

PERSUÁZIA V ARGUMENTÁCII A PÍSOMNÝ PREJAV

PERSUASION IN ARGUMENTATION AND WRITTEN SPEECH

JUDr. Peter Franko

advokát

ABSTRAKT

Obsahový základ článku tvorí interakcia troch pojmov a to argumentácia, písomný prejav a presvedčovanie. Hlavným cieľom je poukázať na význam písomného prejavu v procese presvedčovania, ktorý sa odohráva v právnickom diskurze. Úvod článku sa venuje argumentácii a presvedčovaniu vo všeobecnej rovine. Druhá časť článku analyzuje konkrétne formálne a najmä obsahové požiadavky, ktoré by mal každý písomný prejav splniť. Ide najmä o jasnosť a stručnosť textu súčasne s použitím štýlu, ktorý začlení čitateľa do deja. Zdrojom čerpania informácií je česká, slovenská a zahraničná právnická a jazykovedná literatúra venujúca sa tejto problematike. Záver článku sumarizuje získané poznatky.

ABSTRACT

The content basis of article represents interaction of three concepts reasoning, written expression and persuasion. The main aim is to highlight the importance of writing skills in the process of persuasion, which takes place in a legal discourse. Main article is devoted to argumentation and persuasion in general terms. The second part of the article analyzes the specific formal and substantive requirements in particular, which every writing document should fulfil. In particular, it concerns the clarity and conciseness of the text at the same time using a style that pulls the reader into the story. The source of information is the Czech, Slovak and foreign legal and linguistic literature dedicated to this issue. The concluding part of the article summarizes the acquired knowledge.

I. ÚVOD

Alfou a omegou každého právnického diskurzu je vzájomné názorové pôsobenie jeho subjektov. Súboj, ktorého cieľom je preukázať platnosť tézy účastníka diskurzu. Predovšetkým potvrdiť pravdivosť významu vlastnej interpretácie právneho predpisu. Čo je najpodstatnejšie pri rozhodovaní sudcu o tom, ktorý záver je správny? Obmedzuje sa argumentácia jedine na oblasť nástrojov právnej interpretácie resp. dotvárania práva, alebo svoju úlohu zohrávajú aj mimoprávne prvky? Je prednesenie argumentov hovoreným slovom jediným spôsobom ako je možné účinne presvedčiť? Akú úlohu spĺňa písomná forma presvedčovania a čo by mal písomný prejav obsahovať, aby bol čo najviac efektívny? Na tieto otázky sa bude snažiť nájsť tento článok odpoveď. Pokúsi sa zvýšiť kredit písomného prejavu a predstaviť ho ako skrytú zbraň podvedomého presvedčovania.

II. ARGUMENTÁCIA A PRESVEDČOVANIE

„Argumentácia je súhrnom dôvodov, dôkazov, odôvodňovania a dokazovania.“¹ V procese argumentácie dochádza ku kontinuálnemu vzájomnému ovplyvňovaniu. Pre diskusie, ktorých

¹ WEINBERGER, O.: Základy právní logiky, Masarykova Univerzita Brno, 1993

predmetom sú právne otázky má najdôležitejšie postavenie presvedčovanie (persuázia) ako jedna z foriem ovplyvňovania. Pod presvedčovaním sa rozumie proces pôsobenia rétorika na adresáta hodnotiacimi argumentmi.² Je to komunikačný proces, interakcia medzi rétorikom a adresátom, pri ktorom kľúčovú úlohu zohráva sila slova. Základnú rovnicu persuzívneho postupu tvorí téza (to čo sa tvrdí) a argument (to čo preukazuje platnosť tézy).

Výsledok persuázie sa z prípadu na prípad odlišuje a principiálne sa môže objavovať v týchto podobách:

- adresát akceptoval názor rétorika,
- adresát prestal mať námietky voči rétorikovi,
- adresát toleruje názor rétorika, no nezdíeľa ho.³

III. SUDCA AKO CIEĽ PRESVEDČOVANIA

Asi s najviac typickým príkladom presvedčovania sa stretávame v rámci prejednávania súdneho sporu. Súboj dvoch názorových antagonistov pred neustranným súdom. Obaja majú rovnaký cieľ. Presvedčiť súd o tom, že ich výklad je pravdivý a má sa na daný prípad aplikovať, či už to prebieha pozitívnym (uvádzaním dôkazov o platnosti svojho postoja) alebo negatívnym spôsobom (potvrdenie svojej tézy spochybnením tézy protistrany).

Sudca idealisticky predstavuje symbol korektného neustranného aplikovania práva, nádej dosiahnutia spravodlivosti a rešpektovania právnej istoty „*nie industriálna továreň na rozhodnutie*.“⁴ Subjekt disponujúci magickou silou posledného slova stojí na pol ceste medzi dvomi rozlične prezentovanými realitami. Ktorý právny názor je z nich správny? čo je právo (quid iuris)? Otázky, ktoré si často kladie ne jeden sudca sám sebe.

