůj názor na základě předložených argumentů. Diskuse učí nechápat „výměnu názorů“ jako boj „kdo z koho“, bez hranic a bez pravidel, ale spíše jako ušlechtilou intelektuální hru, ve které jsou obohacováni a vítězí všichni účastníci. V diskusních klubech se vzdělávalo i rytířství v diskusním klání, které chybí takřka naprosto. Rytířským kláním bývala středověká univerzitní „hádání“, kde šlo leckdy více o čest a formu argumentace než o sám výsledek.

Pro začátek je dobrou výchozí látkou k diskusi novinová zpráva nebo krátké pojednání o nějaké aktuální záležitosti. Téma se rozčlení na jednotlivá tvrzení a vyhledají se všechny důkazy pro jejich platnost i proti. Tyto důkazy je možno sestavit do dvou sloupců, což je vlastním východiskem diskuse. Ta se děje podle osnovy, která může vypadat třeba takto:

A. Vyložení stanoviska nebo teze, která má být dokázána

- B. Úvod
 - a. vymezení pojmů
 - b. vymezení jednotlivých tvrzení
 - c. vymezení toho, co obě strany připouští
- C. Důkazy platnosti jednotlivých tvrzení
- D. Kritika důkazů platnosti jednotlivých tvrzení
- E. Závěr

Organizace diskuse může být různá, avšak velmi často se doporučovalo, aby mluvili dva řečníci pro a dva proti, a to v pořadí pro – proti – pro – proti, kdy takto stupňovitě každá strana rozvíjí své argumenty. Po této části přicházejí tzv. repliky, ve kterých se již neuvádějí nové důkazy, ale pouze shrnuje a sumarizuje přednesená látka. Na replikách se může účastnit i širší okruh diskutujících, ovšem při zachování diskusní kázně. Nejprve vždy replikuje zástupce strany proti a závěrečné slovo má obránce teze, na němž je také tíha rozhodujícího důkazu, že jeho teze je pravdivá, resp. uznání námitek strany proti a formulace opravené teze. Diskuse nemusí pochopitelně skončit společným stanoviskem – dostatečným úspěchem je již objevení zásadní příčiny rozdílných stanovisek a hodnocení, což je vždy dobrý základ pro další diskusi, vedenou případně v nové situaci ve světle nových fakt a argumentů.

Je pochopitelné, že diskusní pravidla si může skupina vytvořit a upravit sama s ohledem na předmět diskuse i další okolnosti. Rozhodujícím prvkem je však dobrá vůle a snaha se právě tímto způsobem něco cenného naučit. Lze získat řečnickou pohotovost, což však není to jediné a nejdůležitější. K schopnosti solidně se zabývat nějakou otázkou může velmi přispět odbourání spěchu. Pouze v hospodské hádce následují repliky bezprostředně po sobě, případně se prolínají. Skutečně seriózní diskuse si může dopřát čas na odpověď a nabýt povahu jakési korespondenční partie šachu. Obě strany zde mají možnost ověřovat si platnost argumentů a není nutno střílet od boku.

- Hoch – Koutník: Technika duševní práce. Praha 1937

I) Kritika

Pojem „kritika“ pochází z řeckého slovesa, jehož význam lze přeložit „soudit“. Tímto svým základem spojuje dva velmi odlišné významy, které toto slovo v našem jazyce má. Známejším je význam, dle kterého je kritika vyjádřením úsudku o nějaké skutečnosti, obvykle o lidském díle, a to především uměleckém nebo vědeckém. V určitém nevysloveném podtextu zde vždy zní spojení „nepříznivá kritika“. Sloveso „kritizovat“ nese pro nás v sobě vždy spíše příděch soudu nepříznivého.

Druhý význam pojmu „kritika“ pochází z dílny filosofické, přesněji řečeno noetické či gnozeologické. Kritika je filosofická disciplína, zabývající se platností a pravdivostí soudů a poznání vůbec.

Kritika jako přezkušování pravdivosti informací a soudů. Tato procedura je nezbytnou součástí práce s jakýmkoliv faktografickým materiálem, který pro svou řeč, přednášku či jiný projev shromažďujeme. Shromážděný materiál musí projít ohněm zkoušky mající zjistit, zda poznatky, které chceme uplatnit jako argumenty pro své teze, jsou

- a. skutečné
- b. spolehlivé
- c. věcně relevantní

Velmi mnoho poznatků, které člověk shromáždí a které by se mu hodily pro jeho tezi (německy das Suchbild), žel v tomto ohni neobstojí. Je třeba si uvědomit, že přesně podle tohoto schématu bude postupovat váš oponent a bude hledat, v čem jsou vaše argumenty nepravdivé, v čem nespolehlivé a zda se vůbec váží k vašemu tvrzení. Je to bolestivé, když člověk musí vyřazovat krásné kameny do své stavby, tímto hořem si však ušetří větší, které by mu pak připravila kritika. Poznatky se tedy mohou ukázat jako klamné, novými výzkumy překonané, pocházející z nespolehlivých pramenů.

Každý člověk sám ví, jak nespolehlivé jsou výsledky jeho vlastních zkoumání a pozorování, která koná s největší možnou svědomitostí. Proto musí být velmi opatrný při přijímání poznatků z druhé ruky. I v odborných knihách se naleznou chyby, které jsou z jedné knihy do druhé přejímány jako dědictví z pokolení na pokolení. I když je autor nějaké studie odborníkem, je dobré se ptát, zda je jeho odbornost oborem, ze kterého právě čerpáte. Například znamenitý matematik může mít velmi zkreslené představy například o dějinách, sociologii či přírodopise. Kritičnosti není nikdy dost, pokud jde o zprávy z denního tisku. Nespolehlivým materiálem jsou statistiky, žel, i oficiální. Všechno, co se dotýká něčích zájmů, se nachází v jakémsi deformačním poli, s jehož působením je nutno počítat. Osobní informace bývají považovány za velmi cenné, avšak každý soudní proces je svědeckvím o tom, jak malá je hodnověrnost očitých svědků i velmi jednoduchých dějů.

K ověření toho, zda shromážděné poznatky jsou pravdivé a spolehlivé, je nutno postupovat v souladu s jejich povahou. Nejjednodušší a nejběžnější je srovnání s dalším pramenem, s další autoritou. Je pochopitelné, že musí jít o zdroje na sobě nezávislé. Co se objevuje ve více pramenech, je pravděpodobně spolehlivé. Těžší je stanovit stupeň spolehlivosti. Tam je třeba vzít v úvahu právě všechna možná zkreslení a vlivy, mohoucí formovat obraz čehokoliv do změněné podoby.

