
Bábu nepřemluvíš, co takhle jít k volbám? Strategicky kontraproduktivní přemlouvání mladých (ne)voličů

Iva Svačinová

Filozofická fakulta
Univerzita Hradec Králové
Rokitanského 62, 500 03 Hradec Králové
iva.svacinova@uhk.cz

Text představuje pragma-dialektický přístup k argumentaci. Věnuje se představení nástrojů standardní verze (ideální model kritické diskuze, argumentační schéma, argumentační struktura) i rozšířené verze (typ komunikační aktivity, strategické manévrování). Následně ilustruje užití předložených nástrojů na případové analýze videa *Přemluv bábu*. Standardní verze je využita k zodpovězení otázky „Jakou argumentaci Mádl a Issová předkládají?“ Je zde představen postup rekonstrukce argumentační výpovědi: identifikace argumentačně relevantních prvků textu a rekonstrukce argumentační struktury a užitých argumentačních schémat. Rozšířená verze pragma-dialektiky je užitá k zodpovězení otázky „Jaké argumentační strategie Mádl a Issová používají, aby zvýšili přijatelnost stanoviska vzhledem k zamýšlenému publiku?“ Je zde předvedena charakterizace typu komunikační aktivity angažované politické komedie a omezení, které z jejích konvencí vyplývají. Následně je předložena analýza strategie užití tzv. strategické kontraproduktivity.

Klíčová slova: argumentace, analýza, pragma-dialektika, *Přemluv bábu*

1 Úvod

Cílem tohoto textu je představit a na konkrétní studii zvoleného materiálu videa *Přemluv bábu* ilustrovat pragma-dialektický přístup k rekonstrukci a analýze argumentace.

Jedná se o přístup, který je rozvíjen Fransem H. van Eemerenem a jeho kolegy na Univerzitě v Amsterdamu.¹ Pragma-dialektický přístup se začal formovat v sedmdesátých letech jako kombinace dvou náhledů na argumentaci: lingvistického pohledu na fungování jazyka (tj. pragmatiky), který je propojen s prvky pocházejícími ze studia kritického dialogu (tj. dialektiky). Pohled pragma-dialektiky je inspirován popperovským kritickým racionalismem: bere do úvahy omylnost lidského rozumu a jako vodítko při řešení problémů ve všech oblastech myšlení přijímá pojem *systematického kritického testování*. Jako ideál racionality je proto vyzdvihována dialektika v sókratovském smyslu slova: společná snaha dvou partnerů vyřešit názorový střet, a to v pravidly regulované kritické diskuzi.²

Obecně můžeme vývoj pragma-dialektiky rozdělit do dvou fází. V první fázi, od sedmdesátých po devadesátá léta, se van Eemeren spolu s Robem Grootendorstem zaměřili na rozvoj nástrojů k identifikaci, rekonstrukci a analýze argumentace. Jejich teoretickým východiskem bylo pojetí argumentačního diskurzu jako výměny verbálních kroků, která je ideálně zaměřena na vyřešení názorového střetu. Aby bylo dosaženo vyřešení střetu názorů, musí diskutéři dodržovat jistá pravidla, která zajistí, že jejich společná snaha vyřešit střet nebude jednou ze stran mařena. Van Eemeren a Grootendorst v této fázi formulovali deset pravidel kritické diskuze, jejichž dodržení podle nich zabezpečí úspěšný průběh diskuze.³

Do této vývojové fáze, která je dnes nazývána *standardním modelem* pragma-dialektiky, spadá také zkoumání tzv. argumentačních indikátorů,⁴ tedy verbálních prvků, které nás v reálně se vyskytujících dialozích mohou

1 Srovnej van Eemeren & Grootendorst (1984, 1992, 2004), van Eemeren & Houtlosser (2002, 2006), van Eemeren et al. (2007), van Eemeren (2010, 2017).

2 Srovnej van Eemeren & Grootendorst (1988, s. 279–280).

3 Srovnej van Eemeren & Grootendorst (2004).

4 Srovnej van Eemeren et al. (2007).

upozornit na výskyt argumentace, a dále zkoumání argumentačních chyb (*fallacies*), které jsou ve standardním modelu pragma-dialektiky pojímány jako porušení jednoho nebo více pravidel kritické diskuze.⁵

Během devadesátých let se pragma-dialektika dočkala významného rozšíření, když se van Eemeren ve spolupráci s Peterem Houtlosserem rozhodli obohatit standardní pojetí cíle mluvčích v argumentačním diskurzu o rétorickou dimenzi: mluvčí v dialogu se podle nich pokoušejí nejen *vyřešit názorový střet*, ale zároveň také chtějí v diskuzi zvítězit, tedy chtějí, aby došlo k vyřešení názorového střetu v *jejich prospěch*. Pragma-dialektikové v této fázi rozpracovávají koncept *strategického manévrování*, které pojímají jako pokus mluvčích vyvážit snahu být co nejefektivnější a zároveň nepřekročit standardy dané pravidly kritické diskuze. Argumentační chyby jsou v tomto smyslu pojaty jako strategické manévrování, které selhalo, tj. ve snaze o co největší účinek „vykolejilo“ z mantinelů, které jsou dány pravidly diskuze.⁶

Jelikož je strategické manévrování vždy empirickou záležitostí, analýza argumentace je v *rozšířeném modelu* spojena s nutností popsat kontext, v němž se argumentace vyskytuje. Pragma-dialektikové proto v této fázi vývoje rozvíjejí nástroje pro výzkum různých domén komunikace a jejich vlivu na možné podoby argumentace. Věnují se také identifikaci tzv. prototypických argumentačních vzorců, tedy takových forem argumentace, které můžeme v některých diskurzích očekávat jako charakteristické.⁷

Pragma-dialektika se za čtyřicet let svého vývoje stala etablovaným a významným přístupem ke zkoumání argumentace. Nástroje zavedené standardním modelem jsou pro svou relativní jednoduchost a přehlednost poměrně často využívány k rekonstrukci argumentačního diskurzu i mimo jádro pragma-dialektiky. Typologie argumentačních chyb se pro svou systematičnost stala jedním z fundamentálních teoretických příspěvků k této oblasti bádání.

Rozšířený model spojený se zkoumáním podob argumentace v různých typech kontextů zažívá svůj rozkvět od počátku tisíciletí.

5 Srovnej van Eemeren et al. (2002).

6 Srovnej van Eemeren (2010).

7 Srovnej van Eemeren (2016), van Eemeren & Peng (2017).

Aktuálně je využíván ve výzkumu argumentace v doméně politické,⁸ právní,⁹ lékařské¹⁰ a vědecké komunikace.¹¹

1.1 Argumentace z pohledu pragma-dialektiky

Van Eemeren a Grootendorst nabízejí následující výchozí definici argumentace:

„Argumentace je verbální, sociální a racionální aktivita cílená na přesvědčení rozumného kritika o přijatelnosti stanoviska předložením souboru tvrzení,¹² která zdůvodňují nebo odmítají tvrzení vyjádřené ve stanovisku.“¹³

Rozeberme si stručně toto vymezení: argumentace je pojata jako aktivita, která je *verbální*, tj. vyžaduje užití jazyka, *sociální*, tj. probíhá v kontaktu s jinými aktéry, kteří jsou zpravidla v roli oponenta či publika, a *racionální*, tj. vyžaduje určité intelektuální úsilí a následování jistých standardů rozumnosti. Vždy se týká nějakého *stanoviska*, o něž se mezi zainteresovanými stranami vede *názorový střet*. To znamená, že jedna strana hájí stanovisko prostřednictvím argumentace, druhá strana má o jeho přijatelnosti pochybnost, nebo s ním přímo nesouhlasí. Obhajoba stanoviska probíhá prostřednictvím předkládání jednoho nebo více *argumentů* (důvodů), které mají přesvědčit druhou stranu o přijatelnosti stanoviska. Zároveň se zde inherentně předpokládá, že druhá strana se při posuzování této argumentace zachová jako *rozumný kritik*, tedy jako adresát, jehož má smysl přesvědčovat prostředky argumentace a který může k předložené argumentaci vznášet pochybnosti a námitky.¹⁴

8 Srovnej van Eemeren & Garssen (2009a), Garssen (2016), Ihnen Jory (2012), Mohammed (2009).

9 Srovnej Feteris (2009).

10 Srovnej Snoeck-Henkemans (2016, 2017), Wierda (2015), Pilgram (2015), van Poppel (2013).

11 Srovnej Wagemans (2011), Popa (2016).

12 Autoři používají v originále termín *proposition*. Vzhledem k tomu, že užívání českého ekvivalentu *propozice* je v našem prostředí spojeno spíše s kontextem formální logiky, volím pro překlad alternativní termín *tvrzení*.

13 Van Eemeren & Grootendorst (2004, s. 1).

14 Srovnej tamtéž, s. 1–2.

Důležitým rysem, který odlišuje pragma-dialektické pojetí argumentace od konkurenčních teorií, je poměrně široké chápání pojmu argumentace. Argumentace není pojata pouze jako určitý vztah mezi premisami a závěrem, ale jako celý komplexní dialektický proces od okamžiku vyjádření nesouhlasu či pochybnosti týkající se stanoviska, přes předkládání argumentace, vznášení kritiky, až ke společnému vyřešení sporu.

Pojetí argumentace v pragma-dialektice tak vlastně kombinuje dvě možná chápání tohoto pojmu: argumentace je pojata jako (a) *proces*, tedy postupné předkládání důvodů ve prospěch stanoviska ve snaze vyřešit názorový střet. Textový fragment, který zachycuje kompozici tvrzení ve vztahu argument-stanovisko (či premisa-závěr), je pak chápán jako (b) *produkt* tohoto procesu, který vznikl v reakci nebo v anticipaci pochybností a námitek skutečné nebo zamýšlené protistrany.¹⁵

Standardní model pragma-dialektiky je zaměřen na identifikaci tvrzení, která jsou užita jako argumenty ve prospěch stanoviska, a identifikaci tzv. argumentačních schémat, jimiž jsou argumenty se stanovisky spojeny. Je-li argumentů předloženo více, zajímá pragma-dialektiku také způsob, jak jsou argumenty vzájemně propojovány. Identifikace argumentů, schémat a struktur umožňuje také identifikaci případných chybných kroků, tedy potenciálních argumentačních chyb. Typické otázky, které nám využití tohoto modelu umožní zodpovědět, jsou:

- *Objevuje se v daném textu / mluveném projevu argumentace?*
- *Jaké stanovisko je zde obhajováno?*
- *Jaké argumenty mluvčí předkládají na obranu stanoviska?*
- *Jaká argumentační schémata jsou zde využita? Je argumentace adekvátní?*
- *Jak je argumentace strukturována? Na jaké kritické námítky mluvčí reaguje / jaké kritické námítky předjímá? Jak se s námítkami vyrovnává? Je jeho obhajoba stanoviska adekvátní?*

15 Srovnej tamtéž, s. 1.

- *Je argumentace v pořádku? Dopouští se mluvčí porušení nějakých pravidel kritického dialogu? Jakých?*

Rozšířený model pragma-dialektiky se zaměřuje na roli kontextu, v němž argumentace probíhá. Jednoduše řečeno, pragma-dialektikové předpokládají, že způsob argumentace, který zvolíme v televizní prezidentské debatě, bude odlišný od toho, který zvolíme v lékařské ordinaci, a ten bude zase jiný než u rodinné večeře. Komunikace, kterou realizujeme v těchto kontextech, má totiž pravděpodobně zcela odlišné cíle, řídí se odlišnými formálními a neformálními konvencemi a pravidly, a tato pravidla ovlivňují to, zda se zde určitý způsob argumentace může objevit a v jaké podobě. Pragma-dialektikové hovoří o tom, že mluvčí se s těmito omezeními danými kontextem specificky vyrovnávají a mohou je dokonce využít jako východiska pro rétorické zesílení účinku své argumentace. Typické otázky, které nám umožňují zodpovědět využití rozšířeného modelu, jsou následující:

- *Jak ovlivňuje kontext, v němž se argumentace vyskytuje, podobu argumentace?*
- *Jaká argumentační schémata a argumentační struktury se budou v tomto kontextu charakteristicky vyskytovat?*
- *Jak se mluvčí vyrovnává s omezeními, která mu klade kontext?*
- *Jaké strategie mluvčí využívá, aby posílil přesvědčivost své argumentace v daném kontextu?*

Vzhledem k tomu, jaké otázky chceme ve svém výzkumu zodpovědět, je tedy třeba zvolit buďto standardní nebo rozšířený model. Standardní model nám umožní rekonstrukci a analýzu argumentace, rozšířený model navíc umožňuje analýzu účinnosti argumentace z rétorického hlediska. Chceme-li však provádět analýzu pomocí rozšířeného modelu, obvykle v prvním kroku využíváme i nástroje standardní verze, které nám umožňují předpřipravit si zkoumaný materiál tím, že identifikujeme stanoviska a argumenty a zpřehledníme strukturu zkoumané argumentace.

1.2 Klíčové nástroje pragma-dialektiky

Vzhledem k tomu, že standardní a rozšířený model pragma-dialektiky nabízí odlišné sady nástrojů sloužící k odlišným metodologickým účelům, budu se jejich představení věnovat v samostatných kapitolách.

1.2.1 Nástroje standardního modelu pragma-dialektiky

Klíčovým teoretickým konceptem, který pragma-dialektika zavádí, je *standardní ideální model kritické diskuze*. Model vychází z ideje diskuze jako snahy vyřešit názorový střet a jedná se o idealizovaný popis toho, jak by argumentační výměna probíhala, pokud by byla cílena čistě a pouze na nalezení společného řešení názorového střetu.¹⁶ Pokud nastane situace, že se dvě strany neshodují ohledně přijatelnosti nějakého stanoviska, ideální model popisuje, jakým způsobem by měly postupovat, aby se společně dopracovaly k řešení.