„*Sudcovský právny diskurz je autoritatívny. Dôsledkom je, že súdy musia rozhodovať ako by na otázku výkladu práva existovala jediná správne odpoveď, aj keď táto odpoveď objektívne neexistuje*“.⁵ Sudca musí podľa svojho najlepšieho svedomia a vedomia urobiť bodku v danom časopriestore a povedať, ku ktorej interpretácii sa prikloní. Zároveň sudcovské rozhodnutia sú konečné preto, že ich vytvárajú súdy disponujúce určitou kompetenciou a teda aj autoritou v rámci daného justičného systému. „*Autoritatívny diskurz nezakazuje, ale naopak predpokladá názorovú pluralitu*“.⁶

IV. PÍ SOMNOSŤ A PREDPOKLADY ÚSPEŠNÉHO PRESVEDČOVANIA

Čo mám povedať sudcovi, aby mi uveril? Ako to mám povedať? Otázky, ktoré sa pýta na druhej strane každá z procesných strán. Presvedčiť je pomerne zložitá úloha, determinovaná viacerými okolnosťami. Už samotný skutkový stav a oboznámenie sa s ním vie absorbovať množstvo energie, ktorá je neskôr potrebná pre interpretačnú koncentráciu. Množstvo právnych predpisov aplikujúcich sa na daný prípad priamo úmerne robí vec komplikovanejšou.

² Medzi ďalšie formy ovplyvňovania Grác zaraduje: *Demonštráciu (pôsobenie materiálmi podnetmi na zmyslové orgány), Objasňovanie (pôsobenie poznatkovými faktami), Sugesciu (nekritické prijatie myšlienky pri zníženej úrovni vedomia), Eximplifikáciu (pôsobenie živými príkladmi a vzormi), Precvičovanie (výsledkom je zautomatizovaná činnosť v podobe návykov a zručností)*. Pozri GRÁC, J.: *Persuázia, Ovplyvňovanie človeka človekom*, 2. vydanie, Osveta, Bratislava 1985, str. 243.

³ ABRAHÁMOVÁ, E., ŠKVARENINOVÁ, O.: Kapitoly zo štylistiky a rétoriky pre právnikov, 2. vydanie, Bratislava, Právnická fakulta Univerzity Komenského, 2006, ISBN-80-7160-219-1, str. 102.

⁴ HANUŠ, L.: *Právni argumentace nebo svévole, Úvahy o právu, spravedlnosti a etice*, Praha, C. H. Beck, 2008, ISBN: 8074000355, str.90.

⁵ KUHN, Z., BOBEK, M., POLČÁK, R.: *Judikatura a právní argumentace, Teoretické a praktické aspekty práce s judikaturou*, 1. Vydání, Praha, Auditorium, 2006, ISBN:80-903786-0-9, str. 132.

⁶ Tamtiež str.133.

Stále však najviac moci ale taktiež aj zodpovednosti má samotný sudca, od ktorého záleží, aké zaujme stanovisko k veci. Ako hovorí Abrahámová, ktorá dopĺňa ostatné prvky ovplyvňujúce efektívnosť presvedčovania: „závisí na priaznivom resp. nepriaznivom postoji adresáta k presvedčovaniu, ktorý ovplyvňuje napr. vek, pohlavie, vzdelanostná úroveň, psychologická osobnostná charakteristika (hašterivosť, zameranosť na seba kritickosť a i).“⁷ Nemenej dôležitým je psychosomatický stav adresáta akými je napríklad aktuálna nálada alebo preťaženosť. Samozrejme zásadný význam má takisto názorová protistrana – jej presvedčovací schopnosti alebo jej schopnosť tézu účinne spochybniť.

Každý detail je rozhodujúci. Spoliehať sa na vecnosť argumentov niekedy nestačí. Princi-piálne sa argumentačná a presvedčovací energia sústreďuje do ústnej roviny. Často krát sa však zabúda, že prvý kontakt so súdom, ktorý býva rozhodujúci z hľadiska predobrazu nastáva prostredníctvom písomného prejavu. Ten býva v našich teritóriách obvykle odsúvaný na druhú koľaj. V západných krajinách je mu venovaná veľká pozornosť a to nielen v školstve, ale aj na najvyšších sudcovských miestach.⁸ Dochádza taktiež k inštitucionalizovaniu aktivít ľudí venujúcich sa právnickému písaniu⁹ ako aj k vzniku webového priestoru špecializujúceho sa tejto téme.¹⁰