Kritika materiálu, který řečník shromažďuje, však není to nejdůležitější. Jedno úsloví praví, že *je trapné, zkoumá-li člověk pravost mince falešným chrupem*. Člověk by měl být schopen podrobit kritice i své vlastní předsudky. Je otcem mých myšlenek nezvratný objektivní fakt a skutečná potřeba, nebo pouze přání, aby něco tak či tak bylo? Je zajímavé slyšet před významnými mezinárodními zápasy v hokeji nebo ve fotbale úsudky znalců o tom, kdo zvítězí. Logickými rozbory docházejí naši znalci k tomu, že vyhraje. Účast onoho faktoru „přání“ je zde evidentní a potvrdí se tím, že prohrajeme. Tak to však funguje nejen ve fotbale a v hokeji. Kritice by měl člověk podrobit své vlastní předsudky, a shledá-li, že mu jde pouze o ně a chce je jen obalit vhodnými fakty, je velmi naivní doufat, že se na to nepřijde a je lépe „to zabalit“. Kritika musí být zaměřena i na vztah daného pramene k jeho tvrzením a svědeckvím. Prozradí-li expresivní výrazy, že je možno předpokládat kladný nebo záporný citový náboj, je možno předpokládat zkreslení daného svědeckví. O práci radnice v určitém městě bude sotva objektivně informovat člověk, který má v tomto gremiu své osobní nepřátele nebo konkurenty. Svědeckví o minulých historických údobích budou vesměs emotivně podbarvena osobním vztahem daného člověka k dané době, i když budou líčena jako „objektivní“.

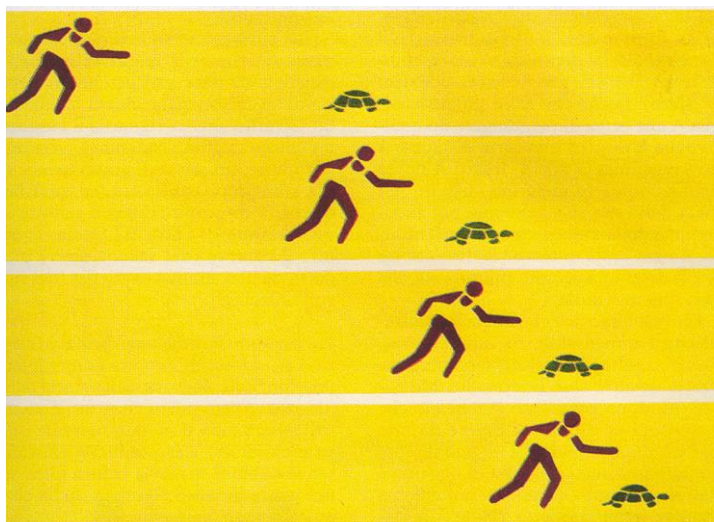
Kritickým zkoumáním může člověk sám zvážít své argumenty. Již mnoho řečí nebylo proneseno jen proto, že řečník sám shledal, že jeho argumenty jsou chatrné a „na vodě“ a nelze s nimi se ctí bojovat. Tyto nikdy nepronesené řeči jsou v dějinách rétoriky ty z nejslavnějších. Je ovšem pravda, že v některých povoláních by člověk s tímto komunikačním ethosem nevydržel ani minutu.

Kritika jako vytknutí chyb je náročná pro obě strany, pro kritizujícího i kritizovaného. Máme na mysli kritiku dobře míněnou, kterou člověk, možno dokonce říci, prokazuje dobrou službu svému příteli. Čím více je člověk oddán nějaké myšlence nebo nějakému dílu, tím méně je schopen vnímat nedostatky ve své práci či ve své samotné metodě. Splnutí člověka s jeho dílem působí psychologicky tak, že každý i jenom zdánlivý „útok“ na dílo chápe člověk jako útok na sebe. Proto se zvláště v tomto případě před samotnou kritiku vysílá voj kladně hodnotících soudů o tom, co si ocenění zaslouží. Ze studií mi uvázla v paměti podobná krásná formulace jednoho profesora hodnotícího studentovu seminární práci: *„Je to celkem dobré, až na několik drobných nehorázností“*, které potom vyjmenoval. V dobře míněné kritice je rozhodujícím činitelem jejího dobrého přijetí právě ono rozpoznatelné vztahové ovzduší „dobré míněnosti“. Co to je, si člověk uvědomí teprve ve srovnání s kritikou zlovolnou. Na tomto druhu kritiky je obvykle na první pohled či poslech patrné, že vzniká takto: „Toto dílo pochází od XY, a už proto musí být špatné“. Na tomto výchozím iracionálním předpokladu je pak postaven další, který má často podobu „hledání blech“. Řeč je podle takto míněné kritiky „krátká a málo obsažná“, ale stačilo by bývalo říci o jeden fakt více, byla by označena za „přehuštenou, dlouhou a nepřehlednou“. Na zlovolnou kritiku reaguje každý jinak, dobrým základem

pro zachování klidu je stará latinská pravda, že *Omnibus placere non possibile est*, což lze přeložit „není na světě člověk ten, aby se zalíbil lidem všem“. Argumenty zlovolné kritiky je obvykle marné vyvracet, jsou to pouze výhonky ze skrytého kořene. I zlovolná kritika může mít pravdu a kritizovaný by tedy i za ni měl slušně poděkovat. Vždy je třeba si uvědomit, že je lépe, jsou-li i nespravedlivé výtky řečeny vám, než kdyby byly pronášeny pouze postranně. Dříve však, než člověk začne kritizovat cizí dílo, měl by si připomenout tato biblická slova: „*Jakým soudem soudíte, takovým budete i souzeni*“ a dále „*Vyjmi nejprve trám z oka svého a pak hledej smítko v oku svého bližního.*“