Ideální model chápe argumentační výměnu jako procházející čtyřmi fázemi. První fáze se nazývá *konfrontační*. V ní jde pouze o to, že vzniká názorový střet, dochází tedy k situaci, kdy se dvě strany neshodují ohledně nějakého stanoviska: pro jednu stranu je stanovisko přijatelné, druhá má pochybnost, nebo nesouhlasí. Pragma-dialektika přitom rozlišuje různé typy střetů. Prvním kritériem je počet stanovisek, o něž se vede pře – z tohoto hlediska mohou být střety *jednoduché* (jedno stanovisko) nebo *násobné* (více stanovisek). Druhým kritériem je pak to, zda oponent pouze pochybuje o přijatelnosti stanoviska, nebo vzhledem k němu přímo vznáší nesouhlas. V prvním případě se jedná o *nesmíšený* střet, ve druhém případě o *smíšený*. Pragma-dialektika tedy rozlišuje čtyři možné typy střetů: jednoduchý-nesmíšený, jednoduchý-smíšený, násobný-nesmíšený a násobný-smíšený. Dodejme, že pragma-dialektikové rozlišují tři typy možných stanovisek, stanovisko může být *faktické*, tedy popisující stav věcí, *normativní*, tedy přisuzující něčemu nějakou hodnotu, nebo *preskriptivní*, tedy předepisující realizaci nějaké akce.

Následuje *otevírací* fáze. V ní dochází k vyjasnění společných východisek. Nutno dodat, že v empiricky se vyskytujících diskuzích zůstává tato fáze často implicitní, nevyřčená. Strany přijímají argumentační role:

16 Srovnej van Eemeren et al. (1993, s. 26).

strana, která se zavazuje hájit stanovisko argumentačními prostředky, přijímá roli *protagonisty*, protistrana, která se zavazuje předloženou argumentaci kriticky testovat, přijímá roli *antagonisty*. V otevírací fázi dochází také k vyjednávání tzv. *procedurálních a materiálních východisek*. Obecná idea je taková, že strany se musí shodovat alespoň na některých výchozích bodech, aby byla diskuze možná. Procedurální východiska zahrnují pravidla diskuze, materiální východiska zahrnují množinu tvrzení, která mohou být využita v argumentaci. V ideálním případě – ten však v reálných diskuzích téměř nikdy nenastává – by strany mohly nabídnout společný seznam všech relevantních tvrzení, na nichž se shodují.

Třetí, fáze, tzv. *argumentační fáze*, je tím, co asi za argumentaci intuitivně pokládáme nejčastěji. V této fázi protagonista předkládá argumenty, které podporují stanovisko. Antagonista je kriticky testuje, tj. zvažuje jejich přijatelnost, a v případě pochybností nebo dalších námitek vyžaduje po protagonistovi, aby předložil další argumentaci. Protagonista je v tomto případě povinen dodatečnou argumentaci poskytnout.

Poslední fáze se nazývá *uzavírací fáze*. V této fázi protagonista a antagonista společně hodnotí diskuzi. V případě, že se protagonistovi podařilo odvrátit veškeré pochybnosti antagonisty, stává se vítězem diskuze on, a antagonista by měl odvolat svou původní pochybnost ohledně stanoviska. Naopak, v případě, že se protagonistovi nezdařilo vypořádat s pochybami či kritickými námitkami antagonisty, měl by odvolat hájené stanovisko on.¹⁷

Ideální model slouží jako vodítko v rekonstrukci, říká nám, které prvky promluvy či dialogu má smysl rekonstruovat jako nějak přispívající k řešení názorového střetu. Pragma-dialektická rekonstrukce spočívá ve vytvoření tzv. *analytického přehledu* všech prvků, které jsou přímo relevantní pro řešení názorového střetu. Tento přehled zahrnuje: (1) diskutovaná stanoviska, (2) strany, které jsou v diskuzi zahrnuty a jejich procedurální a materiální východiska, (3) explicitní, implicitní (nevyjádřené), přímé a nepřímé argumenty, které jsou stranami předloženy, (4) argumentační schémata, která jsou užita v jednotlivých argumentech, a (5) v případě, že je předloženo více individuálních argumentů, tak i způsoby, jimiž je argumentace strukturována.¹⁸ Podle standardního modelu pragma-dialektiky jsou prvky, které jsou v analytickém přehledu rozlišeny, přímo relevantní pro

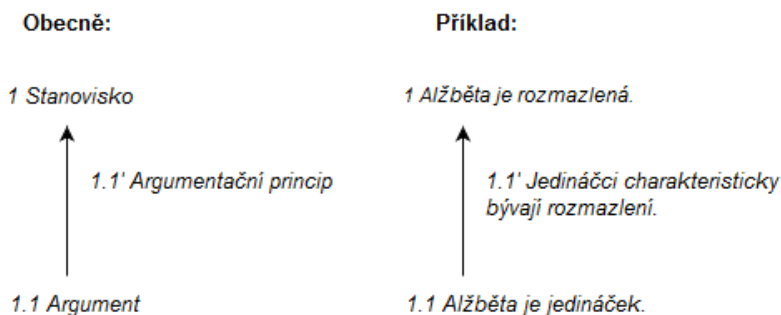
17 Srovnej van Eemeren et al. (2007, s. 10–12, 2014, s. 529–530).

18 Srovnej van Eemeren & Grootendorst (2004, s. 96).

řešení názorového střetu, ostatní části textu/promluvy/dialogu, které se přímo nevztahují k názorovému střetu, jsou v rekonstrukci vypuštěny.

Z výše řečeného již víme, co je podle pragma-dialektiky stanovisko a argument. Věnujme se nyní stručně popisu toho, jak autoři chápou tzv. argumentační schéma a jak mohou být argumenty vzájemně kombinovány. V nejjednodušším případě se argument skládá ze stanoviska a (právě) dvou premis: argumentu a argumentačního principu. Explikujeme-li tyto tři prvky¹⁹ a určíme-li jejich vztahy, pak hovoříme o *argumentačním schématu*.

Argumentační schéma definuje pragma-dialektika jako „reprezentaci pragmatického principu podpory, který je užít, když je v argumentaci předložen důvod pro akceptaci stanoviska.“²⁰ Jde tedy obecně o reprezentaci specifického zdůvodňujícího vztahu mezi argumentem a stanoviskem. Argumentační schéma má tři prvky: stanovisko, argument a specifický argumentační princip, který přenáší akceptovatelnost z argumentu na dosud neakceptované stanovisko:



Obr. 1: Argumentační schéma

Podle pragma-dialektiky je možné jakýkoliv argument interpretovat jako variantu jednoho ze tří hlavních obecných argumentačních schémat. Ta jsou rozlišena na základě způsobu, jímž může být argumentační schéma

¹⁹ Argumentační princip bývá velmi často implicitní, nevyjádřený, a je třeba jej teprve v rámci rekonstrukce řádně explikovat.

²⁰ Van Eemeren & Garssen (2009b, s. xvi).

hodnoceno. Každé argumentační schéma totiž odkazuje ke specifickému argumentačnímu principu a je spojeno se specifickou sadou relevantních *kritických otázek*, které lze vzhledem k danému argumentu položit a tím testovat jeho udržitelnost. Rozlišujeme *symptomatické schéma*, v němž je to, co se tvrdí ve stanovisku, symptomem či typickou charakteristikou toho, co se tvrdí v argumentu, *analogické schéma*, v němž se využívá podobnosti mezi tím, co se tvrdí ve stanovisku, a tím, co je tvrzeno v argumentu, a *kauzální schéma*, v němž existuje mezi tím, co je tvrzeno ve stanovisku, a tím, co je tvrzeno v argumentu, určitý kauzální vztah.²¹

	Symptomatické schéma	Analogické schéma	Kauzální schéma
Obecné schéma	1 Y je pravda o X. 1.1 Z je pravda o X. 1.1' Z <i>je charakteristicky dohromady</i> s Y.	1 Y je pravda o X. 1.1 Y je pravda o Z. 1.1' Z <i>je srovnatelné</i> s X.	1 Y je pravda o X. 1.1 Z je pravda o X. 1.1' Z <i>vede k</i> Y.
Příklad	1 Alžběta je rozmazlená. 1.1 Alžběta je jedináček. 1.1' Jedináček <i>charakteristicky bývají</i> rozmazlení.	1 Jan nepotřebuje kapesné sto korun týdně. 1.1 Janův bratr nepotřebuje kapesné sto korun týdně. 1.1' Jan je <i>srovnatelný</i> se svým bratrem s ohledem na týdenní výdaje.	1 Tom má hrozná bolesti hlavy. 1.1 Tom vypil včera velké množství piva. 1.1' Pítí velkého množství piva <i>způsobuje</i> bolest hlavy.
Kritické otázky	1. Je Y skutečně typická pro Z? 2. Není Y také typická pro něco jiného (Z')? 3. Existují nějaké jiné charakteristiky (Y'), které X musí mít, abychom mohli vlastnost Z připisat X?	1. Jsou srovnávané věci doopravdy srovnatelné? 2. Existuje dost relevantních podobností mezi věcmi, které jsou srovnávány? 3. Existují nějaké relevantní rozdíly mezi věcmi, které jsou srovnávány?	1. Vede ustanovená příčina fakticky ke zmíněnému výsledku? 2. Existují tu nějaké jiné faktory, které musí být přítomny spolu s navrženou příčinou, aby vytvořily požadovaný výsledek? 3. Mohlo by být navrhovaného výsledku dosaženo i jinak?

Tab. 1 Typy argumentačních schémat²²

21 Srovnej van Eemeren et al. (2002, s. 96–102).

22 Příklady schémat jsou volně převzaty z van Eemeren et al. (2007, s. 154) a Hitchcock & Wagemans

Dodejme, že každé hlavní schéma může zahrnovat specifické varianty či podtypy. Typickým příkladem je tzv. pragmatický argument, který nás nabádá k akci na základě jejích pozitivních či negativních důsledků, obecně:

1 Akce X by měla být provedena.

1.1 Akce X vede k žádoucímu důsledku.

1.1' Akce vedoucí k žádoucími důsledkům by měly být provedeny.

Takový argument je podle pragma-dialektiky podtypem kauzálního schématu, protože premisa 1.1 odkazuje na kauzální vazbu.²³

V argumentační praxi se samozřejmě setkáváme s komplexnějšími argumentačními vztahy, než je stanovisko podpořené jediným argumentem. V případě, že je stanovisko podpořeno dvěma a více argumenty, je vhodné rekonstruovat způsob, jakým jsou argumenty propojeny. Argumenty mohou být strukturovány různým způsobem. Francisca Snoeck Henkemans²⁴ ukázala, že odlišné struktury argumentu lze chápat jako výsledek protagonistových argumentačních reakcí na různé druhy skutečné nebo předjímané kritiky ze strany antagonisty. Stanovisko podpořené specificky strukturovanou kompozicí argumentů je tak v pragma-dialektice chápáno jako záznam procesu, v němž se protagonista pokouší podpořit stanovisko, které je dále zpochybňováno a kriticky testováno antagonistou.

Aby byl argument ve prospěch nějakého stanoviska antagonistou přijat, musí antagonist akceptovat jeho *propoziční obsah*, tj. pravdivost daného tvrzení, a jeho *zdůvodňovací sílu*, tj. dostatečnost tvrzení k obhajobě stanoviska.²⁵ V případě, že je kriticky testována přijatelnost

(2011, s. 187–188).

²³ Srovnej van Eemeren et al. (2007, s. 166).

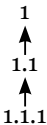
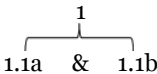

²⁴ Srovnej Snoeck Henkemans (1997).

²⁵ Stav *akceptace* (přijetí) stanoviska či argumentu je přitom autory definován jako „vyjádření pozitivního závazku k danému tvrzení“. To, že je někdo *přesvědčen* o přijatelnosti nějakého tvrzení, je pak definováno s ohledem na předpokládané výchozí pochyby či nesouhlas kritického antagonisty jako „vyjádření akceptace pozitivního závazku k řečovému aktu osobou, která původně oponovala tomuto řečovému aktu“. Srovnej van Eemeren & Grootendorst (2004, s. 55). *Přijatelnost* stanoviska či argumentu je tedy v pragma-dialektice pojata jako možnost dosáhnout akceptace tvrzení antagonistou skrze vypořádání se s jím vznesenými pochybami či

propozičního obsahu nějakého argumentu (typicky otázkou: Doopravdy platí to, co se v argumentu tvrdí?), protagonistovou odpovědí je podpora argumentu tzv. *subordinativním způsobem*: dodává argument ve prospěch napadeného argumentu.

V případě, že je testována zdůvodňovací síla argumentu (obecně otázkou: Je to, co se v argumentu tvrdí, dostatečnou podporou pro přijetí stanoviska?), protagonista může posílit zpochybněný argument dodáním nové evidence k již předloženému argumentu. Argumenty tak podporují stanovisko společně, *koordinativně*. Jednotlivé části koordinativní argumentace jsou na sobě vzájemně závislé a jedině společně ustanovují dostatečnou obranu stanoviska.

Pokud se však ukáže, že argument je potenciálně neudržitelný, protože jej antagonista může odmítnout jako neakceptovatelný, nedostatečný či nerelevantní pro podporu stanoviska, a protagonista je ochoten tuto kritiku akceptovat, pak musí být původní argument doplněn „novým pokusem“, tj. novou, alternativní, obsahově nezávislou argumentační větví. Každá nezávislá argumentační větev je prezentována, jako by byla sama dostatečnou podporou stanoviska. Takový krok vede k *násobné* argumentační struktuře.²⁶

Subordinativní struktura	Koordinativní struktura	Násobná struktura
		

Tab. 2 Typy argumentačních struktur

1.2.2 Nástroje rozšířeného modelu pragma-dialektiky

Rozšířený model pragma-dialektiky rozšiřuje analytický arzenál především o nástroje k analýze argumentace vyskytující se v různých

nesouhlasem. Srovnej van Eemeren & Grootendorst (2004, s. 35).

