

JOURNAL OF INTERACTIVE MEDIA

ARGUMENTACE

ARGUMENTACE

- * Je užití argumentů to, co nás odlišuje od zvířat?
- * Soubor tvrzení předkládaných takovým způsobem, aby z nich vyplýval závěr
- * premisa 1 + premisa 2 => závěr
- * premisy: na základě, z důvodu, protože, jelikož, neboť..
- * závěr: proto, tudíž, takže, tedy, v důsledku..

LOGIKA

- * Studium vyplývání se tradičně zabývala logika – disciplína na pomezí filozofie a matematiky
- * Jelikož formalizaci vyplývání širší veřejnost shledávala jako podivnou a neúčelnou, vznikla cca v 60. letech neformální logika

Law of permutation

$$[p \supset (q \supset r)] \equiv [q \supset (p \supset r)]$$

Law of syllogism

$$(p \supset q) \supset [(q \supset r) \supset (p \supset r)]$$

Law of importation

$$[p \supset (q \supset r)] \supset [(p \cdot q) \supset r]$$

Law of exportation

$$[(p \cdot q) \supset r] \supset [p \supset (q \supset r)]$$

NEFORMÁLNÍ LOGIKA A KRITICKÉ MYŠLENÍ

- * Neformální logika argumentaci (vyplyvání) neoproštuje od jejího kontextu
- * Argumentace je součástí nějakého typu názorové výměny, jsou na ni navázány určité záměry a je součástí širší společenské praxe
- * V rámci neformální logiky sledujeme sílu a přesvědčivost argumentu a v tomto směru například kriticky posuzujeme vztah mezi důvody a tvrzeními.

ARGUMENTACE SYMPTOMATICKÝM VZTAHEM

*jedna vlastnost má implikovat druhou (být jejím projevem)

„Je to dobrý člověk, protože má rád zvířata“



ARGUMENTACE SYMPTOMATICKÝM VZTAHEM

* OSOBNÍ ARGUMENTACE

„Jana je mrcha. Když slyšela, že Petr zkoušku udělal, byla vzteky bez sebe“

* ZNAK NĚČEHO OBECNĚJŠÍHO

„Chování hooligans jasně ukazuje, že je naše společnost násilná“

* ARGUMENTACE PŘÍKLADEM

„Romatické touhy s věkem nemizí. Goetheho korespondence je toho důkazem“

kontrolní otázka: je A opravdu symptomem B?

ARGUMENTACE ANALOGICKÝM VZTAHEM

*Jev uváděný v rámci důvodů je srovnatelný s jevem v uváděném v rámci tvrzení (to, co je platí v jednom případě má platit i v případě jiném)

„Není namístě, abys dostával více peněz. Tvému bratrovi to, co dostáváš nyní, bohatě stačí“

kontrolní otázka: existují významné rozdíly mezi A a B?

ARGUMENTACE KAUZÁLNÍM VZTAHEM

* Stanovisko je hájeno v rámci identifikace příčinné souvislosti mezi premisami a závěrem

„Hubený musí být proto, že mu nedávají pořádně najíst“

* U argumentace kauzálním vztahem se zpravidla se jedná o doporučení nějakého jednání a to s poukazem na výsledek

„Nenechávej ho očkovat, jinak z něj uděláš autistu“

kontrolní otázka: vede vždy A k B?

**KONTROLA PLATNOSTI
ARGUMENTAČNÍCH SCHÉMAT
JE OSVĚDČENÝM ZPŮSOBEM
NALEZENÍ PROBLÉMU**

ARGUMENTAČNÍ KLAMY

- * Argumentační klam (argumentační faul) je argument, který se zdá být platným, ale ve skutečnosti není
- * Chyby ve zdůvodnění, nepřijatelná a mylná přesvědčení, záměrné klamné argumenty, jazykové nedostatky
- * Ačkoliv jsou mnohdy logicky nekonzistentní, dokážou působit přesvědčivě.
- * Argumentační klamy do fundované debaty nepatří, protože brání tomu, abychom se dobraly adekvátních výsledků.

ARGUMENTAČNÍ KLAMY

„Máme problém. Naše země nevíteží. Dříve jsme vítězili, ale teď už ne. Kdy jsme například v rámci obchodní dohody porazili řekněme Čínu? Já Čínu porážím pořád! Kdy jsme v čemkoliv porazili Japonsko? Posílají k nám svá auta po milionech. A co děláme my? Kdy jste naposledy viděli Chevrolet v Tokiu? Kdy jsme na hranici porazili Mexiko? Smějí se nám, smějí se naši hlouposti a teď nás porážejí i ekonomicky. Nejsou to naši přátelé, věřte mi.“

<Donald J. Trump>

ARGUMENTAČNÍ KLAMY

Máme problém. Naše země nevíteží. Dříve jsme vítězili, ale teď už ne.

>> FALEŠNÉ DILEMA: Realita je redukována pouze na dva možné stavy

Kdy jsme například v rámci obchodní dohody porazili řekněme Čínu?