m) Přesvědčovací úspěchy zdánlivé a skutečné

Mnozí řečníci jsou přesvědčeni, že proměna lidské mysli koncentrovaným racionálním a emotivním působením je snadná věc. Někteří náboženští a političtí misionáři se honosí tisíci lidmi, jejichž mysli podle vlastních statistik a výkazů dokonale proměnili. Je na čase tento optimismus poněkud zkrotit. Jednak je falešná představa, že když posluchači nejsou schopni naše argumenty vyvrátit, je možno je považovat za přesvědčené. Někoho umlčet neznamená naprosto ho přesvědčit. O klamnosti této představy může svědčit slavná aporie Zenona z Eleje, mluvící o závodu rychlonohého Achila s pomalou želvou. Jistě víte, o co jde. Zenon dokazuje, že pohyb je pouze zdánlivý a logicky racionálně nemožný. Představte si, že ve stejný okamžik vyběhne rychlonohý Achilles a pomalá želva, želva má ovšem jistý náskok, aby to bylo spravedlivé. Jde o to, zda ji Achilles může předhonit. Achilles tedy běží a želva se několik metrů před ním pomalu sune. V jistý okamžik dobehá Achilles do bodu, ze kterého vystartovala želva. Ta je ovšem přece jenom o kousek dál. Achilles však běží a vkrátku je na místě, na kterém byla želva, když probíhal její startovní pozici. A opět je již vmžiku tam, kde byla, když probíhal bodem jejího druhého (fiktivního) startu. Ona je však opět o nepatrný kousek dál. Jak je patrné z této argumentace, vzdálenost mezi Achilem a želvou se bude limitně blížit 0, ale nikdy ji nemůže doběhnout, natož předběhnout. Ani v době Zenona z Eleje, ani dnes by se asi nenašlo mnoho lidí, kteří by této argumentaci dokázali aktivně čelit a mohli by dokázat její falešnost. Znamená to však, že všichni ti, kteří toto sofisma nejsou schopni vyvrátit, budou od této chvíle dokonale a upřímně přesvědčeni, že pohyb není možný a je pouze zdání? Zajisté nikoliv. Nesčetněkrát bylo lidem důkladně a logicky dokázáno, že Bůh je (resp. není), a na předloženou argumentaci nebyli schopni říci ani ono pověstné „popel“ a přitom se jejich myšlení nepohnulo žádaným směrem ani o píd’.



Podobně je tomu s jakoukoliv jinou argumentací. Nikomu se nepodařilo přesvědčit Edisona o tom, že budoucnost patří střídavému proudu, o rezistenci geocentrické soustavy i v myslích lidí velmi vzdělaných není třeba se zmiňovat. Mysl běžných i nadprůměrných provozních parametrů je vůči

logickému přesvědčování rezistentní a dokáže klidně žít s vědomím, že někde na světě prý nějaký blázen tvrdí a dokazuje, že všechno je jinak, než jak to je.

Studium argumentačních a přesvědčovacích kampaní je nepředstavitelně cennou látkou. Jedním z nespočtu krásných příkladů je kampaň, která u nás byla vedena v 17. století v souvislosti se snahou zavést do jídelníčku obyvatelstva brambory, dovezené z Peru. Poddaní odmítali tuto nevzhlednou hlízu i když jim hrozil hladomor. Nepomohla kázání v kostele, bramborové květy v procesích, ani jiné věcné i nevěcné argumenty. Lid brambory nechtěl. Pomohlo prý až toto opatření: brambory byly zasázeny na panské pole a pole bylo poté střeženo vojskem. Vojsko však na noc od pole odešlo. Poddaní pozorující toto dění byli teprve tím přesvědčeni, že brambory jsou čímsi cenným a během několika nocí je měli na svých políčkách. Tak to vypráví jedna velmi pravděpodobná verze.

Ještě jeden možný typ klamného úspěchu argumentace je možno zmínit. Za přesvědčovatelem v tomto případě zůstávají skutečně a hluboce přesvědčení lidé, kteří jsou ochotni za novou myšlenku i zemřít. Mnohá masová hnutí vznikala právě tak, jakoby dílem úžasných přesvědčovacích geniů. I zde je možno tento jev vysvětlit i jinak. Dobrý řečník a psycholog a trochu demagog dokáže vyjádřit to, co daní lidé a daná doba hledají. Dokáží označit viníka, po kterém daný stav volá. Dokáží vyjádřit jednoduchou a každému pochopitelnou formulí, co se děje, proč se to děje a co je třeba dělat dál, aby vývoj šel tam kam je třeba. Dokáží jednoduchými formulami prolomit bezradnost, beznaděj a zoufalství. V tom bylo tajemství úspěchu Benita Mussoliniho i Adolfa Hitlera. Aplaus jednoduše neznamenal, že jste někoho přesvědčili. Jinak řečeno, přesvědčili jste již dávno zpola či zcela přesvědčené, protože jste jim usnadnili práci a „srovnali jim to v hlavě“ právě tak, jak si to přáli, ale sami by to tak úžasně nedovedli. Na tom je založena masová manipulace, o které je řeč na jiném místě.

K argumentačním vítězstvím zdánlivým je pro úplnost dobré přičinit ještě zmínku o vítězstvích Pyrrhových. Rétorika dominance či manipulace dokáže člověka vmanévrovat do stanovisek, která dobrovolně nepřijal. Je možno počítat s dvojí reakcí. Jedna má za následek to, že máte za zády člověka čekajícího na příležitost vám svou porážku oplatit. Není nemožno ani nesnadno někoho ukřičet, ale on čeká a obvykle se dočká. Ještě je třeba dodat, že střídání politických a ideologických učení se v Evropě děje již od jejího zrození pouze umlčením a ukřičením protivníků, takže každý dosažený stav je již tím vratký. I přesvědčování zná Pyrrhova vítězství.



3. FILOSOFIE, PRAVDA A PRAVDIVOST V MEZILIDSKÉ KOMUNIKACI

Řeč člověka není ve své podstatě ničím jiným než aktualizovanou formou jeho životní filosofie. Antičtí filosofové viděli v rétorice přímo praktickou filosofii. V tom je obsažena jistá hranice možnosti „naučit se komunikovat“. Člověk s nekomunikativní, egocentrickou či solipsistickou filosofií se nemá co naučit – jeho filosofie není na komunikaci, předpokládající respekt k druhému člověku, v podstatě zařízena. Platí to pochopitelně i naopak – jsou lidé s přirozenými komunikačními schopnostmi, kterým stačí si ujasnit pouze některá základní pravidla a udělat si minimální teoretický pořádek ve svých intuitivně nabytých poznatcích a zkušenostech. Většina lidí leží svými vlohami i svou životní filosofií mezi těmito krajnostmi. Sebepoznání i kultivace vlastního filosofického stanoviska je vždy ku prospěchu a promítne se ve zdokonalení komunikačních schopností.

Ve výkladu se několikrát objevilo klíčové slovo „pravda“. Ve vyhodnocování toho, co k člověku přichází, je to jistě důležitá kategorie. Toto slovo však má několik významů a ty neleží naprosto v jedné rovině. Podívejme se krátce, co může toto slovo znamenat.