²⁶ Srovnej Snoeck Henkemans (1997, s. 85–92).

komunikačních praxích. Autoři uvažují, že typ komunikační praxe, v níž mluvčí argumentaci předkládá, do velké míry ovlivňuje, jaké podoby argumentace se zde vůbec mohou objevit, jaké způsoby argumentování jsou očekávatelné nebo výhodné. Pragma-dialektika uchopuje tyto specifické praxe prostřednictvím pojmu *typ komunikační aktivity*. Typ komunikační aktivity je uvažován jako praxe, která se řídí jistými konvencemi a pravidly a je cílena na naplnění určitých institučních potřeb.²⁷ Typ komunikační aktivity je definován *institučním cílem* – tj. účelem, pro nějž daný typ komunikační praxe vznikl. Dále je spojen s *doménou*, k níž náleží, a *žánrem*, který je zde využíván. Pragma-dialektikové dále uvažují, že podoba argumentace je ovlivněna *institučními konvencemi* a samozřejmě rovněž *situačními okolnostmi*.²⁸

Na nejvyšší úrovni je tedy typ komunikační aktivity definován doménou, do níž náleží. Podle rozšířeného modelu existuje velký rozdíl v tom, zda dialog probíhá v rámci politické, vědecké, právní či interpersonální domény. Jednotlivé domény jsou totiž prototypicky spojeny s odlišným obecným institučním cílem i žánry přesvědčování. Uvedme si dva příklady. Obecným institučním cílem politické domény je podle van Eemeren snaha udržet demokracii skrze diskuzi,²⁹ jejím prototypickým obecným žánrem je podle něj *debata*, v níž spolu dvě strany vedou smíšený názorový střet, ovšem, jejich skutečným, tj. primárním publikem je nějaká třetí strana, typicky voliči. Oproti tomu, např. interpersonální doména, do níž spadá např. rozhovor u kávy nebo psaní milostného dopisu, má odlišný instituční cíl. Je jí snaha udržet vztah v chodu prostřednictvím komunikace. Pro tuto doménu je podle pragma-dialektiky prototypický žánr tzv. *hledání souznění (communion-seeking)*. Z argumentačního pohledu jde o nesmíšený střet mezi dvěma stranami, které jsou jedinými primárními účastníky diskuze.³⁰

Pod každou doménu spadá více typů komunikačních aktivit. Ty se liší konkrétními konvencemi, které konkretizují možné podoby diskuze. Pro každý typ komunikační aktivity je typická určitá suma

27 Srovnej van Eemeren (2010, s. 129–162).

28 Srovnej tamtéž, s. 129.

29 Všimněme si, že van Eemeren spojuje žánr debaty s cílem zachování demokratické politické kultury – a politickou doménu tedy chápe jako spojenou s demokratickým ideálem.

30 Srovnej van Eemeren (2010, s. 141–142), van Eemeren & Peng (2017, s. 133, 135).

zvyklostí a explicitních či implicitních pravidel, jimiž se diskuze řídí. Pragma-dialektika uvažuje, že tyto konvence determinují možné podoby argumentace, kterou mluvčí mohou předložit. K prozkoumání vlivu konvencí rozpracovává pragma-dialektika tzv. *argumentační charakterizaci*, která nám umožňuje identifikovat překážky, které konkrétní konvence mluvčím kladou.³¹ Pragma-dialektika postupuje tak, že identifikuje konvence, které ovlivňují průběh jednotlivých fází diskuze. Formuluje tedy empirické protějšky čtyř fází diskuze podle ideálního modelu: *výchozí situaci* jako protějšek konfrontační fáze, *procedurální a materiální východiska* jako protějšek otevírací fáze, *argumentační prostředky a kritiku* jako protějšek argumentační fáze, a *možný výstup diskuze* jako protějšek uzavírací fáze.³²

Argumentační charakterizace nám umožňuje identifikovat typická omezení a překážky, s nimiž se mluvčí musí při předkládání argumentace vyrovnat, ovšem, tyto překážky mohou být také pojaty jako příležitost pro rétoricky účinné přesvědčování publika. Jak již bylo naznačeno, rozšířený model pragma-dialektiky zavádí pro zkoumání rétorické dimenze argumentace pojem *strategického manévrování*. Snaha mluvčích, aby jejich argumentace měla co největší účinek na očekávaného adresáta a přitom neporušovala pravidla kritické diskuze, se podle pragma-dialektiky může projevovat v každé ze čtyř argumentačních fází. Ač je strategické manévrování realizováno v principu provedením neoddělitelných argumentačních kroků, analyticky je možné rozlišit tři aspekty těchto kroků a tímto způsobem dosáhnout přesnějšího popisu jejich strategické funkce, kterou naplňují v procesu řešení názorového střetu. Mluvčí (1) provádějí co nejvýhodnější volbu z tzv. *topického potenciálu*³³ všech možných argumentačních kroků, které jsou relevantní pro danou fázi diskuze, (2) přizpůsobují se očekávání a *požadavkům publika* a (3) volí co nejvýhodnější *prezentační prostředky*.³⁴

31 Srovnej van Eemeren (2010, s. 145).

32 Srovnej tamtéž, s. 146.

33 Termín *topický potenciál* odkazuje na v rétorice užívaný koncept tzv. *topoi* (z řeckého τόποι) nebo *loci* (z latiny). V rétorice jde tradičně o repertoár možností, které rétor může v určitém okamžiku svého projevu využít. Srovnej van Eemeren (2010, s. 96).

34 Srovnej tamtéž, s. 93.

Topický potenciál je označením všech možných kroků, které mohou být realizovány v konkrétní fázi řešení názorového střetu. Tím, že zvolíme jistá témata (konkrétní stanoviska, východiska, argumenty), je v diskuzi „zvýznamňujeme“; naopak, jejich nevolbou či zamlčením jejich důležitost a palčivost umenšujeme.

Přizpůsobení se požadavkům publika znamená, že realizujeme takové kroky a volby, které jsou v souladu s preferencemi, očekáváními či obecně dobrým vkusem publika. Publikum může být samozřejmě heterogenní, takže určité kroky mohou být pozitivně vnímány jednou částí publika, ale nikoliv jinou.

Využitím prezentačních prostředků, tj. rétorických figur nebo specifických vyjadřovacích prostředků, se pokoušíme přitáhnout pozornost našeho publika na zvolené kroky. Příkladem může být využití figury *preteritio*, kdy upoutáme pozornost publika k nějakému tématu tím, že prohlásíme, že se mu nebudeme věnovat, nebo využití rétorické otázky.³⁵

Každý argumentační krok tedy můžeme zkoumat z hlediska tří aspektů strategického manévrování a zároveň hodnotit jeho výhodnost vzhledem ke konvencím, které ovládají daný typ komunikační aktivity. Využitím rozšířeného modelu tak pragma-dialektika dosahuje komplexnějšího porozumění empiricky se vyskytujících podob argumentace.

1.3 Omezení pragma-dialektiky a kritické výtky

Námítky, které se vzhledem k pragma-dialektice objevily, a odpovědi autorů na ně, jsou velmi přehledně představeny v díle *Handbook of Argumentation Theory*.³⁶ V této kapitole se omezím pouze na stručné představení výtky, která se týká rozsahu pragma-dialektického rámce, a obhajoby proti této výtce.

Někteří autoři poukazují na to, že pragma-dialektické chápání argumentace jako cílené na řešení názorového střetu je poněkud omezené, reduktivní. Zdůrazňují, že v argumentační praxi často nejde jen o řešení názorového střetu, mluví se často pokoušejí realizovat jiné cíle: často mluví jen proto, aby byli slyšeni nebo aby vyjádřili svou

35 Srovnej van Eemeren & Houtlosser (2003, s. 179).

36 Srovnej van Eemeren et al. (2014, s. 587–600).

identitu v rámci komunity apod.³⁷ Kritikové dále upozorňují na fakt, že pragma-dialektické pojetí argumentace nezachycuje prvky, které mohou hrát roli ve vytváření a vnímání argumentace, jako jsou např. emoce nebo kognitivní architektura naší mysli.³⁸

Pragma-dialektikové uznávají, že v argumentačním diskurzu mohou mluvíci cílit na dosažení různých cílů. Stejně tak uznávají, že jejich pojetí argumentace není komplexním popisem produkce a recepce argumentů. Reagují však, že jejich cílem není podat komplexní popis argumentační reality. To, co nabízejí, je jednoduchý a systematický *model*, který umožní rekonstrukci, analýzu a hodnocení argumentace z hlediska jednoho podstatného rysu, nikoliv komplexní a multidimenzionální popis argumentační praxe. V ideálním modelu kritické diskuze proto volí pojetí argumentace jako snahy o řešení názorového střetu a od jiných možných cílů, které mohou být pro podobu argumentace rovněž relevantní, odhlížejí. Rekonstrukce empirické argumentace vzhledem k modelu, tedy „*jako by* šlo o kritickou diskuzi“ tak upozaďuje některé zajímavé rysy argumentační reality. Výhodou ovšem je, že transparentně zachycuje ty prvky, které jsou funkčním příspěvkem ke zvolenému omezenému chápání argumentace.

2 Případová studie: Přemluv bábu

Cílem případové studie je názorně ukázat, jak můžeme využít pragma-dialektický přístup k analýze argumentace v konkrétním materiálu *Přemluv bábu*. Jedná se o virální videoklip, který před volbami do poslanecké sněmovny v roce 2010 natočili herci Martha Isovoá a Jiří Mádl a režisér Petr Zelenka.³⁹ Deklarovaným cílem autorů bylo posílit volební výsledek českých pravicových stran, vzhledem k tomuto cíli volili a předkládali svému zamýšlenému publiku řadu argumentů.⁴⁰

Vzhledem k tomu, že máme k dispozici jak standardní model, který nám umožňuje zpřehlednění argumentace, tak jeho rozšířenou verzi, kte-

37 Srovnej Garver (2000, s. 307), Goodwin (1999), Hample (2003, s. 465).

38 Srovnej Gilbert (2005), Hample (2003, s. 463).

39 Srovnej Isovoá, Mádl & Zelenka (2010).

40 Odkaz na video a přepis celého textu je k dispozici v editoriale tohoto čísla časopisu na s. 7–9.

rá nám umožňuje provést rétorickou analýzu, můžeme si položit netriviální výzkumné otázky týkající se jak charakteru argumentace, tak vlivu kontextu na argumentaci a rétorické strategie mluvčích. V případové analýze budu ilustrovat postup práce s oběma verzemi pragma-dialektiky.

Výzkumná otázka

Využití nástrojů standardního modelu nám umožní prozkoumat podobu argumentace, kterou autoři předkládají: tj. využitá schémata jednotlivých argumentů a způsob, jakým jsou argumenty propojeny. Využití nástrojů, které byly zavedeny v rozšířeném modelu, nám pak umožní nahlížet na tuto argumentaci jako na strategicky zvolenou tak, aby měla co největší rétorický účinek vzhledem k zamýšlenému publiku a kontextu, v němž se vyskytuje. Formulujme tedy dvě výzkumné otázky:

O1: Jakou argumentaci Mádl a Issová⁴¹ předkládají?

O2: Jaké argumentační strategie Mádl a Issová používají, aby zvýšili přijatelnost stanoviska vzhledem k zamýšlenému publiku?

Pro zodpovězení první otázky nám dostačují nástroje předložené standardním modelem. Otázka bude zodpovězena tak, že se zaměříme na identifikaci (a) argumentů, (b) zvolených argumentačních schémat, (c) struktury předložené argumentace.

Pro zodpovězení druhé otázky se budeme věnovat zvážení adekvátnosti a výhodnosti takto zvolené argumentace vzhledem k zamýšlenému publiku. Zaměřím se na charakterizaci diskurzu, v němž se argumentace objevuje, a konvencí, které ovlivňují podobu argumentace ve videu. Následně nabídnu hlubší analýzu jedné konkrétní strategie, užití tzv. strategické kontraproduktivity, která je mluvčími ve videu systematicky využívána.

41 Mádl a Issová jsou mluvčími, kteří explicitně vystupují jako protagonisté předložené argumentace ve videu. Připomeňme však, že mezi autory videa – a tedy argumentace v něm – je třeba zahrnout i režiséra spotu Petra Zelenku. Srovnej Anýž et al. (2010).

2.1 Aplikace nástrojů standardního modelu

Identifikace argumentu v datech

Už bylo řečeno, že pragma-dialektikové chápou argumentaci ve dvojitým smyslu: jako proces řešení názorového střetu a jako (výsledný) produkt tohoto procesu. Ilustrujme nejprve první perspektivu. Argumentace je zde chápána jako dialogická výměna procházející čtyřmi fázemi: nejprve dochází ke konfrontaci aktérů ohledně stanoviska, následně jsou vyjednávána společná východiska a argumentační role, poté dochází k předkládání a kritickému testování argumentace, v poslední fázi dochází k určení výsledku. Zkoumáme-li tedy nějaký argumentační text, můžeme si text pracovní rozčlenit a přiřadit výroky k relevantním fázím výměny. Podívejme se na úvodní fragment videa:

M.I.: „Kdybyste věděli, že můžete změnit osud týhle země tím, že navštívíte svoje prarodiče, zajeli byste za nima? No jasně, že jo. Teda pokud nejste úplně... Já jsem Martha Issová. Přemluv bábu!“

[...]

M.I.: „To je Jirka Mádl. Jestli v týhle zemi zvítězí u příštích voleb levice, tak za to budou moct starý lidi, protože to jsou ty, který le-vici volej. To můžou bejt lidi z vaší rodiny. To může bejt vaše teta, váš strejda, vaše babička...“

[...]

M.I.: „(...) My natáčíme tohleto video, abysme vás přesvědčili, že se prostě máte sebrat, koupit si lístek na autobus nebo na vlak nebo nasednout do auta a rozjet se za svejma prarodičema nebo rodiče-ma na venkov a přesvědčit je, že mají volit pravici.“

J.M.: „Nebo nějakou novou stranu.“

M.I.: „No nějakou novou pravicovou stranu a pravice je tohle.“

M.I.: „No, hlavně když budete volit levici, tak si pak levice vytře zadek s váma.“

V konfrontační fázi jde o vyjádření stanoviska, vzhledem k němuž je vznesena nebo očekávána pochybnost či nesouhlas. Roli stanoviska hraje v úryvku věta: „(...) že se prostě máte sebrat (...) a *rozjet se za svejma prarodičema nebo rodičema na venkov a přesvědčit je, že mají volit pravici*“,^{42,43} která se nachází ve třetí replice Marthy Issové. Jedná se o poměrně kontroverzní požadavek, o němž autoři jistě nemohou předpokládat, že jej publikum neproblematicky, bez pochyb nebo nesouhlasu akceptuje.