Význam a potrebu kladenia dôrazu na formálnu stránku písomného prejavu trefne ilustruje harvardský právnik a typograf zároveň Matthew Butterick.¹¹ Ako príklad uvádza obraz právnika v pojednávacej miestnosti verbálne na vysokej úrovni, predkladajúceho vecné argumenty s jediným malým nedostatkom—je oblečený v rifliach a na nohách má tenisky. Význam typografie vidí Butterick v tom, že „napomáha čitateľa zapojiť, usmerniť a nakoniec presvedčiť.“¹² Poukazuje na odlišnosť motívácií pri čítaní textu samotným autorom a jeho adresátom. Adresát nikdy nemá záujem čítať text, ktorý pisateľ napísal v takom rozsahu ako autor. Netreba ho idealizovať. Čitateľova (sudcova) pozornosť venovaná textu je povinnosť/práca, nie hobby. Na typografii záleží kvôli tomu, že udrží čitateľovu pozornosť ako predpoklad ďalšieho presvedčovania. Ako Butterick hovorí „čítatelia hľadajú východ, dôvod ukončiť čítanie“. Čím je dlhší text tým je čitateľ viac náchylný na únik. Čím viac stráca pozornosť, tým viac sa rozhoduje podľa typografie (vzhľadu, písma, formátovania) než podľa obsahu.

Ako teda má vyzeráť text? Výsledkom Butterickovej práce je súhrn kľúčových formálnych pravidiel,¹³ ktoré sa majú dodržiavať za účelom dosiahnutia vyššie uvedených cieľov. Medzi ne patria napr. vyhýbanie sa používaniu výkričníka, ktorý pôsobí pre čitateľa agresívne – ako prvok vyvolávajúci konflikt. Tým dochádza k odcudzeniu od tak želanému začleneniu čitateľa. Takisto medzi nežiaduce javy spadá niekoľkonásobné zvýrazňovanie, pričom podčiarko-

⁷ ABRAHÁMOVÁ, E., ŠKVARENINOVÁ, O.: Kapitoly zo štylistiky a rétoriky pre právnikov, 2. Vydanie, Bratislava, Právnická fakulta Univerzity Komenského, 2006, ISBN-80-7160-219-1, str. 101.

⁸ Spomedzi menovo najpopulárnejších sudcov možno spomenúť Benjamina N. Cardoza a jeho publikáciu CARDOZO N. B.: Law and literature and other essays and addresses, Fred B Rothman & Co, 1986, 190 p., ISBN-13: 978-0837720098 alebo Antonina Scaliu ako spoluautora v diele SCALIA A., GARNER B.: Making Your Case: The Art of Persuading Judges, West Publishing Co., 2008, 269 p., ISBN-13: 978-0314184719.

⁹ Legal wrtitting institute, <http://www.lwionline.org/>.

¹⁰ <http://www.typographyforlawyers.com/>.

¹¹ BUTTERICK M.: Typography for Lawyers, Essential tools for polished and perusasive documents, 1.2 version, Houston, Jones Mcclure Publishing, 2010, 216 p., ISBN-978-1-59839-077-3.

¹² tamtiež na str.19.

¹³ Harmonizácia pravidiel a štandardizácia písomností nachádza svoje vyjadrenie v predovšetkým v týchto normách:

STN 01 6910 - Pravidlá písania a úpravy písomností. Táto norma určuje jednotné pravidlá písania znakov, znamiensk, skratiek, značiek, čísel a zostáv pomocou štandardnej klávesnice, ďalej pravidlá účelnej a prehľadnej tvorby textu, pravidlá úpravy úradných, obchodných a osobných listov v tuzemskom styku, ako aj pravidlá úpravy cudzojazyčných úradných a obchodných listov. STN ISO 2145 - Dokumentácia. Číslovanie oddielov a pododdielov písaných dokumentov. Táto medzinárodná norma stanovuje systém číslovania oddielov a pododdielov v písaných dokumentov.

vane je vylúčené absolútne. Odporúčané je používanie komerčného písma, ktorým sa dosahuje jedinečnosť spomenutá nižšie, ako symbol individuality autora. Ďalšie formálne predpoklady (štruktúra textu, odporúčaná šírka riadka, veľkosť písma, medzery medzi riadkami a medzi odstavcami) dotvárajú eleganciu textu, o ktorú tak pri právnickom písaní ide.