Pravda jako shoda výroku (tvrzení, argumentu) se skutečností

Tento význam může hrát někdy zásadní roli. V mnoha případech jde přímo a jednoznačně o to, zda fakt, který je předkládán jako argument pro něco, skutečně existuje. Mnohé teorie a postoje byly založeny na mystifikaci. Člověk může pochopitelně vysílat do světa apely volající po pravdivosti, vždy však bude rozhodujícím a jediným zodpovědným článkem komunikačního procesu schopnost soudnosti, kritiky, kterou člověk přicházející informace zkoumá a poměřuje. Kritičnost a soudnost se prohlubují a zdokonalují vzděláním a rozhledem – „nikdo vám nic tak hned nenamluví“. U historických fakt není jejich pravdivost pouze v tom, zda daná událost nastala nebo nenastala, nýbrž i v tom, zda jsou postiženy rozhodující rysy celého jejího kontextu. Výklad pojmu „pravdivost“ je zde pak látkou pro celou filosofii dějin.

Pravda jako nerozpornost myšlenkové operace

Pokud v Evropské kultuře existuje několik různých „souřadnicových systémů“, pak je o pravdě a pravdivosti v tomto smyslu nutno avšak nesnadno mluvit. Pravdivost lze chápat jako skutečnou zasazenost dané myšlenky nebo tvrzení v soustavě, na kterou se odvolává. Z Bible je možno odvozovat a dokazovat pouze to, co je v ní skutečně obsaženo. Obhájovatel demokracie může těžko zároveň jedním dechem hlásat druhořadost nějaké skupiny obyvatel. Vědou lze argumentovat tam, kde je skutečně kompetentní, atd. Každé tvrzení by se mělo pohybovat v deklarované souřadnicové rovině. I zde je ovšem rozhodujícím kontrolním úřadem soudnost člověka, ke kterému jakýkoliv zdroj se svými tvrzeními nebo nároky přichází.

Pravda jako neskrytost

Řecký pojem pro pravdu je „alétheia“ a znamená to něco jako „neskrytost“. To odpovídá heraldickému znaku pravdy, kterým je „ostrv“, což je kmen s osekanými větvemi. Pravda je zde tím, co je vidět, když jsou odstraněny zahalující závoje klamu a zdání, emocí a všeho, co pohled na věc deformuje. Je to skoro ona „vědecká pravda“, jdoucí od hypotéz k potvrzeným teoriím. Tak současné poznatky o stavbě hmoty jsou pravdivější než Daltonova atomová teorie, ta je pravdivější než Demokritův atomismus.

Pravda jako volbou přijaté východisko

V tomto smyslu se mluví o pravdě v Bibli, je to hebrejský způsob chápání tohoto pojmu. Pravda je moje východisko, moje výchozí jistota, naděje i nastavení hodnot. Není to výsledek vědeckého bádání nebo intelektuálního procesu, nýbrž skoro něco jako „sázka na něco“. V Bibli se říká, že jedni takto vsadili na koně, jiní na vozy, třetí třeba na slávu nebo na peníze a někteří lidé na Boha mluvícího v Bibli, jeho cesty a hodnoty. Takto pojatou pravdu nelze a netřeba vědecky verifikovat.

Pravda jako shoda sděleného názoru s niterným přesvědčením

Toto užití bývá v komunikaci nejčastější. Etická cena takto pochopené pravdy je nesporná. Mluví-li člověk, aniž jeho slovům odpovídá jeho skutečné vnitřní přesvědčení, je to přinejmenším faleš a neupřímnost. Žel však, takto chápáná pravdivost není ani nejmenší zárukou pravdivosti ve smyslu prvním, druhém a třetím. To má některé nepříjemné komunikační důsledky. Lidé mnohdy prohlašují za pravdu stav své mysli a mohou se nalézt lehkověrní jedinci, kteří to pochopí jako pravdu v některém z oněch vyšších významů tohoto slova. Ještě povážlivější je, když člověk i měří pravdivost soudů, které

k němu přicházejí, oním stavem své mysli. To je asi, jako když člověk zkoumá pravost mince falešným chrupem. Není zanedbatelný počet lidí, jejichž devizou je říkat za všech okolností pravdu. Až na nečetné výjimky je za tím opět ona obrovská neskromnost, povyšující často pouhé vlastní zdání na Pravdu s velkým P. Za „říkání pravdy“ se pak leckdy vydává prostá bezohlednost a neomalenost.

Pravda jako proces, cesta, zacílenost

Sokratovo tázání bylo cestou ze sofistického relativismu, který je ovšem neodmyslitelnou součástí našeho myšlení. Filosofické tázání po Pravdě je charakteristické tím, že žádnou nespornou, konečnou a definitivní pravdu člověku neopatří. Pravdivost v tomto smyslu pochopená je obsažena v otevřenosti a neustálé připravenosti k lepšímu poznání osvobozujícímu se z pout pozemskosti a jejích osobních, ekonomických a jiných zájmů. Je to pravda hledající Dobro a sbližující již tímto hledáním všechny, ať je jejich východisko i pokročilost jakákoliv.

Pravda v mezilidské komunikaci

V mezilidské komunikaci se uplatňuje pravda a pravdivost ve všech vyznačených smyslech, ovšem pochopitelně v každé jednotlivé komunikační má některý z nich větší či menší váhu. Etický požadavek pravdivosti zavazuje ovšem nejen tu stranu, která mluví, ale stejně tak i onu, která naslouchá, případně která je přesvědčována. Karel Čapek použil jednou pojem „noetické lajdáctví“, označující lehkovážný vztah k informacím a k materiálu, ze kterého člověk vytváří svůj obraz světa. Kritičnost není ovšem založena na neúctě ke komunikačním partnerům, nýbrž na úctě k Pravdě v jejím sokratovském smyslu. Právě zde dochází k spojení kritičnosti s nenarušeným vztahem sounáležitosti, vytvářejícím funkční komunikační prostředí.