V otevírací fázi dochází k rozdělení rolí a vyjednávání společných východisek. Jak již bylo řečeno, tato fáze bývá v empiricky se vyskytující argumentaci velmi často nevyjádřená. V našem úryvku si můžeme povšimnout, že prvkem náležejícím do otevírací fáze by zde mohla být část repliky Issové: „*My natáčíme tohleto video, abysme vás přesvědčili, že (...)*.“ Její výrok můžeme interpretovat jako snahu rozdělit role: Mádl a Issová se zde explicitně hlásí k roli protagonisty, který přijímá závazek přesvědčovat, a tedy předkládat argumenty, divákům připisují roli přesvědčovaných, tedy antagonistů, jejichž úkolem je kriticky testovat předkládané důvody.

Argumentační fáze, v níž dochází k předkládání důvodů ve prospěch stanoviska, je v úryvku zastoupena replikou: „*Jestli v týhle zemi zvítězí u příštích voleb levice, tak za to budou moct starý lidi, protože to jsou ty, který levici volej. To můžou bejt lidi z vaší rodiny. To může bejt vaše teta, váš strejda, vaše babička...*“ Issová zde předkládá důvody ve prospěch stanoviska, podle nějž je třeba přesvědčit prarodiče k volbě pravice.

V uzavírací fázi dochází k rozhodnutí výsledku diskuze. Součástí této fáze je pravděpodobně hned první replika: „*Kdybyste věděli, že můžete změnit osud týhle země tím, že navštívíte svoje prarodiče, zajeli byste za nima? No jasně, že jo. Teda pokud nejste úplně...*“ Všimněme si, že Issová zde pomocí rétorické otázky naznačuje, jak by měla diskuze dopadnout – naznačuje očekávání, že diváci přijmou jejich stanovisko a odhodlají se k akci. Očekává, že diskuze bude rozhodnuta v jejich prospěch.⁴⁴

42 Uvedení „*My natáčíme tohleto video, abysme vás přesvědčili, že*“ můžeme interpretovat jako poměrně explicitní indikátor stanoviska. Srovnej van Eemeren et al. (2007, s. 29).

43 Zde i nadále zvýraznění kurzívou autorkou.

44 V empiricky se vyskytujících argumentačních výměnách se poměrně často stává, že neproběhnou všechny fáze. Argumentační výměna může např. skončit hned v otevírací fázi, pokud se ak-

Rekonstrukce argumentu

Identifikace argumentačních pasáží je pouze prvním krokem pragma-dialektické analýzy argumentace. Při rekonstrukci pro nás bude výhodnější, využijeme-li produktový pohled na argumentaci. Argumentaci v tomto smyslu chápeme jako strukturovanou kompozici stanoviska a důvodů, která vznikla v procesu řešení názorového střetu. V rekonstrukci argumentace nás tedy zajímají výhradně identifikovaná stanoviska, tedy tvrzení náležející ke konfrontační fázi, a předložená argumentace, tedy suma tvrzení náležejících k argumentační fázi.

Rekonstrukce je ve standardní verzi pragma-dialektiky vedena s cílem zachytit právě ty prvky, které jsou nějak relevantní z hlediska řešení názorového střetu. Rekonstrukce tedy zahrnuje řadu specifických úprav. V rámci rekonstrukce je třeba (1) *vymazat* všechny prvky, které nehrají roli z hlediska řešení střetu názorů (nerelevantní odbočky, opakování týchž myšlenek), (2) *doplnit* prvky, které jsou důležité pro řešení názorového střetu, ale v původním textu jsou ponechány jako implicitní (nevyjádřené premisy a stanoviska), (3) *změnit pořadí* některých prvků tak, aby co nejlépe reflektovaly proces řešení střetu názorů a nikoliv pouze pořadí, v nichž byly vyjádřeny, (4) *nahradit* ty prvky textu, které jsou formulovány nejasným a víceznačným způsobem, jejich stručnými, jednoznačnými a adekvátními parafrázemi.⁴⁵ Ilustrujme si takový postup na případě identifikovaného stanoviska:

„(...) že se prostě máte sebrat, koupit si lístek na autobus nebo na vlak nebo nasednout do auta a rozjet se za svejma prarodičema nebo rodičema na venkov a přesvědčit je, že mají volit pravici.“

Formulace stanoviska by měla být stručná, jasná, nezahrnovat zbytečné informace, které nás odvádějí od merita věci. Je zřejmé, že jádrem vzkazu Mádl a Issové je to, že diváci videa – především tedy mladí lidé – by měli přesvědčit své starší příbuzné, aby volili pravici. Z toho

těři neodhodlají přijmout argumentační role včetně z nich plynoucích závazků. Je-li tedy naším úkolem identifikovat a rekonstruovat argumenty obsažené v nějakém textu, pak si můžeme být jisti, že argumentační výměna dospěla minimálně do argumentační fáze.

45 Srovnej van Eemeren et al. (2014, s. 535–536).

důvodu se zdá vcelku zbytečný popis cesty („že se máte sebrat, koupit si lístek na autobus nebo na vlak nebo nasednout do auta a rozjet se (...) na venkov“), který může být ve finální formulaci vynechán. Formulaci „za svejma prarodičema nebo rodičema“ je rovněž vhodnější nahradit jiným – stručnějším, spisovným – výrazem. Vzhledem k tomu, že Mádl a Issová hovoří také o tetě, zdá se vhodné z hlediska stručnosti nalézt obecnější termín, který zahrnuje všechny dotčené osoby, např. „starší příbuzní“. Rovněž víceznačný termín „pravice“ můžeme nahradit jednoznačnější formulací, např. „pravicová strana“. Stanovisko můžeme také zkonkrétnit dodáním informací, které jsou v projevu ponechány jako implicitní, protože jsou dány kontextem, v němž je video natočeno: jde o volby do poslanecké sněmovny ČR v roce 2010. Podobné úvahy by měly být vodítky i pro reformulaci argumentů. V našem případě tedy může být výsledkem transformačního procesu následující formulace:

Stanovisko: Mladí lidé by měli přesvědčit své starší příbuzné, aby ve volbách do poslanecké sněmovny ČR v roce 2010 volili pravicovou stranu.

Argument č. 1: Jestli v České republice zvítězí levicové strany, bude to zásluhou starých lidí.

Argument č. 2: Levicové strany volí většinou staří lidé.

Argument č. 3: Staří lidé volící levicové strany mohou být naši příbuzní.

Všimněme si, že ne všechna tvrzení identifikovaná jako argumenty podporují přímo stanovisko. Je zřejmé, že tvrzení, že levicové strany volí většinou staří lidé, označené provizorně jako argument č. 2, slouží spíše jako podpora prvního argumentu, tvrzení, že jestli v České republice zvítězí levicové strany, bude to zásluhou starých lidí. Argument č. 2 je tu tedy spíše ve vztahu podpory k argumentu č. 1, jedná se tedy o subordinativní spojení argumentů.

Zároveň si všimněme, že argumenty č. 1 a 3 nám poskytují faktickou podporu pro tvrzení, proč bychom měli přesvědčit právě své starší příbuzné: levice zvítězí zásluhou starých lidí a staří lidé

volící levici mohou být právě naši příbuzní. Ovšem, pokud by se podpora stanoviska skládala pouze z těchto dvou důvodů, scházela by jí důležitá složka: totiž, k přesvědčování příbuzných budeme ochotni pravděpodobně pouze v případě, že volbu levice považujeme za něco nežádoucího, špatného. V opačném případě nikoliv. Aby byla podpora kompletní, je třeba explikovat tento důvod, který sice není ve zkoumaném fragmentu videa přímo přítomen, ale který je nutné dodat do rekonstrukce, abychom mohli snahu mluvčích přesvědčit nás považovat za smysluplnou:

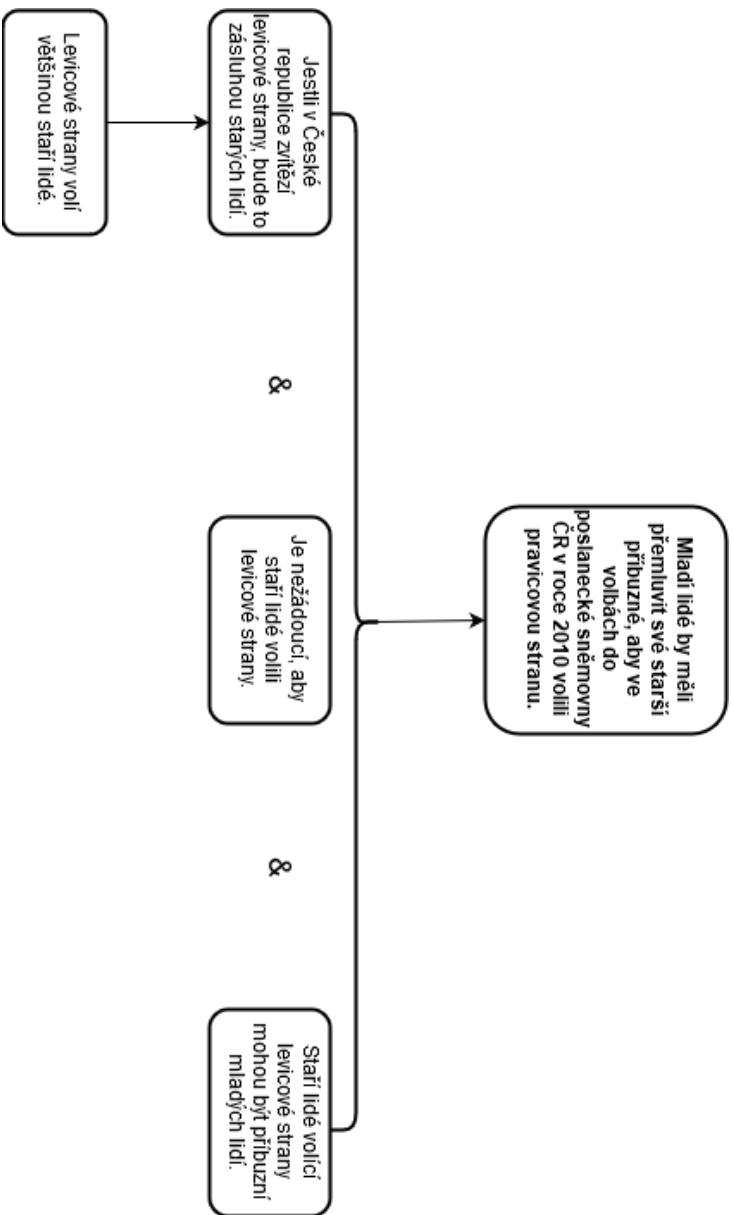
Argument č. 4: Je nežádoucí, aby staří lidé volili levicové strany.

Je zřejmé, že argumenty č. 1, 3 a 4 mohou podporovat stanovisko pouze, uvažujeme-li je „dohromady“: žádný z nich neposkytuje dostatečně silný důvod pro akceptaci stanoviska sám o sobě. Jedná se tedy o koordinovaný způsob spojení argumentů. Pro větší názornost si můžeme vztahy mezi stanoviskem a argumenty zaznamenat graficky, viz *obr. 2: Přemluv bábu: struktura argumentace (fragment)*.

Pragma-dialektikové ovšem málokdy zachycují složité struktury graficky. Pro zachycení vztahů mezi argumenty a stanoviskem navrhli přehledný systém číselného značení jednotlivých tvrzení, případně odsazování jednotlivých tvrzení.

Subordinativní způsob spojení argumentů je značen čísly s odlišnými decimálními úrovněmi (1.1, 1.1.1) a odsazením, koordinativně spojené argumenty mají totéž číslo, ale jsou označeny odlišnými písmeny (1.1a, 1.1b), násobné argumenty mají odlišná čísla na téže decimální úrovni (1.1, 1.2). Implicitní premisy jsou zapisovány v závorkách. Argumentační princip – je-li součástí rekonstrukce⁴⁶ – je označen stejným číslem jako argument, s nímž je spojen, ovšem je označen apostrofem (1.1'). Ilustrujme tento způsob značení na případě právě identifikované argumentační kompozice:

46 Rekonstrukce argumentačních principů však může být v rekonstrukcích vypouštěna – např. z důvodu úspornosti.



Obr. 2: Přemluv bábu: struktura argumentace (fragment)

1 Mladí lidé by měli přesvědčit své starší příbuzné, aby ve volbách do poslanecké sněmovny ČR v roce 2010 volili pravicovou stranu.

1.1a Jestli v České republice zvítězí levicové strany, bude to zásluhou starých lidí.

1.1a.1 Levicové strany volí většinou staří lidé.

(1.1a.1') (Vítězství strany ve volbách je charakteristicky dáno voličskou podporou.)

1.1b Staří lidé volící levicové strany mohou být naši příbuzní.