>> NÁSTRAHA: V rámci otázky je podsouván určitý předpoklad

Já Čínu porážím pořád!

>> ANEKDOTA: Jako důkaz je podána vágní osobní zkušenost

ARGUMENTAČNÍ KLAMY

Kdy jsme v čemkoliv porazili Japonsko? Posílají k nám svá auta po milionech. A co děláme my? Kdy jste naposledy viděli Chevrolet v Tokiu?

>> POTVRZOVACÍ SLEPOTA: Pozornost je věnována jen takovým důkazům, které podporují náš závěr a důkazy svědčící o opaku jsou opomíjeny

Kdy jsme na hranici porazili Mexiko?

>> FIGURÍNA: Vytvoření zkreslené verze protistrany či jejího argumentu, přičemž napadán je pak výsledek tohoto.

ARGUMENTAČNÍ KLAMY

Smějí se nám, smějí se naši hlouposti a teď nás porážejí i ekonomicky.

>> VYVOLÁVÁNÍ ZÁŠTI: vyvolávání zášti a to s důrazem na emoce

Nejsou to naši přátelé, věřte mi.

>> DŮRAZ NA NEVHODNOU AUTORITU: tvrzení není pravdivé jen proto, že ho zastává nějaký zdánlivý odborník

SOCIOCENTRISMUS

- * Nahlížení problému výhradně z perspektivy skupiny či třídy k níž sám náležím
- * Společenské předsudky: hodnocení názorů a hodnot jedné skupiny výhradně na základě nekriticky přijímaných názorů a hodnot skupiny vlastní
- * Davový instinkt: tendence považovat za správné ty názory, které přijímá většina

SOCIOCENTRISMUS

„Šíleně pomýlená Pařížská klimatická dohoda chrání znečišťovatele, ubližuje Američanům a stojí majlant. NE NA MÉ STRÁŽI!“

<Donald J. Trump>

„Každý ví, že s námi bylo zacházeno velmi neférově, jinak než s ostatními.“

<Donald J. Trump>

EGOCENTRISMUS

- * Sklon obhajovat a nekriticky přijímat názory jen proto, že jsou mé či osoby nějak blízké
- * Sledování vlastního prospěchu: soustředění se jen na ty okolnosti, které podporují můj názor a opomíjení či upozadování těch ostatních
- * Předsudky o sobě samém: přeceňování či podceňování svých vlastních schopností

EGOCENTRISMUS

„V New Yorku sněží a mrzne. Co je sakra s tím globálním oteplováním?“

<Donald J. Trump>

„Je pro ně velmi těžké napadnout můj vzhled, protože tak dobře vypadám“

<Donald J. Trump>

TOUŽEBNÉ PŘÁNÍ

*V něco věříme ne na základě dobrých důvodů, ale na základě toho, že si to přejeme. Kritickou mysl zde zatemňuje osobní vztah ke zkoumanému tématu.

„Pokaždé, když mně [Putin] vidí, říká, neudělal jsem to [ovlivňování voleb] a já věřím, opravdu věřím, že když mi to říká, myslí to vážně.“

<Donald J. Trump>

STEREOTYPIZACE

* Objekt zkoumání řadíme do určité skupiny na základě nedostatečných nebo nerelevantních předpokladů.

* Typickým příkladem je podsouvání názorů a potenciálního jednání na základě etnika či přesvědčení.

„Když Mexiko posílá své lidi, neposílá ty nejlepší. Přinášejí drogy. Přinášejí zločin. Jsou to sexuální násilníci.“

<Donald J. Trump>

RELATIVISMUS

* předpoklad, že pravdivost tvrzení je jen věcí názoru či kulturního kontextu.

* Ačkoliv je relativismus v některých případech relevantní postoj, nesmí jít o výchozí stanovisko. K relativismu je možno dojít až na základě kritického zkoumání.

„[...] neprezentoval lež, jen předkládal alternativní fakta“

<Kellyanne Conway>

NÁLEŽITÉ VEDENÍ DISPUTACE

- * JASNOST: Vyhýbejte se nejasným termínům, nepoužívejte zavádějící metafory, berte v potaz úroveň a schopnosti svého debatního partnera či čtenáře
- * PŘESNOST: dejte si záležet na tom, jak formulujete své otázky a odpovědi. Buďte struční, srozumitelní a věcní.
- * NÁLEŽITOST: Neodbíhejte od tématu a držte se ho. Myslete na to, k čemu se chcete dostat

NÁLEŽITÉ VEDENÍ DISPUTACE

- * KONZISTENCE: Ve vaší argumentaci nemůže hájit zároveň X a non-X. Dávejte si také pozor ať nejste usvědčeni z toho, že děláte něco jiného než sami kážete (touché).
- * SPRÁVNOST: Premisy, se kterými pracujete musí být platné, závěry z nich musejí vyplývat (kontrola argumentačních schémat).
- * ÚPLNOST: Nic podstatného nezapomeňte ani nezamlčujte.