Pravda a účelová tvrzení (malá účelová provokace)

Polární pojmy „pravda“ a „nepravda“, případně „lež“, se svou absolutností hodí spíše do jednoduché logiky nebo do katechismu. Je známo, že tento nedostatek nahrazují logiky vícehodnotové. Je však ještě jedna možnost založená na pojmu, který lze celkem často zaslechnout u soudu. Je to pojem „účelové tvrzení“. Tak označuje soudce verzi události, kterou mu předkládá obžalovaný a která je ve zjevném rozporu s nezpochybnitelnými fakty. Soudce neřekne, že obžalovaný lže, protože právo obžalovaného uvádět na svoji obranu cokoliv je jedním z pilířů právní kultury. Označit tedy jakkoliv kuriózní tvrzení za lež by bylo prohřeškem proti této kultuře a obžalovaný by se mohl cítit právem uražen. Ten má na svoji obranu právo uvádět cokoliv, co považuje za vhodné. Pravdivost je pouze povinností svědků a znalců. V podmínkách „*boje o život*“ (the struggle for life) bojuje člověk ve své individualistické osamělosti vším, co má, a tedy i účelovými tvrzeními. Podnikatel musí účelově tvrdit, že je solventní a že je schopen všem pohledávkám dostát, nezaměstnaný je při přijímacím pohovoru nucen předstírat dovednosti a znalosti, které nemá, obchodník je nucen poukazovat na kvality svého zboží, jaké nikdy nemělo a mít nebude. Lidská společnost je propojena účelovými tvrzeními. Není to lež, všichni ti si přejí, aby jejich slova byla pravdivá, a v té míře jim i sami věří. Image člověka nebo firmy je účelový obraz, který má být vnímán jako skutečnost. Pravdou se účelové tvrzení stává tehdy, když je jako účelové tvrzení pochopeno. Pravdivost účelového tvrzení není v jeho obsahu, nýbrž v jeho celku: „*Je pravda, že firma XY se snaží nás přesvědčit o své solventnosti*“. Na to má svaté právo, stejně jako je našim svatým právem zkoumat, jak sama solventnost vypadá z našeho hlediska, z hlediska našeho zájmu. Respektování práva na účelová tvrzení lze nalézt i v nově přijatém zákonu o zaměstnanosti. Otázky, týkající se skutečností, které není zaměstnavatel oprávněn zkoumat (např. počet dětí, politická příslušnost, sexuální orientace) má uchazeč o zaměstnání právo nezodpovědět či zodpovědět „účelově“. Tím může občan předejít případné diskriminaci, jak alespoň zákonodárce předpokládá. Pojem „účelové tvrzení“ nám i v těchto souvislostech umožňuje hledět na otázku pravdivosti v kontextu sociální a ekonomické podmíněnosti

lidského života. Myslím, že v postmoderní době, charakterizující se polycentričností pravdy je toto pojetí pravdivosti v mezilidské komunikaci jediné reálné.

Je pouze nutno připomenout, že požadavek pravdivosti kladený na svědka, není nijak zmenšen a zpochybněn. Vyjadřovat se vědomě nepravdivě o jiné než vlastní osobě, firmě, instituci je a zůstává etickým prohřeškem, případně trestným činem.

- Garczyński, Stefan: Chyby a omyly. Praha 1982.
- Vybíral, Zdeněk: Lži, polopravdy a pravda v lidské komunikaci. Praha 2003

Člověk v podmínkách globální manipulace

„Člověk se v okamžiku, kdy vstoupil na cestu civilizace, stal objektem manipulace. Možná i samotný akt tohoto vstupu byl výsledkem určité manipulace. Podle Freuda je každá civilizace nebo kultura postavena na represí. A manipulace je jedním z prostředků této represe. Z toho například vyplývá, že komerční reklama, která má jasný manipulační charakter, není tak nevinná, jak by si chtěli namluvit někteří její tvůrci, ale že jde u nich o kolaboraci s represí, která si v ničem nezadá s kolaborací „uměleckých“ propagátorů stalinismu. Represe a manipulace není výsadou jen totalitních systémů. Manipulace v „demokratickém“ světě je o to nebezpečnější, že se před veřejností maskuje za hodného a zábavného strýčka, kterému je jakákoliv ideologie na hony vzdálená. Ale pojmy „trh“, „tržní prostředí“, „neviditelná ruka trhu“, o které se opírá a kterým slouží, nejsou nic jiného než zase jen mocenská ideologie.“ Těchto pár slova Jana Švankmajera (Právo, příloha Salon xx. 8.2004) dobře připomíná to, co si mnohý člověk vůbec neuvědomuje, podobně jako si neuvědomujeme třeba tlak vzduchu. Konstatování této skutečnosti by však nemělo být chápáno jako něco jednoznačně negativního. Ona stálá a všudypřítomná manipulace je skutečně rubem (a skoro by bylo možno říci i lícem) civilizace. Pouze osamocený divoch v pralese není nikým manipulován. Zda podřízení se kmenovým zvyklostem u nějakého příslušníka indiánského kmene v povodí Amazonky je nebo není manipulace, to je otázka, kterou není snadno odpovědět. Každé lidské společenství, nemá-li upadnout do sebezničujících sporů a bojů, musí dosáhnout jisté míry konsenzu. Náročnost dosažení tohoto konsenzu i jeho křehkost jsou tím větší, o čím větší a různorodější celek se jedná. Patrně každý ví, jak nesnadné je shodnout se mezi členy jedné rodiny. Shoda a schopnost alespoň minimální kooperace v celcích „nadrodinných“ je ještě složitější a jejímu dosažení sloužil nejprve společný mýtus, pak náboženství a v evropském novověku již ani zde neexistuje pouze jeden názor a jedna cesta. Konsenzus se získává i nadále náboženstvím, které však oslovuje vždycky pouze část společnosti, dále politickou ideologií, která je však vedena stranami, navzájem se obvykle potírajícími. Každý prostředek mající přinést integraci vytváří nějaké nové hranice, rozdělení a fronty. V tom je tragický osud evropské kultury, která je takto tragicky „rozporcována“. V USA je díky bezhlavému americkému vlastenectví obyvatelstvo relativně mnohem „jednotnější“, podobně jako v zemích islámských a vůbec východních, kde je náboženství dosud ještě relativně celkem fungujícím pojivem. Manipulace je nezbytným průvodcem civilizace, zajišťujícím její přežití tím, že vytváří společnou vůli, svět společných hodnot a ochotu k alespoň minimální oběti a kooperaci. Nebylo by tedy ani moudré ani možné se této jisté manipulaci křečovitě bránit. Tím však, že člověk o této manipulaci ví a připouští jistou nezbytnost ji akceptovat, stává se ve skutečnosti svobodným. Svobodou je poznána nutnost přijmout nějaká společná měřítko za vlastní. Člověk si pochopitelně může vytvořit své vlastní délkové jednotky a doma si měřit podle svých vlastních originálních pídí nebo sáhů, má to pouze tu nevýhodu, že se sotva někde domluví o tom, co je jak velké a co je vůbec jaké. I proto člověk obvykle přijme metrickou soustavu jako dobré východisko, i když je to vpád do jeho abstraktní svobody. Dobrodiní této soustavy nemůže ubrat ani to, že to není přesně desetimiliontý díl zemskeho kvadrantu. U „pravdy“, které jsou východiskem mezilidské komunikace, jde obvykle víc o jejich komunikační funkci než pravdivost v nějakém vědeckém smyslu. Na tuto souvislost narážela často vědecká osvěta nerespektující to, že