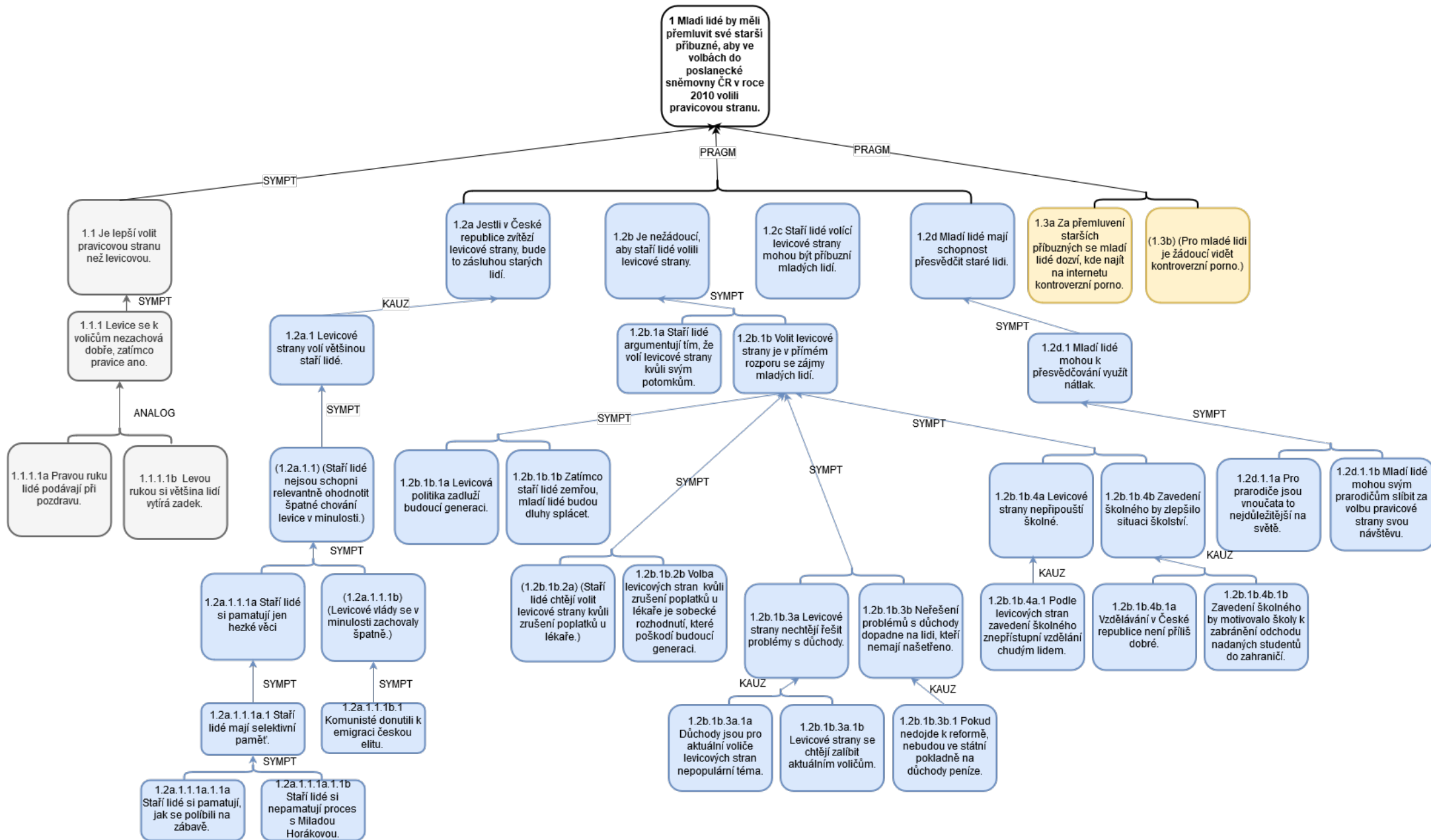
(1.1c) (Je nežádoucí, aby staří lidé volili levicové strany.)

(1.1a-c') (Akce, které zabrání nežádoucímu stavu, by měly být realizovány.)

Rekonstrukce argumentačního diskurzu odhaluje klíčové vztahy relevantní k řešení názorového střetu. Identifikace argumentačních principů nám odhaluje, že na nejvyšší úrovni je k podpoře stanoviska využito schéma pragmatické argumentace, na nižší úrovni je pak k podpoře jednoho z argumentů využito symptomatického schématu.

Chceme-li zodpovědět první výzkumnou otázku komplexně, tedy, jakou argumentaci Mádl a Isova ve videu předkládají, je třeba aplikovat právě představený přístup na materiál celého videa. V následujícím schématu (*Obr. 3 Přemluv bábu: rekonstrukce argumentace*) je zachycena tzv. *maximálně argumentační rekonstrukce* předložené argumentace. Maximálně argumentační rekonstrukce je typ rekonstrukce, v níž každý výrok – i takový, který např. slouží jako pouhý komentář nebo vysvětlení, je analytikem interpretován jako případ argumentace. Podle van Eemeren „vstřícnost v případech, kde je argumentační funkce výroku nejasná, nicméně existuje tu realistická šance [že je výrok argumentem, pozn. I.S.], minimalizuje riziko, že výrok, který je důležitý pro řešení názorového střetu, bude v analýze přehlédnut.“⁴⁷

47 Van Eemeren et al. (2002, s. 43).



Obr. 3 Přemluv bábu: rekonstrukce argumentace

Pro větší názornost jsem zvolila kombinaci grafického zakreslení vztahů mezi argumenty a číselného označení premis. Argumentační schémata, která jsou jednotlivými argumenty realizována, jsou označena relevantními zkratkami.⁴⁸ Mezi výroky jednotlivých aktérů (Mádl a Isoová) zde pro jednoduchost nerozlišuji a považuji je za jednoho protagonistu předkládané argumentace. V rekonstrukci je dále z důvodu jednoduchosti vynechána explikace argumentačních principů. Tři hlavní argumentační větve jsem vyznačila barevně.

2.2 Aplikace nástrojů rozšířeného modelu

Vliv kontextu na podobu argumentace

Až dosud jsme k analýze argumentace užívali výhradně nástroje standardního modelu pragma-dialektiky. Nástroje rozšířené pragma-dialektiky nám nyní umožní zkoumat předloženou argumentaci z hlediska jejího rétorického účinku. Je třeba zmínit, že rozšířený model nás nutí předpokládat, že *argumentace je zvolena strategicky tak, aby měla co největší rétorický účinek na zamýšlené diváky videa*.⁴⁹ Abychom však mohli uvažovat o rétorickém účinku, je třeba nejprve reflektovat typ komunikační aktivity, v němž se přesvědčování odehrává. Prvním krokem analýzy strategického manévrování je tedy charakterizace typu komunikační aktivity.

Video *Přemluv bábu* herců Mádla a Isoové lze chápat – ostatně, stejně jako originální video *The Great Schlep* americké komičky Sarah Silverman,⁵⁰ jímž se autoři inspirovali – jako konkrétní pokus

48 Symptomatické schéma = SYMPT, analogické schéma = ANALOG, kauzální schéma = KAUZ, pragmatiký argument = PRAGM. Vzhledem k významnosti pragmatikého argumentu jej v analýze rozlišuji jako specifické schéma, ač se podle pragma-dialektiky jedná o podtyp kauzálního schématu.

49 Tento metodologický náhled na argumentaci je v pragma-dialektice odvozen z přijetí konceptu strategického manévrování. Pojímáme argumentaci mluvčích jako výsledek jejich snahy předložit argumentaci s co nejvyšším rétorickým účinkem na publikum a zároveň snahy neporušit přitom pravidla kritické diskuze. Není přitom třeba předpokládat, že aby mluvčí mohli o něco takového usilovat, musí být nutně erudovanými specialisty na daný argumentační diskurz. Naopak, charakterizace diskurzu a jeho konvencí a specifikace charakteru zamýšleného publika nám v rámci pragma-dialektiky umožňuje hodnotit, nakolik je jejich snaha předložit rétoricky co nejúčinnější argumentaci a neporušit přitom pravidla diskuze (rozvinutá o konvence daného diskurzu) úspěšná.

50 Srovnej Silverman (2008).

o angažovanou politickou komedii.⁵¹ Angažovaná politická komedie je tedy něčím, co můžeme pracovně pojmut jako typ komunikační aktivity, jehož konvence a zvyklosti nás budou zajímat, protože mají zásadní vliv na možné podoby předložené argumentace.

Je zajímavé, že angažovaná politická komedie je spíše *hybridní* typ komunikační aktivity. Lze ji totiž chápat jako aktivitu spadající pod doménu *politické komunikace* – podobně jako diskuzi v poslanecké sněmovně nebo volební mítink s voliči, i jako aktivitu spadající pod doménu *mediální komunikace* – podobně jako televizní reklamu na prací prášek nebo televizní estrádu. Angažovaná politická komedie rovněž kombinuje žánry, které typicky s politickou a mediální doménou spojujeme: debatu i performanci:

Doména komunikační aktivity	Žánr komunikační aktivity	Specifický typ komunikační aktivity	Konkrétní řečová událost
[= více či méně institucionalizovaný makro-kontext]	[= konvencionalizovaná komunikační praxe]	[= subtyp konvencionalizované komunikační praxe]	[= instanciacie typu komunikační aktivity]
Politická komunikace / mediální komunikace	Debata / Performance	Angažovaná politická komedie	Video <i>Přemluv bábu</i>

Tab. 3 *Přemluv bábu*: Identifikace typu komunikační aktivity

Identifikace videa *Přemluv bábu* – s relevantním typem komunikační aktivity, žánry a makro-kontexty je prvním krokem analýzy vlivu kontextu na argumentaci. Jeho důležitou součástí je také identifikace konkrétního institučního cíle komunikační aktivity, tedy důvodu, proč daný typ komunikační aktivity vůbec vznikl. Vzhledem k tomu, že se jedná o hybridní typ, by nás nemělo překvapit, že cíl bude pravděpodobně

⁵¹ Podobně by do této kategorie spadalo např. video *President Obama Doesn't Have Time For These 7 Excuses Not To Vote* Baracka Obamy, *Dear Young People, Don't Vote: A Knock the Vote PSA* amerického demokratického hnutí Acronym, v Českém kontextu pak např. video *Tvoje poprvé*, za nímž stojí Institut politického marketingu. Srovnej ATTN (2018), Acronym (2018), IPM (2017).

kombinovat prvky spojené s obecnými cíli obou domén, zároveň však bude mnohem konkrétnější.

Jde o *angažovanou* politickou komedii, autorům nejde pouze o humornou kritiku, pokouší se přesvědčit či povzbudit zamýšlené publikum k realizaci nějaké akce, která má politické konsekvence. Součástí takového snažení je využití humoru (často nekorektního), jehož cílem je získání a udržení zájmu diváků. Složený instituční cíl angažované politické komedie můžeme formulovat následujícím způsobem: *předložením důvodů odlehčeným a humorným způsobem přesvědčit diváky k realizaci politicky angažované akce.*

Poté, co jsme identifikovali typ komunikační aktivity a formulovali jeho pravděpodobný instituční cíl, můžeme se zaměřit na to, jak fakt, že se aktéři rozhodli předkládat svou argumentaci právě formou angažované politické komedie, ovlivňuje možnosti a podobu jejich argumentování. Jak již bylo naznačeno výše, pragma-dialektikové se v argumentační charakterizaci komunikační aktivity opírají o čtyři fáze diskuze rozlišené v ideálním modelu a formulují jejich empirické protějšky, zajímá je, jakými konvencemi a formálními či neformálními pravidly je omezena výchozí situace, procedurální a materiální východiska, argumentační prostředky a kritika a možný výstup diskuze. Věnujme se jim popořadě.

Výchozí situace

Vzhledem k tomu, že aktérům angažované politické komedie většinou jde o ovlivnění chování jejich diváků, můžeme uvažovat, že tento typ komunikační domény je charakteristicky spojen s preskriptivním stanoviskem, které nabádá publikum k akci: „Diváci videa by měli realizovat akci X.“ Jiné typy stanovisek se zde pravděpodobně nebudou objevovat, protože se vzdalují institučnímu cíli aktivity. Je možné, že se ve videu objeví více souvisejících stanovisek, ovšem není to příliš pravděpodobné vzhledem k omezené délce videa. Aktéři se typicky pokoušejí stručně podpořit právě jedno stanovisko, nerozptylovat pozornost diváka. Názorový střet ohledně stanoviska přitom může být jak nesmíšený, tak smíšený – podle toho, zda autoři oslovují spíše publikum příznivců či odpůrců předkládaných názorů.

Procedurální a materiální východiska

Co se týče procedurálních východisek, je zřejmé, že aktéři videa musí dodržovat formální i neformální pravidla. Mezi formální východiska můžeme zařadit např. obecný rámec zákonů České republiky, které nemohou být ve videu porušovány, stejně tak jako zásady společnosti Youtube, jejíž služby autoři videa využívají. Příkladem může být zákaz explicitního zobrazování nahoty, zveřejňování nebezpečného, násilného obsahu, výhrůžek apod.⁵² Nedodržení těchto zásad by znamenalo vymazání videa. Ač se nám to může zdát jako zcela samozřejmá báze, uvědomme si, že tato pravidla omezují možný repertoár prostředků, z nichž mohou aktéři při vytváření videa volit. Jedním z typických prostředků je nekorektní, šokující, přímočarý humor – jeho míra je těmito pravidly regulována. Druhým procedurálním omezením je již zmíněná délka videa, která zpravidla nepřesahuje pět minut. Aktéři se tedy v předkládání argumentace musí vyrovnat s omezenou časovou dotací, do níž musejí „vtěsnat“ vše podstatné. Můžeme tedy očekávat stručně formulované argumenty. Video-formát jim nicméně umožňuje „rozšířit“ dotaci pro předkládání argumentace tím, že mohou souběžně pracovat nejen s verbálními, ale také s neverbálními prostředky, jako jsou obrázky, fotografie, filmové klipy, hudba apod.

Aktéři videa obvykle přijímají roli protagonisty. Publikum – tedy diváci, kteří si video pustí – je velmi pravděpodobně smíšené. Mohou to být jak lidé, kteří jsou aktérům příznivě nakloněni, tak jejich ideoví odpůrci nebo diváci, kteří nemají vyhraněný názor a video si pustí ze zvědavosti.

Co se týče materiálních východisek, typicky je video věnováno aktuálnímu politickému nebo společenskému událostem. Vzhledem k tomu, že diváci tyto události bezprostředně prožívají a mají o nich povědomí, můžeme očekávat, že aktéři mohou ponechat implicitní a nesdělovat ve videu veškeré detaily. Vzhledem k tomu, že se jedná o politická, případně společenská témata, můžeme dále očekávat, že mluví se budou odvolávat nejen na faktická, ale rovněž na očekávaná hodnotová přesvědčení a preference svého publika. Typické rétorické prostředky,

⁵² Srovnej Youtube (2018).

keré můžeme vzhledem k žánru performance očekávat, je využití ironie, humoru, zkratky, metafory apod.

Argumentační prostředky a kritika

Ačv tomto typu komunikační aktivity není přímo omezeno užití některých argumentačních schémat, můžeme předpokládat prototypický výskyt pragmatické argumentace. Aktéři se pokoušejí přesvědčit publikum k politické akci, na základě toho, že akce povede k pozitivním důsledkům nebo zabránění negativních, případně, že jejich ne-akce povede k negativním důsledkům či zachování negativně hodnoceného statu quo.