určité tradiční či náboženské postoje a představy měly výraznou komunikační funkci ve vytváření společného znakového prostoru. To ovšem neznamená, že člověk musí nabízené koncepce přijímat nekriticky. Člověk by měl mít kritický postoj k těm způsobům vytváření konsenzu, které jsou založeny na vytváření obrazu nepřítele. Je známo, že právě to je odedávna nejúčinnější propagandistická cesta k otupení rozdílu a rozporů. Patříčně hroživý nepřítel národní, politický či třídní dokáže sehnat lidi do jednoho houfu. Následky však bývají, jak ukazují evropské a světové dějiny, tragické. Nechce-li tedy člověk strávit kus života v protileteckém krytu nebo na bojišti, měl by se pokusit o tento způsob konsenzu vzepřít.

Téma globální manipulace a manipulace vůbec se týká vznešeného pojmu svoboda. Člověk, který dobrovolně přijme jistý obraz světa, který „manipuluje“ jeho míněním, je z hlediska jiných manipulátorů člověkem nesvobodným a manipulovaným. Člověk, který nedovede rozeznat, že v dnešním světě proti sobě stojí na všech stranách manipulátoři a manipulace, vidí věci velice zkresleně. Kdo tvrdí, že manipulují pouze ti ostatní, vidí věci velmi jednostranně. Svoboda není absolutní statek, nýbrž v lidské kultuře je jejím vrcholem to, že si mohu vybrat svůj způsob nesvobody.

Člověk je tedy civilizací patrně jednou provždy zasazen do silového pole globální manipulace. Tato skutečnost je nezměnitelná, je však možno ji kultivovat nebo naopak nechávat ještě více pustnout a zaplevelovat. Na přiměřených rozeznáních stavu v této globální rovině je založena i kvalita komunikace i mezi nejbližšími lidmi. Na přiměřeném vzhledu do nezbytnosti i scestí globální manipulace je založeno kultivované komunikační prostředí. K základním způsobům manipulace patří již výchova. Ta se vždy děje, skrytě či otevřeně, v duchu určitého světového názoru a z jeho hlediska jsou mnohé hodnotící soudy předkládány jako definitivní, hotové a absolutně nezpochybnitelné. Tak například je od 2. světové války jako jednoznačné zlo předkládán fašismus. Je možno se ptát, zda takto „manipulativně“ předaná a přijatá stanoviska plní svůj účel. Soudím, že ne, a že je člověk povinen se sám seznámit i s tím, co je mu takto sverpě předkládáno jako hotová věc a udělat si vlastní názor. Navíc každá panující ideologie má tendenci rozšiřovat škálu těch postojů, které by měly být bez seznámení se s nimi a bez váhání odmítány. V současné době je velmi obvyklá nálepka „totalitní“, znamenající, že vše takto označené je zavrženíhodné a zločinné. Zodpovědný a svéprávný člověk je takřka povinen tvořit si na věci vlastní názor. Ten nakonec nemusí být nijak nutně v rozporu s tím, co je předkládáno, je však výsledkem vlastního poznání a je tak vlastním, nikoliv přejatým papouškováním stanoviskem. V této oblasti je odpor jedince proti indoktrinující manipulaci takřka etickou a noetickou povinností – je přinejmenším pošetil a nezodpovědné převzít hotový názor na jakoukoliv světónázorovou orientaci, byť by byla v dané době a na daném místě očerněna či posvěcena sebevíc. Brněnský myslitel František Vymazal k tomuto říká: *„Není strašnější muziky, než když se překřikují dva kolovrátky“*. Kolovrátek je pak, jak je známo, mechanicky naprogramovaný hudební nástroj, schopný hrát pouze jednu melodii stále dokola.

Do kapitoly věnované globální manipulaci patří patrně i malá sociologická vsuvka. Národy je možno zhruba rozdělit na ty, které věří, a na ty, které nevěří oficiální propagandě, resp. novinám. I když dnes jsou již tyto rozdíly poněkud setřeny, přesto zcela nevymizely. Zatímco Němci či Rusové své vládě spíše věří, v Česku je již od Rakouska-Uherska pěstována apriorní nedůvěra ve vrchnost, její propagandu a všechno, co je od ní tištěno. Je nesnadno říci, zda je šťastnější a blahodárnější ona apriorní důvěra či nedůvěra. Ovocem jednoho přístupu může být v konečných důsledcích Osvětim, ovocem druhého je nekončící chaos a nestabilita jakékoliv vlády. Brněnský myslitel František Vymazal říká k tomu: *„Jeden blázen věří všemu a jiný ničemu“*. Pokud tedy například jakákoliv vláda vydá oficiální výklad nějaké události, pak alespoň mně, je naprosto jasno, že právě tak to tedy určitě nebylo. V tom jsem Čechem, resp. Moravanem. Zároveň však chápu, že to jinak dělat nelze, a nebudu to označovat za „lež“. To je neodstranitelná systémová vlastnost civilizace, která je naší kolébkou. Každá organizace a řád je v jistém smyslu manipulací a naopak.

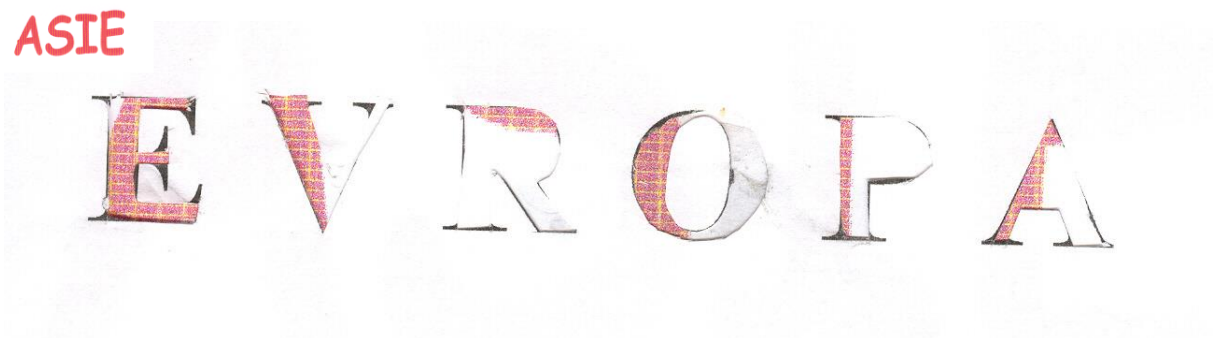
Studium rétoriky přivádí tedy člověka až k tomuto rozeznání základních napětí a rozporů, které jsou neodstranitelnou systémovou vlastností lidské civilizace. Způsob, jakým spolu budou lidé komunikovat, je schopen tyto rozpory buď mírnit nebo vyostřovat.

Nejčastějším cílem ideologické a jiné manipulace bývá ovšem mládež. Do jisté míry je již sama výchova v prostředí určité kultury indoktrinací a manipulací, kterou se daná společnost snaží nastupující generace připodobnit „k obrazu svému“. Tato inkulturace je nezbytná pro udržení určité kulturní kontinuity. Mládež, zvláště studující, představuje sociologicky i psychologicky svébytnou a zvláštní skupinu. Bývá více ochotna přijmout určitý zidealizovaný obraz nebo představu, a je ochotna se pro něj nadchnout. Tím představuje jedinečnou a nezastupitelnou hnací sílu, která se v dějinách nespočetněkrát uplatnila. Je-li řečeno, že mládež je hnací síla, znamená to také, že její schopnost rozeznat, kterým směrem se napřít, je poměrně méně výrazná. I proto bývá velmi často cílem a předmětem dalekosáhlých manipulačních operací. Obecně a z druhé strany řečeno, ve všech společenských převratech může být mládež snadno získatelným nespokojeným a velmi radikálním materiálem. Ten je proto ne snadno kdykoliv obrátit proti jakýmkoliv pořádkům, panujícím či nepanujícím. Ve všech revolucích vystupuje mládež jako velmi radikální síla, lhostejno zda v organizované či neorganizované podobě. Komsomol, Hitlerjugend, Rudé gardy představují sice extrémní a ideologické protipóly, přesto však mají něco společného, a mají příbuznost s podobnými jevy v jiných zemích a dobách. Mládeži je možno poměrně snadno implantovat velmi kategorické, netolerantní, nekompromisní postoje, založené na zjednodušeném černobílém vidění. Není těžké zde zasít zjednodušené a povrchní představy o podstatě panujících společenských problémů, o jejich vinících a jejich řešení. Mládež je přirozeně vždy mnohem náchylnější věřit v řešení jednoduchá, rázná a přímočará. Pocit, že právě teď „tvoríme dějiny“ bývá natolik opojný a fascinující, že se snadno přehlédnou nitky, kterými to vše někdo odněkud řídí a směřuje

Myšlenka, za kterou se mladí takto zasazují a pro kterou se angažují, může být pochopitelně i ušlechtilá. V tom případě však právě onen zjednodušený přístup, trhající s plevelem i pšenici, dokáže někdy oné dobré myšlence citelně uškodit. Radikalizace myšlení, usilujícího o dobro, může tak docela dobře být rafinovanou manipulací, mající tuto dobrou myšlenku zdiskreditovat. Mistři globální manipulace jsou skuteční mistři, na to nelze zapomenout, a na globální manipulaci je dobré si dát pozor.

Multikulturní dialog je jedním z nejvyšších pater umění komunikace. Podle některých kulturologů je každá kultura (náboženství, politický či vůbec světový názor) hieroglyfem, nesrozumitelným pro všechny, kteří jsou „vně“. Přitom právě dialog mezi kulturami a civilizacemi je jedinou alternativou „konfliktu civilizací“ s jeho fatálními následky pro lidstvo jako celek. Problém mezikulturní komunikace spočívá v tom, že člověk vidí, vnímá a rozumí pouze tomu, co sám zná. Cizí systém si člověk dilem zařadí do sobě známých vlastních kategorií a co nelze takto zařadit, to prostě nevnímá. Tím je jeho obraz cizí kultury výrazně deformován. Je to možno znázornit touto drobnou dětskou hříčkou: přiložíme transparentní nápis „Evropa“ na slovo „Asie“. Všimněme si co nastalo: ze slova Asie jsou patrné pouze ty části, které „prošly“ sítí „Evropy“. Zdá-li se některé „písmeno“ shodné, je to klam, protože ve spodním slovu je zobrazená plocha částí úplně jiného znaku. Celkem pěkné evropské „E“ je ve skutečnosti torzem asijského „A“. Právě tak člověk rozumí/nerozumí jiné kultuře, a jeví se mu jako něco nedokonalého a deformovaného vzhledem k tomu, „co zná“. Navíc si každý ten svůj „filtr“ položí jinak, takže mu také vyjde něco úplně jiného. Pro jednoho může být například Čína vrcholem vši lidské kultury, pro druhého pohanským zaostalým státem, kde nejsou dodržována lidská práva. Je nutno dodat, že jisté rysy interkulturního rozhovoru v sobě nese každá mezilidská komunikace. Odstranit tento nedostatek je možno pouze dobrou vůlí po pochopení a toho druhého a jeho respektováním v jeho svébytnosti.

A to je to, o co jde v celé mezilidské komunikaci od začátku až do konce.



Úkol: doplňte fragmenty písmen slova ASIE (jak je zmenšeno v levém rohu) i tam, kde přesahují průhled slovem EVROPA!