Vzhledem k tomu, že video je uzavřený celek a aktéři tak již nemají šanci reagovat na kritiku nebo námítky, které se mohou objevit po jeho publikaci na straně diváků, je třeba, aby se s předpokládanými námítkami vypořádali již ve videu. Aktéři tedy musí dopředu identifikovat klíčové námítky či pochybnosti zamýšleného publika a zabudovat svou obranu a rozptýlení pochybností do své argumentace. Očekáváme tedy výskyt komplexní argumentační struktury. Vzhledem k omezené časové dotaci je přitom pravděpodobné, že se nemohou vypořádat se všemi očekávanými námítkami, a musí tedy volit jen ty nejpalčivější či nejzávažnější.

Výstup diskuze

Výstup není v případě angažované politické komedie bezprostřední. To, zda aktéři dosáhli cíle a přesvědčili diváky k akci, je zjistitelné na základě toho, zda doopravdy dochází k realizaci navržené akce, a případně v jaké míře.

Klíčové prvky argumentační charakterizace typu komunikační aktivity tedy můžeme zachytit v následující tabulce:

Výchozí situace	Procedurální a materiální východiska	Argumentační prostředky a kritika	Výstup diskuze
<p>Preskriptivní stanovisko ohledně realizace akce</p> <p>Smíšený nebo nesmíšený názorový střet</p>	<p><u>Procedurální:</u></p> <p>Kodifikovaná pravidla (zákony ČR, zásady Youtube) i neformální pravidla Omezená délka videa</p> <p>Role: aktéři videa v roli protagonisty, diváci v roli publika, smíšené publikum</p> <p><u>Materiální:</u></p> <p>Explicitní nebo implicitní faktická i hodnotová východiska týkající se aktuálních politických nebo společenských problémů</p>	<p>Argumentace ve prospěch realizace akce (prototypicky užití schématu pragmatického argumentu)</p> <p>Komplexní argumentační struktura reagující na předpokládané pochybnosti/kritiku publika</p>	<p>Výsledek diskuze je dán prostřednictvím akce/neakce diváků</p>

Tab 4. Argumentační charakterizace angažované politické komedie

Strategické manévrování

Autoři ve videu používají řadu strategií, jak posílit jeho účinnost. Pro ilustrativní účely se zde ovšem zaměříme na zkoumání pouze jedné z nich: v průběhu konfrontační, otevírací a argumentační fáze Mádl a Issová systematicky realizují postup, který můžeme interpretovat jako využití tzv. *strategické kontraproduktivity*. V některých případech si podle van Eemereny můžeme všimnout, že aktéři volí kroky, které jsou zjevně kontraproduktivní vzhledem k explicitně deklarovaným cílům v diskusi a ve skutečnosti tyto cíle podrývají. Zjevný nesoulad mezi deklarovaným cílem a zcela nevhodnými prostředky k jeho dosažení

nás opravňuje spekulovat, že skutečné cíle autorů mohou být odlišné od těch, které jsou nám explicitně prezentovány.⁵³

Ukážeme, že v prvních třech fázích diskuze využívají Mádl a Isová takové verbální a neverbální prostředky, které jsou zjevně nefunkční k naplnění cílů, které jako své cíle explicitně prezentují. V následujících kapitolách tedy nejprve prozkoumáme deklarované cíle a ukážeme, proč jsou užitá prostředky kontraproduktivní k jejich naplnění. Chceme-li udržet předpoklad, že autoři zvolili tyto prostředky záměrně a strategicky, pak jsme vedeni k alternativní rekonstrukci argumentace založené na zvážení pravděpodobné recepce těchto prvků na straně adresátů videa.

Kontraproduktivita v konfrontační fázi

Podle konceptu strategického manévrování se mluvčí v konfrontační fázi obvykle pokoušejí zvolit co nejvýhodnější stanovisko a prezentovat jej takovým způsobem, aby dosáhli co nejsnazšího průběhu řešení názorového střetu v jejich prospěch. Ideálem takové výhodnosti je pro protagonistu volba a předložení stanoviska a argumentů takovým způsobem, aby byly pro jeho diskuzního partnera přijatelné, aniž by vznášel dodatečnou kritiku.⁵⁴ V našem případě Mádl a Isová deklarují, že jejich cílem je přesvědčit mladé lidi k návštěvě prarodičů:

„My natáčíme tohleto video, abysme vás přesvědčili, že se prostě máte (...) rozjet se za svejma prarodičema nebo rodičema na venkov a přesvědčit je, že mají volit pravici.“

Všimněme si, že se jedná o stanovisko poměrně náročné k prosazení: jeho přijetí je na straně adresátů spojeno s akcí, jejíž uskutečnění může být poměrně obtížné – jak fyzicky (cesta), tak i kognitivně (přesvědčování prarodičů) a možná i emočně (v případě obtíží). Předpokládáme tedy, že strategické by pro autory videa bylo pokusit se prezentovat stanovisko tak, aby náročnost celého podniku nebyla tolik patrná.

Zkoumáme-li však prostředky, které autoři využívají, zdá se, že autoři dělají vše pro to, aby publikum od nápadu jet přemluvat

53 Srovnej van Eemeren & Houtlosser (2000, s. 300).

54 Srovnej Tseronis (2009).

prarodiče odradili. Rámují totiž návštěvu prarodičů prostřednictvím takových vizuálních prostředků, které v publiku posilují odpor k realizaci návštěvy.

Všimněme si, jak jsou nám prezentováni prarodiče, k jejichž návštěvě jsou mladí lidé povzbuzováni. Autoři volí jako obrazovou ilustraci starých lidí nejprve fotografii zubní protézy, a poté výjimečně starých osob s vizuálně nepříjemnými rysy: chybějící zuby, slepota, výraz připomínající demenci (srovnej Obr 4.).



Obr. 4 Vizuální prezentace seniorů [0:33]; [0:42]

Uvažujme, že pokud by deklarované stanovisko bylo skutečným stanoviskem míněným vážně, autoři by patrně v této fázi volili jiné prostředky prezentace seniorů. Pokus vyvolat v publiku zájem navštívit prarodiče a diskutovat s nimi o politice, by byl doplněn konstrukcí pozitivního obrazu seniorů, např. fotografií usměvavé babičky čekající

na vnuka se svíčkovou a štrúdlém. Prarodiče by pravděpodobně byli vylíčení jako osoby veskrze přátelské, otevřené, rozumné.⁵⁵

Kontraproduktivita v otevírací a argumentační fázi

V otevírací fázi se strategicky chovající protagonisté pokoušejí vytvořit takový soubor sdílených východisek, která jsou co nejvýhodnější vzhledem k zajištění co nejsnazšího průběhu řešení názorového střetu v jejich prospěch. Vzhledem k rétorickému cíli je pro protagonistu výhodné apelovat především na ta výchozí hodnotová a faktická přesvědčení publika, která jsou již publikem akceptována, sdílena nebo preferována. Součástí manévrování v otevírací fázi je tedy identifikace protistrany a vymezení sumy přesvědčení, která spadají do jejích preferencí.

Mádl a Issová pracují ve videu explicitně se dvěma publiky. Primárním publikem, kterému je video adresováno, je publikum mladých lidí, na něž se Mádl a Issová explicitně obracejí. Sekundárním publikem je publikum seniorů, tedy publikum, jež má být přesvědčeno mladými lidmi a pro něž autoři nabízí primárnímu publiku argumentační arzenál, soubor argumentů určených k jeho přemlouvání. Věnujme se nejprve způsobu, jakým autoři videa tato publika vymezují, a následně zkoumání prostředků, které volí k jeho přesvědčování.

Mádl a Issová ve videu vymezují primární publikum jako skupinu *mladých aktivních pravicových voličů*, kteří jsou *ochotni se zapojit* do akce přemlouvání prarodičů. Tento obraz je budován prostřednictvím ostrého rozlišení mezi starými a mladými lidmi. Mádl a Issová se sami identifikují jako mluvčí mladých a připisují své skupině a skupině starých opačné charakteristiky. Staří lidé jsou voliči levice, mladí nikoli:

„Jestli v týhle zemi zvítězí u příštích voleb levice, tak za to budou moct *starý lidi*, protože to jsou ty, který levici volej.“

Issová následně vyjadřuje nepochopení až pohoršení nad tím, že staří lidé mohou levici volit:

55 Tuto strategii volí Sarah Silverman.

„Ne, *jak je možný, že tu levice volej? Copak voni zapomněli, jak to tady těch čtyřicet let, co byli komunisti u moci, vypadalo?*“

Tím deklaruje, že ona – stejně jako skupina, k níž promlouvá – se proti volbě levice velmi výrazně *vymezuje*, je to pro ni něco nemyslitelného. Zatímco senioři volí levice, protože zapomněli škrálopupy levice v minulosti, mladí lidé výběrovostí paměti netrpí a neodpouštějí. Předpoklad ochoty angažovat se a zapojit se do zvýšení volebního výsledku pravice připisují autoři publiku prostřednictvím úvodní rétorické otázky:

„... zajeli byste za nima? No jasně, že jo. Teda pokud nejste úplně...“

Issová naznačuje, že ochota angažovat se je něco, co u osloveného publika považuje za normální. Naopak, potenciální neochota zapojit se je rámována jako něco deviantního. Všimněme si, že zároveň můžeme o takto konstruovaném publiku vyvozovat i to, že se jedná o *aktivní* voliče pravice. Zdá se totiž absurdní předpokládat, že někdo je v principu ochoten přemlouvat své prarodiče, a přitom schopen sám nezvažovat účast u voleb či volbu pravice.

Sekundární publikum, publikum seniorů, je vymezeno jako publikum voličů levice, které je senilní, uvažuje zkratkovitě. Jediné pouto, které toto publikum propojuje se skupinou mladých, je jejich příbuzenský vztah a fakt, že starým lidem nejsou zájmy vnoučat lhostejné:

„Starý lidi argumentujou tím, že volí levice *kvůli vám – svým dětem a vnukům*.

(...)

Pro prarodiče jsou jejich vnoučata to nejdůležitější na světě.“

Připustíme na okamžik, že takto popsaná publika jsou skutečně zamýšlenými adresáty autorů videa, a že tedy autorům doopravdy jde v první řadě o to, aby přesvědčili mladé pravicové voliče k přesvědčování příbuzných, a druhotně, aby tak došlo k přesvědčení seniorů k volbě

pravice. Opět se zdá, že autoři využívají vzhledem k takto vymezeným publikům takové argumentační prostředky, které podřívají tuto deklarovanou snahu a jsou tedy vzhledem k ní kontraproduktivní.

Posouzení vhodnosti argumentů k přesvědčování identifikovaných publik je součástí analýzy strategického manévrování v argumentační fázi. V argumentační fázi se strategicky chovající autoři pokoušejí předložit ty a pouze ty argumenty, o nichž se domnívají, že jim umožní vypořádat se co nejefektivnějším způsobem se všemi relevantními pochybami a kritickými námitkami svého zamýšleného publika. Zvažme, zda Mádl a Isová volí takové argumenty.

Primární publikum je přesvědčováno volbou tří komplexněji strukturovaných argumentačních větví. Pracovně si je můžeme stručně parafrázovat následovně:

1.1 Volba pravicové strany je lepší než volba levicové.

1.2a-d Je třeba starým lidem zabránit ve volbě levicových stran.

1.3a-b Odměnou za přemluvení příbuzných je tip na kontroverzní porno.

Uvažme – jsou takové argumenty doopravdy nejvýhodnějším způsobem obhajoby stanoviska ze všech myslitelných alternativ, které mohli mít autoři k dispozici? Mohou mluvčí myslet vzhledem k deklarovanému cíli takovou argumentaci vážně?

První argument se týká volby pravicové nebo levicové strany – spojuje volbu levicové strany s nežádoucím důsledkem:

„No, hlavně když budete volit levice, *tak si pak levice vytře zadek s váma.*“

Je však třeba poznamenat, že poukaz na negativa volby levice není přímým ani dostatečným důvodem k tomu, aby někdo přemlouval starší příbuzné. Spíše by mohl fungovat jako podpora jiného stanoviska – *potřeby aktivní volby pravicové strany*. Argument přitom neapeluje na sekundární publikum seniorů, ale na publikum mladých: „když [vy, pozn. I.S.] *budete* volit levice“.

Takový argument se zdá vzhledem k explicitně definovanému publiku redundantní: adresáti přece již jsou chápáni jako aktivní voliči rozhodnutí volit pravicovou stranu. Nač je tedy přesvědčovat? Vzhledem k takto definovanému publiku je formulace argumentu nestrategickou ztrátou času a „vyražením otevřených dveří“.

Ve druhém předloženém argumentu se Mádl a Isovoá pokoušejí podpořit tezi tím, že je třeba starým lidem zabránit ve volbě levicových stran. Je však třeba říci, že autoři využívají v argumentaci takové prezentační prostředky, které přesvědčivost argumentu spíše podřívají – prostřednictvím rámování dialogu i seniorů totiž naznačují, že starým lidem ve volbě levice *zabránit nelze* a pokus o to by byl nepříjemným a neúspěšným podnikem.

Všimněme si, jakým způsobem jsou v argumentu divákům prezentováni prarodiče. Na verbální rovině autoři volí pro popis seniorů výhradně negativní kategorie: jsou líčeni jako osoby *neschopné relevantně posoudit chování levicových stran v minulosti*:

„Copak voni zapomněli, jak to tady těch čtyřicet let, co byli komunisti u moci, vypadalo?“

(...) Starý lidi mají totiž tzv. selektivní paměť. To znamená, že si pamatují jenom ty hezký věci. Jak si dali poprvé pusy na taneční zábavě, ale už třeba úplně zapomněli na proces s Miladou Horákovou.“

Dále, jako osoby, které se *rozhodují sobecky a zkratkovitě*, a jejichž volební chování *ohrožuje zájmy mladých*:

„Jo, a jestli někdo volí levici kvůli 30Kč poplatku, dobře, ale je to teda dost sobecký rozhodnutí, který třeba *mě poškodí*.“

Autoři tedy líčí skupinu prarodičů jako lišící se názorově od mladých na všech podstatných úrovních, nepokoušejí se vytvořit dojem společné pudy pro možnost plodné diskuze seniorů a jejich vnuků, nevymezují žádné společné politické zájmy, o nichž by mohly obě generace najít společnou řeč.