Zcela na závěr přeji všem posluchačům kurzu rétoriky, aby v nich tato látka roznítla živý zájem o toto pole nejvyššího lidského umění. Přeji Vám, aby síla Vašeho slova dosáhla takové kvality, o jaké svědčí jeden aforismus Georga Christopa Lichtenberga:

Když promluvil, sklaply v celém okolí pasti na myši

IV. LITERATURA

Výběr nejdůležitějších klasických antických děl

- Aristoteles: Kategorie, O vyjadřování, První Analytiky, Druhé Analytiky, Topiky.
- Aristoteles: O sofistických důkazech. Praha 1978.
- Aristoteles: Rétorika. Praha 1948.
- Platón: Sofisté. Praha 1995.
- Quintilianus, Marcus Fabius: Základy rétoriky, Praha 1985.
- Cicero, Marcus Tullius: O řečníku, Praha 1940

Rétorika, jednání s lidmi, logika, psychologie a sociologie komunikace

- Papírník, F.: O umění řečnickém. Praha 1914.
- Holman, Jaroslav: O řečníkovi pro řečníky. Praha 1947.
- Lotko, Edvard: Kapitoly z moderní rétoriky. Olomouc 1994.
- Godefroy, Christian H.: Nauč se přesvědčovat. Praha 1994.
- Kohout, Jaroslav: Rétorika. Praha 2002.
- Altrichterová, Barbora: Rétorika pro každého. Praha 1997.
- Dobrovolný, Bohumil: Umění jednat s lidmi a žít zdatně. Praha 1945
- Levi, Vladimír: Umění jednat s lidmi. Praha 1985.
- Casson, Herbert N.: Umění jednat s lidmi. Zlín 1938.
- Carnegie, Dale: Jak získávat přátele a působiti na lidi. Praha 1993.
- Pszczolowski, Tadeusz: Pravidla účinného jednání. Praha 1976.
- Smejkal, Vladimír: Lexikon společenského chování. Praha 1993.
- Pospíšil, Miroslav: Zlost, hněv, rozčilení. Plzeň 1999
- Pelikán, Ferd., Dratková B.: Logika. Praha 1926.
- DeVito, Joseph A.: Základy mezilidské komunikace. Praha 2001.
- Mikula, Felix: Řeč – dar Boží. Řím 1975.
- Kotarbiński, Tadeusz: Praxeologie. Praha 1972.
- Marden, Sweett O.: Cokoli podnikáš, konej dokonale. Praha 1926.
- Machovec, Milan: Logika. Praha 1952.
- Lorenz, a kol.: O biologii učení. Praha 1974.
- Juránek, F.X.: Dobrý řečník. Praha 1946.
- Robinson, James Harvey: Vývoj lidské mysli. Praha 1929.
- Všeticka, Jakub: Průprava pro filosofii. Brno 1924.
- DeVito Joseph A.: Základy mezilidské komunikace. Praha 2001
- Vrchotová-Pátová, Jarmila: O kultuře mluveného projevu. Praha 1983.
- Morávek, Milan: Lidská řeč. Praha 1969.
- Hole, Günter: Fanatismus. Praha 1998.
- Fromm, Erich: Mít nebo být? Praha 1992.
- Krátký, František: Hodnota a skutečnost humoru. Praha 1947.
- Vybíral, Zdeněk: Lži, polopravdy a pravda v lidské komunikaci. Praha 2003.
- Hornová, Sam: Verbální kung-fu. Frýdek-Místek 1997.
- Knigge, Adolf: Obcování s lidmi. Praha.
- Kysela, František: Řečnická příručka. Praha 1919.
- Ženatý, Vladimír: Výrazný přednes. Praha 1965.
- Kubát, Václav: Základní otázky rétoriky. Praha 1988.
- Holasová, Táňa: Umíte dobře mluvit? Praha 1992.

- Langer, Antonín: Úspěch veřejné promluvy. Praha 1993.
- Dohalská, Marie a kol.: Mluvím, mluvíš, mluvíme – kapitoly z moderní rétoriky. Praha 1985.
- Kraus, Jiří: Rétorika v dějinách jazykové komunikace. Praha 1981.
- Kraus, Jiří: Rétorika v evropské kultuře. Praha 1998.
- Grác, Ján: Persuázia – ovplyvňovanie človeka človekom. Martin 1988.
- Dratvová, Albína: Logika a lidé. Praha 1944.
- Souček, Rudolf: Charakter – pokusy o analýzu osobnosti. Praha 1946.
- Vrána, Karel: Smysl pro humor. Řím 1995.
- Grün, Anselm: Jak zacházet s myšlenkami. Praha 1997.
- Šargon, František: Člověk a jeho myšlení a chování. Brno 2002.
- Morely, John: O kompromisu. Praha 1902.
- Pietrasinski, Zbigniew: Psychologie správného myšlení. Praha 1964.
- Berka, Karel: O vzniku logiky. Praha 1959.
- Mahen, Jiří: Kniha o českém charakteru. Vyškov 1924.
- Kolman, Arnošt: Logika. Praha 1947.
- Čajčík, Karel: Společenský rádce pro všechny životní okolnosti. Moravská Ostrava 1932.
- Mařan, Ctibor: Dav lid osobnost. Praha 1945.
- Ratzinger, Joseph: Pravda, hodnoty a moc. Brno 1996.
- Le Bon, Gustave: Psychologie davu. Praha 1946.
- Levi, Vladimír: Myšlení, děj neznámý. Praha 1974.
- Marden, Sweet: Divotvorná moc správného myšlení. Praha.
- Pospíšil, Miroslav: Zlost, hněv, rozčilení. Plzeň 1999.
- Hornová, Sam: Verbální kung fu. Frýdek-Místek 1997.
- Tardy, Vladimír: Psychologie osobnosti. Praha 1964.
- Buzek, Miroslav: Psychologická válka. Praha 1959.
- Bittman, Ladislav: Mezinárodní dezinformace. Praha 2000.
- Gustav le Bon: Psychologie davu
- Toman, Jiří: Jak dobře mluvit. Praha 1981
- Hoch – Koutník: Technika duševní práce. Praha 1937
- Beneš, Edvard: Povaha politického stranictví. Praha 1920

Rozvíjení slovní zásoby a všeobecného rozhledu

- Ottův slovník naučný.
- Jedlička, Benjamin: Vymazalova zrnka. Praha 1931.
- Čelakovský, František Ladislav: Mudrosloví národů slovanských. Praha 1940.
- Stejskal, Miloš: Moudrost starých Římanů. Praha 1990.
- Klapetek, Milan: Zrnka moudrosti od Františka Vymazala. Brno 1993.
- Kraus, K.: Česká přísloví. Praha 1931.
- Šťastný, Otakar: Okřídlená rčení. Praha 1947.
- Flajšhans, V.: Živá slova. Praha 1915.
- Seidl, Adolf L.: Hesla, průpovědi a nápisy k slavnostem, zvláště hasičským. Náchod 1902.

Příklady a osudy řečí

- Thukydides: Perikleova řeč nad padlými. Brno 1946.
- Demosthenes: Poslední zápas Řeků o svobodu. Praha 1940.
- Cicero: Řeči proti Verrovi. Praha 1971.
- Válečné proklamace Napoleona I. Praha 1913.
- Tyl, Josef Kajetán: Nebezpečný proslov. Praha 1929.