Zaměříme-li se na zvolené rámování situace, všimneme si, že autoři využívají k líčení setkání seniorů a jejich vnuků – ač v nadsázce – prostředky připomínající scénář „rozhodující bitvy“: senioři ohrožují důležité zájmy mladých a je třeba je za každou cenu zastavit:

„Starý lidi argumentujou tím, že volí levicí kvůli vám – svým dětem a vnukům. Takže je potřeba jim dát najevo, že kvůli vám socialisty a komunisty rozhodně volit nemaj.
(...) Když nezafunguje zdravěj rozum, použijte nátlak. Pro prarodiče jsou jejich vnoučata to nejdůležitější na světě, takže když budou volit pravici, dostanou od vás jednu návštěvu letos zdarma.“

Naznačený průběh přemlouvání seniorů rozhodně nepůsobí jako příjemné povídání, které povede k rychlému a jednoduchému řešení. Naopak je líčen jako potenciálně tvrdý názorový střet dvou stran, které zastávají zásadně odlišné pozice, jako střet, v němž možná bude třeba uchýlit se k nefér prostředkům. Shrnutí: autoři nabádají diváky k akci, kterou však zároveň kontraproduktivně prezentují jako nepříjemnou a pravděpodobně neúspěšnou.

Třetí předložený argument slibuje za přemlouvání prarodičů odměnu ve formě tipu na kontroverzní porno. Z jeho formulace („Poradíme vám, kde na netu najít úplně zadarmo to nejlepší animální anální porno se členkou italský parlamentní strany, Rocco Siffredim a úhořem.“) i podání (potutelný úsměv M. Issové) je zřejmé, že autoři tuto odměnu nemyslí zcela vážně. Dílčím důvodem pro tuto interpretaci může být i to, že je velmi těžce představitelné, že by adresáti mohli být slíbenou odměnou reálně motivováni k náročné akci vyjádřené stanoviskem. Umístění repliky na konci videa pak svědčí o tom, že se jedná spíše o odlehčující vložku využívající sexuální narážku, jejímž cílem je spíše udržet pozornost diváků a posílit kontroverzi videa.

Shrňme: první argument není adekvátní vzhledem ke stanovisku, účinek druhého argumentu na deklarované publikum je systematicky podříván, třetí argument pravděpodobně není míněn jako seriózní argument v diskuzi. Pokud bychom uvažovali publikum pravicových

voličů za skutečně zamýšlené publikum Mádl a Issové, pak bychom museli konstatovat, že argumenty jsou zvoleny velmi nestrategicky a jako adekvátní podpora vyrovnávající se s předjímanými pochybami publika nefungují příliš dobře.

Zaměříme-li se na argumenty, které jsou přeneseně předloženy sekundárnímu publiku seniorů. Mádl a Issová formulují čtyři důvody, které mohou mladí lidé použít k přemlouvání. Obecně mohou být parafrázovány následovně:

1.2b.1b.1a-b Levicová politika zadluží budoucí generaci.

1.2b.1b.2a-b Volba levice kvůli zrušení poplatků u lékaře je sobecké rozhodnutí poškozující budoucí generaci.

1.2b.1b.3a-b Levicová politika odkládání důchodové reformy poškodí budoucí generaci.

1.2b.1b.4a-b Levicová politika odmítání školného poškodí úroveň školství.

Je pozoruhodné, že předložené argumenty apelují pouze a výhradně na ochranu ohrožených zájmů mladých, v zásadě se nijak nedotýkají možných zájmů seniorů. Jako takové nemusí být pro seniory ani zajímavé ani palčivé. Volba jejich obsahu je tedy vzhledem k přemlouvání seniorů kontraproduktivní.

Zamyslíme-li se dále nad formou jejich podání, jsou argumenty formulovány vzhledem k publiku seniorů hrubě, velmi konfrontačně, staví seniory do role viníků a jejich vnuky do role obětí:

„Protože levice nadělá dluhy, a zatímco voni si v klidu umřou, tak my je pak budeme do konce života splácet.

(...) Jo, a jestli někdo volí levici kvůli 30Kč poplatku, dobře, *ale je to teda dost sobecký rozhodnutí, který třeba mě poškodí.*“

Využití takto formulovaných argumentů k přemlouvání seniorů by bylo vzhledem k očekávatelné reakci seniorů značně kontraproduktivní.

Hrubost protistranu pravděpodobně urazí, vnučování viny (není-li stranou akceptována), může vést k odmítání diskuze.

Znovu tedy zvažme, jak by asi autoři formulovali tento argumentační arzenál, pokud by jej skutečně zamýšleli jako použitelný a ideálně účinný v případě názorového střetu s prarodiči. Do strategie potenciálně úspěšného rozhovoru by mladí lidé velmi pravděpodobně zahrnuli slušnost, pokusili by se vytvořit dostatečně velké množství sdílených východisek, např. prostřednictvím formulování politických zájmů, které publikum starých a mladých sdílí. Patrně by se pokusili formulovat argumenty zohledňující zájmy seniorů, nebo alespoň takové, které se vypořádávají s možnými pochybami a obavami seniorů ohledně pravicové politiky. Žádné takové argumenty ovšem Isoová a Mádl svým divákům k přesvědčování seniorů nenabízejí. Do rozhodující argumentační bitvy je vysílají trestuhodně nepřipravené.

Shrňme: argumenty prezentované jako nástroje k přesvědčení seniorů mají kontraproduktivní obsah i formu. Pokud bychom uvažovali publikum seniorů jako skutečné sekundární publikum autorů, opět bychom museli konstatovat, že zvolené argumenty jsou vybrány i formulovány naprosto nestrategicky.

Alternativní rekonstrukce

Fakt, že autoři se dopouštějí podřívání účinnosti argumentace vzhledem k explicitním publikům systematicky, spolu s metodologickým východiskem, které nás vede k tomu, že jejich chování považujeme za záměrné a strategické, nás může vést k úvaze, že video je cíleno na *jiný typ publika* a jeho stanoviskem je *jiné tvrzení*.

Na jaký typ publika tedy autoři cílí? Na takové, které má smysl přesvědčovat, že volba pravice je lepší než volba levice, že staří lidé ohrožují jeho zájmy a je třeba jim v tom nějak zabránit, a kterému má smysl představovat politické zájmy a způsob, jakým jsou ohrožovány. Takovým publikem je pravděpodobně *publikum mladých nevoličů*. Tuto interpretaci můžeme nezávisle na analýze kontraproduktivních prostředků posílit rovněž výroky tvůrců videa, jimiž v pozdějších rozhovorech komentovali svůj záměr. Jiří Mádl komentuje záměr tvůrců následovně:

„Problém je, že mladí lidé rezignovali, jsou k politice často apatičtí a téměř se o ni nezajímají. I z toho důvodu jsem se rozhodl natočit s Petrem Zelenkou a Marthou Issovou spot »Přemluv bábu«.“⁵⁶

„Sledujeme tím zvýšení zájmu mladých o politiku, proto jsme zvolili tento vtipný mód.“⁵⁷

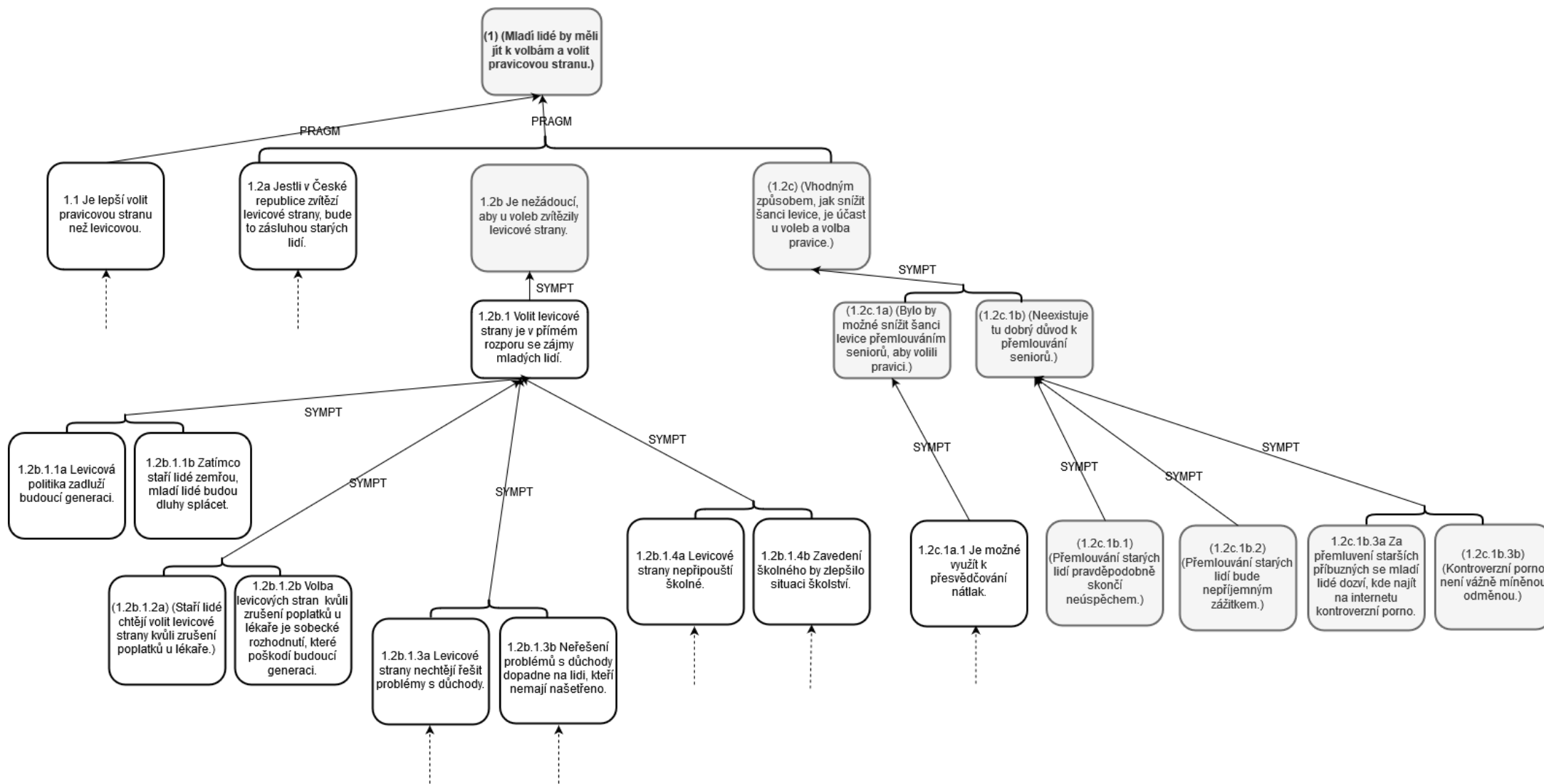
Mádl prezentuje zamýšlený účinek videa obecně jako *zvýšení zájmu mladých lidí – patrně nepříliš informovaných nevoličů – o politiku*.

Uvažujeme-li nad pravděpodobným stanoviskem, o němž se autoři snaží toto publikum přesvědčit, pak je zřejmé, že jim nejde o přemlouvání prarodičů. Je v zásadě velmi nepravděpodobné, že by bylo možné přesvědčit mladé nevoliče bez zájmu o politiku, k něčemu takovému, mimoto jsou mladí lidé od tohoto stanoviska odrazováni řadou prostředků. Nicméně, má-li být apel argumentace zachován, pak je pravděpodobnějším stanoviskem snaha přesvědčit mladé nevoliče k vlastní účasti u voleb. Vodítkem k této interpretaci může být i premisa 1.1, která by byla jeho přímou podporou.

Zvážíme-li v rekonstrukci alternativní stanovisko a pravděpodobnou recepci kontraproduktivně formulovaných argumentů, dostáváme alternativní podobu argumentace (*Obr. 5: Přemluv bábu: alternativní rekonstrukce*). V následujícím schématu je zachycena alternativní rekonstrukce videa. Implicitní prvky rekonstruované na základě pravděpodobné recepce publikem jsou označeny šedě. Pro jednoduchost jsem dále vypustila ty části argumentačních větví, u nichž v rekonstrukci nedochází ke změně. Vypuštěné větve označuji šrafovanými šipkami.

⁵⁶ Kratochvíl & Procházková (2010).

⁵⁷ I dnes (2010).



Obr. 5: Přemluv bábu: alternativní rekonstrukce

Závěr

Cílem tohoto textu bylo představení pragma-dialektického přístupu k analýze argumentace. Představila jsem obě verze pragma-dialektiky – standardní model, který umožňuje rekonstrukci argumentace a analýzu, a rozšířený model, který obohacuje analýzu o zkoumání rétorického rozměru argumentace. Aplikace nástrojů standardního modelu nám umožňuje odpovědět první výzkumnou otázkou:

O1: Jakou argumentaci Mádl a Isova předkládají?

Odpověď na tuto otázku je zachycena v prvním schématu. Autoři explicitně argumentují ve prospěch stanoviska „Mladí lidé by měli přemluvit své starší příbuzné, aby ve volbách do poslanecké sněmovny ČR v roce 2010 volili pravicovou stranu.“ Toto stanovisko podporují prostřednictvím tří pragmatických argumentů: v prvním argumentují, že volba pravicové strany je lepší než volba levice, ve druhém apelují na to, že je pro mladé lidi nežádoucí, aby staří lidé volili levicové strany, ve třetím slibují divákům odměnu ve formě návodu k nalezení pikantního videa. První argument je podpořen prostřednictvím metafory, kterou pragma-dialektika chápe jako specifický typ analogického argumentu. Druhý argument je dále podpořen dvěma argumentačními větvemi: v první je dokládáno, že staří lidé jsou voliči levice díky neschopnosti posoudit negativa levice, ve druhé větvi se argumentuje, že volba levice je v přímém rozporu se zájmy mladých lidí. Toto tvrzení je dále podpořeno třemi argumenty: levicová politika vede k zadlužování, neřešení důchodové reformy vede k tomu, že dnes mladí lidé nedosáhnou na vlastní důchody v budoucnu, odmítnutí školného poškozují kvalitu školství v České republice.

Aplikace nástrojů rozšířeného modelu nám umožňuje zodpovědět druhou výzkumnou otázku:

O2: Jaké argumentační strategie Mádl a Isova používají, aby zvýšili přijatelnost stanoviska vzhledem k zamýšlenému publiku?

V této části analýzy jsem se zaměřila na objasnění jedné ze strategií užitých autory, využití tzv. strategické kontraproduktivity. Zvažujeme-li původní rekonstrukci vzhledem k jejímu rétorickému účinku na explicitně adresované publikum, pak se může zdát, že trochu „míjí cíl“. Zahrnuje totiž řadu naprosto nevhodných kroků, které podrývají snahu mluvčích přesvědčit publikum mladých diváků k přemlouvání seniorů a které by mluvčí patrně nevyužili, kdyby deklarované stanovisko mysleli zcela vážně.

Analýza kontraproduktivních kroků v konfrontační fázi (verbální prezentace seniorů), otevírací fázi a argumentační fázi (nevhodná volba i prezentace argumentů vzhledem k deklarovanému publiku mladých i seniorů) nás vede k alternativní konstrukci zamýšleného publika i stanoviska i revizi argumentace, které zohledňují pravděpodobnou recepci publika. Skutečně zamýšleným publikem je pravděpodobně publikum mladých nevoličů, toto publikum není nabádáno k přesvědčování seniorů, ale spíše je povzbuzováno k tomu, aby se samo účastnilo voleb a při nich volilo pravici. Argumenty, které jsou prezentovány jako prostředky přesvědčování seniorů, mnohem spíše slouží jako argumenty adresované přímo mladým nevoličům.

Literatura

- Acronym. (2018): „Dear Young People, Don't Vote: A Knock the Vote PSA.“ In *Youtube* [online]. 24. 9. 2018 [cit. 8. 11. 2018]. Dostupné z: <https://www.youtube.com/watch?v=iphKLXj-kyE>.
- Anýž, D., Honzejek, P. & Šilpoch, J. (2010): „Režisér Petr Zelenka: Paroubek je nový diktátor. A Češi to nechápou.“ *Hospodářské noviny* [online]. 30. 4. 2010 [cit. 8. 11. 2018]. Dostupné z: <https://domaci.ihned.cz/c1-43040390-paroubek-je-novy-diktator-a-cesi-to-nechapou>.
- ATTN. (2018): „President Obama Doesn't Have Time For These 7 Excuses Not To Vote.“ In *Youtube* [online]. 7. 10. 2018 [cit. 8. 11. 2018]. Dostupné z: <https://www.youtube.com/watch?v=YGJoizYE4Js>.
- van Eemeren, F. H. (2010): *Strategic maneuvering in argumentative discourse: Extending the pragma-dialectical theory of*

- argumentation*. John Benjamins Publishing Company, Amsterdam, Philadelphia.
- van Eemeren, F. H. (2016): „Identifying argumentative patterns: A vital step in the development of pragma-dialectics.“ *Argumentation* 30 (1): 1–24.
- van Eemeren, F. H., ed. (2017): *Prototypical Argumentative Patterns: Exploring the relationship between argumentative discourse and institutional context*. John Benjamins Publishing Company, Amsterdam.
- van Eemeren, F. H. & Garssen, B. (2009a): „In varietate concordia – united in diversity: European Parliamentary debate as an argumentative activity type.“ In *OSSA conference archive, Proceedings of the OSSA Conference* [online], vol. 8, 2009, University of Windsor, Windsor [cit. 8. 11. 2018]. Dostupné z: <http://scholar.uwindsor.ca/ossaarchive/OSSA8/papersandcommentaries/39/>.
- van Eemeren, F. H. & Garssen, B. (2009b): „Problems of argumentation: An introduction.“ In *Pondering on problems of argumentation*, ed. F. H. van Eemeren & B. Garssen, Springer, Dordrecht, 2009, s. vi–xxi.
- van Eemeren, F. H. & Grootendorst, R. (1984): *Speech acts in argumentative discussions: A theoretical model for the analysis of discussions directed towards solving conflicts of opinion*. De Gruyter, Berlin.
- van Eemeren, F. H. & Grootendorst, R. (1988): „Rationale for a pragma-dialectical perspective.“ *Argumentation* 2 (2): 271–291.
- van Eemeren, F. H. & Grootendorst, R. (1992): *Argumentation, communication, and fallacies: A pragma-dialectical perspective*. Lawrence Erlbaum Associates, Hillsdale, New Jersey.
- van Eemeren, F. H. & Grootendorst, R. (2004): *A systematic theory of argumentation: The pragma-dialectical approach*. Cambridge UP, Cambridge.
- van Eemeren, F. H., Grootendorst, R., Jackson, S. & Jakobs, S. (1993): *Reconstructing argumentative discourse*. The University of Alabama Press, Alabama.

- van Eemeren, F. H., Grootendorst, R. & Snoeck Henkemans, A. F. (2002): *Argumentation: analysis, evaluation, presentation*. Lawrence Erlbaum Associates, Mahwah, New Jersey, London.
- van Eemeren, F. H. & Houtlosser, P. (2000): „Rhetorical analysis within a pragma-dialectical framework.“ *Argumentation* 14 (3): 293–305.
- van Eemeren, F. H. & Houtlosser, P. (2002): „Strategic maneuvering: Maintaining a delicate balance.“ In *Dialectic and rhetoric: The warp and woof of argumentation analysis*, ed. F. H. van Eemeren & P. Houtlosser, Kluwer Academic Publications, Dordrecht, 2002, s. 131–159.
- van Eemeren, F. H. & Houtlosser, P. (2003): „Strategic Manoeuvring: William the Silent’s Apologie. A Case in Point.“ In *Communication and culture: argumentative, cognitive and linguistic perspectives*, ed. L. Komlósi, P. Houtlosser & M. Leezenberg, Sit Sac, Amsterdam, 2003, s. 177–186.
- van Eemeren, F. H. & Houtlosser, P. (2006): „Strategic maneuvering: A synthetic recapitulation.“ *Argumentation* 20 (4): 381–392.
- van Eemeren, F. H., Houtlosser, P. & Snoeck Henkemans, A. F. (2007): *Argumentative indicators: A pragma-dialectical study*. Springer, Dordrecht.
- van Eemeren, F. H., Garssen, B., Krabbe, E. C. W., Snoeck Henkemans, A. F., Verheij, B. & Wagemans, J. H. M. (2014): *Handbook of argumentation theory*. Springer, Dordrecht.
- van Eemeren, F. H. & Peng, W., ed. (2017): *Contextualizing Pragma-Dialectics*. John Benjamins, Amsterdam, Philadelphia.
- Feteris, E. T. (2009): „Strategic maneuvering in the justification of judicial decisions.“ In *Examining argumentation in context: Fifteen studies on strategic maneuvering*, ed. F. H. van Eemeren, John Benjamins, Amsterdam, 2009, s. 93–114.
- Garssen, B. (2016): „Problem-solving argumentative patterns in plenary debates of the European Parliament.“ *Argumentation* 30 (1): 25–44.
- Garver, E. (2000): „Comments on rhetorical analysis within a pragma-dialectical framework.“ *Argumentation* 14 (3): 307–314.

- Gilbert, M. A. (2005): „Let’s talk. Emotion and the pragma-dialectical model.“ In *Argumentation in practice*, ed. F. H. van Eemeren & P. Houtlosser, John Benjamins, Amsterdam, 2005, s. 43–52.
- Hample, D. (2003). „Arguing skill.“ In *Handbook of communication and social interaction skills*, ed. J. O. Greene & B. R. Burleson, Lawrence Erlbaum, Mahwah, 2003, s. 439–477.
- Hitchcock, D. & Wagemans, J. H. M. (2011): „The pragma-dialectical account of argumentative schemes.“ In *Keeping in touch with pragma-dialectics: In honor of Frans H. van Eemeren*, ed. E. T. Feteris, Garssen, B & A. F. Snoeck Henkemans, John Benjamins, Amsterdam, s. 185–205.
- Goodwin, J. (1999): „Good argument without resolution.“ In *Proceedings of the fourth international conference of the International Society for the Study of Argumentation*, ed. F. H. van Eemeren, R. Grootendorst, J. A. Blair, & C. A. Willard, Sic Sat, Amsterdam, 1999, s. 255–259.
- Idnes. (2010): „Přemluv bábu a dědu, ať nevolí levici, apelují Mádl a Issová v klipu.“ *Idnes* [online]. 22. 10. 2010 [cit. 8. 11. 2018]. Dostupné z: https://zpravy.idnes.cz/premluv-babu-a-dedu-at-nevoli-levici-apeluji-madl-a-issova-v-klipu-php-/domaci.aspx?c=A100422_194459_domaci_jw.
- Ihnen Jory, C. (2012): *Analysing and evaluating pragmatic argumentation in lawmaking debates: Institutional constraints on pragmatic argumentation in the British parliament*. [Unpublished doctoral dissertation]. University of Amsterdam.
- IPM. (2017): „Tvoje poprvé.“ In *Youtube* [online]. 9. 10. 2017 [cit. 8. 11. 2018]. Dostupné z: <https://www.youtube.com/watch?v=uP2NNaQdZCY>.
- Issová, M., Mádl, J., & Zelenka, P. (2010): „Přemluv bábu.“ In *Youtube* [online]. 22. 4. 2010 [cit. 8. 11. 2018]. Dostupné z: <https://www.youtube.com/watch?v=MLfFhdcXJhA>.
- Kratochvíl, L. & Procházková, M. (2010): „Mádl a Issová: Takový ohlas na bábu jsme nečekali, ale nelitujeme.“ *Idnes* [online]. 26. 4. 2010 [cit. 8. 11. 2018]. Dostupné z: https://zpravy.idnes.cz/madl-a-issova-takovy-ohlas-na-babu-jsme-necekali-ale-nelitujeme-pbj-/domaci.aspx?c=A100426_170334_domaci_taj.

- Mohammed, D. A. (2009): *The honourable gentleman should make up his mind': strategic manoeuvring with accusations of inconsistency in Prime Minister's Question Time*. [Unpublished doctoral dissertation]. University of Amsterdam [cit. 8. 11. 2018]. Dostupné z: https://pure.uva.nl/ws/files/2016805/71405_09.pdf.
- Pilgram, R. (2015): *A doctor's argument by authority. An analytical and empirical study of strategic manoeuvring in medical consultation*. [Unpublished doctoral dissertation]. University of Amsterdam [cit. 8. 11. 2018]. Dostupné z: https://pure.uva.nl/ws/files/2497965/163536_proefschrift_Roosmaryn_Pilgram_digitaal.pdf.
- Popa, E. O. (2016): *Thought experiments in academic communication: A pragma-dialectical method for reconstructing the argumentative use of imaginary scenarios in academic disputes*. [Unpublished doctoral dissertation]. University of Amsterdam [cit. 8. 11. 2018]. Dostupné z: https://pure.uva.nl/ws/files/2759368/176326_proefschrift_eugen_popa_UBA_complete.pdf.
- van Poppel, L. (2013): *Getting the vaccine now will protect you in the future! A pragma-dialectical analysis of strategic maneuvering with pragmatic argumentation in health brochures*. [Unpublished doctoral dissertation]. University of Amsterdam [cit. 8. 11. 2018]. Dostupné z: https://pure.uva.nl/ws/files/1919829/128801_thesis.pdf.
- Silverman, S. (2008): „Sarah Silverman and The Great Schlep.“ In *Youtube* [online]. 25. 9. 2008 [cit. 8. 11. 2018]. Dostupné z: <https://www.youtube.com/watch?v=AgHHX9R4Qtk>.
- Snoeck Henkemans, A. F. (1997): *Analysing complex argumentation: The reconstruction of multiple and coordinatively compound argumentation in a critical discussion*. Sit Sac, Amsterdam.
- Snoeck Henkemans, A. F. (2016): „Anticipating critical questions to pragmatic argumentation in over-the-counter medicine advertisements.“ In *Argumentation and reasoned action: proceedings of the 1st European conference on argumentation, Lisbon 2015*, vol. 2, ed. D. A. Mohammed & M. Lewiński, College Publications, London, s. 29–42.

- Snoeck Henkemans, A. F. (2017): „Argumentative patterns using symptomatic argumentation in OTC-medicine advertisements.“ *Journal of Argumentation in Context* 6 (1): 59–75.
- Tseronis, A. (2009): *Qualifying Standpoints: Stance adverbs as a presentational device for managing the burden of proof*. [Unpublished doctoral dissertation]. University of Amsterdam.
- Wagemans, J. H. M. (2011): „The assessment of argumentation from expert opinion.“ *Argumentation* 25 (3): 329–339.
- Wierda, R. (2015): *Experience-based authority argumentation in direct-to-consumer medical advertisements. An analytical and experimental study concerning the strategic anticipation of critical questions*. [Unpublished doctoral dissertation]. University of Amsterdam.

Abstract

You Have No Chance of Convincing Your Grandma, so How about Going to the Polls? Strategically Counter-Productive Persuasion of Young (Non)Voters

The article introduces a pragma-dialectical approach to argumentation. It presents the tools of the standard version of pragma-dialectics (ideal model of critical discussion, argument scheme, argumentation structure) and its extended version (communicative activity type, strategic maneuvering). The use of these tools is illustrated in a case study of the video *Přemluv bábu* (*Convince your grandma*, 2010). The standard version's tools are used to answer the question “What argumentation is presented by Mádl and Issová?” The article illustrates a procedure of reconstructing the argumentative utterance: i.e. identifying the relevant elements of argumentation and reconstructing the used argumentation structure and argument schemes. The tools of the extended pragma-dialectics' version are used to answer the question: “What argumentative strategy is used by Mádl and Issová to enhance the acceptability of a standpoint with regard to the intended audience?” The characterization of a communicative activity type of engaged political comedy and constraints resulting from its conventions are presented. Then, an analysis of so-called strategic counterproductivity is presented.

Key words: argumentation, analysis, pragma-dialectics, *Convince your grandma*

Svačinová, I. (2018): „Bábu nepřemluvíš, co takhle jít k volbám? Strategicky kontraproduktivní přemlouvání mladých (ne)voličů.“ *Filosofie dnes* 10(2): 126–174. Dostupné z www.filosofiednes.ff.uhk.cz