Mark K. Obseck¹⁴ definuje tri fundamentálne vlastnosti právnického textu:

1. jasnosť (*clarity*)
2. stručnosť (*conciseness*)
3. zapojenie (*engaging*)

1. Jasnosť (*clarity*)

Inak tiež prehľadnosť a zrozumiteľnosť. Podľa bývalého sudcu najvyššieho súdu USA Benjamina Cardoza: „nemôže byť pochybnosti o tom, že v oblasti literárneho štýlu suverénou cnosťou pre sudcu je jasnosť.“¹⁵ Taktiež sudca (Najvyššieho súdu Spojených štátov) Antonin Scalia tvrdí, že „jeden rys dobrého právnického písania tromfól všetky ostatné. Literárna elegancia, erudovanosť, sofistika vyjadrovania—tieto a všetky ďalšie vlastnosti musia byť obetované, ak odvádzajú pozornosť od jasnosti.“¹⁶

Jasnosť/Prehľadnosť znamená stav, kedy čitateľ môže presne pochopiť spisovateľovo posolstvo a použiť tieto informácie na uľahčenie profesijného rozhodovania. Predpoklady jasného a zrozumiteľného textu podľa Obsecka sú: eliminácia metadiskurzu, primerané používanie negatív, vyhýbanie sa reťazeniu podstatných mien a nominalizácii (zmena fráz na podstatné mená) a nakoniec uprednostňovanie aktívneho hlasu.

2. Stručnosť (*concise*)

Stručné písanie sprostredkuje pisateľove myšlienky stručne a bez zbytočných slov. Často krát býva zamieňaná s pojmom krátky (*brief*). Pokiaľ písomnosť nie je stručná, čitateľ má tendenciu strácať záujem. Zbytočne sa borí s dlhým textom s cieľom pochopiť pisateľove myšlienky. Čitateľ, adresát má obmedzený čas venovať sa dokumentu a obmedzenú schopnosť sústredenia.

Ako napísať text stručne? Na prvý pohľad sa to zdá byť jednoduchá otázka—stačí skrátiť dokument. Odpoveď je však zložitejšia. Stručne znamená predložiť svoje stanovisko efektívne s príslušnou úrovňou detailov. Pisateľ musí odstrániť všetky nepotrebné slová z viet ako aj všetky nadbytočné vety. Vety, pri ktorých cyklicky opakujú tie isté myšlienky.

3. Zapojenie (*engaging*)

Zapojenie stimuluje čitateľovo myslenie. Ako teda čitateľa zapojiť? Aké prvky využiť? Jeden z esenciálnych a účinných nástrojov reprezentuje rôznorodosť. Pisateľ používa rôzne vetné štruktúry. Nebojí sa operovať so synonymami, prirovnaniami alebo frazeologizmami. Súčasne robí text rôznorodým aj po formálnej stránke. Používa iný typ a veľkosť písma, zvýraznenie a pod.

¹⁴ OBSECK, K., M.: What is “good legal writing” and why does it matter?, University of Michigan Law School, U of Michigan Public Law Working Paper No. 252 september, 2011, dostupné na <http://ssrn.com/abstract=1932902>.

¹⁵ CARDOZO N. B.: Law and literature and other essays and addresses, Fred B Rothman & Co, 1986, 190 p., ISBN-13: 978-0837720098.

¹⁶ SCALIA A., GARNER B.: Making Your Case: The Art of Persuading Judges, West Publishing Co., 2008, 269 p., ISBN-13: 978-0314184719.

Medzi ďalšie prvky, ktoré ovplyvňujú zapojenie patrí pisateľov štýl. Ak štýl písania sa zdá byť namyslený, príliš ležérny, alebo umelý, pisateľova schopnosť spojiť sa s čitateľom mizne. Je potrebné, aby pisateľ prejavil svoj charakter a individualitu. Umožní to čitateľovi vidieť, že za textom stojí skutočná osoba.

Nástrojom, ktorý môže robiť písanie pre čitateľa atraktívnejším je aj pisateľova schopnosť začleniť humor do písania. Samozrejme v zdravej a primeranej miere a nie nemiestnym spôsobom. Sarkazmus je efektívnou zbraňou proti upadnutiu do nezájmu vyplývajúceho z vecnosti a strohosti textu. Nemožno však zabúdať na dodržiavanie princípov slušnosti a etiky pri jeho použití.

Významnou súčasťou zapojenia je pisateľova schopnosť rozprávať presvedčivý príbeh. Mimo čisto akademického prostredia je právo neodmysliteľne späté s udalosťami v živote skutočných ľudí. Uplatňovanie nároku a kontraktčná povinnosť nie sú len tajomné právne pojmy, ale skôr sa týkajú problémov, ktorým ľudia čelia vo reálnom svete.

Iné nástroje, ktoré pisatelia inteligentne používajú, aby zapojili čitateľa majú svoje korene v klasickej rétorike. Jeden taký nástroj je tzv. pátos. Odvoláva sa na pisateľovu schopnosť spojiť sa s citovým životom čitateľov. Pisateľova voľba jazyka môže mať vplyv aj na čitateľovu emocionálnu reakciu. Tým, že zamestná emotívne slová, ktoré rezonujú u čitateľa v hlboko zakorenených pocitoch a spomienkach, môže pisateľ získať viac pochopenia pre jeho poslanstvo. Do očí bijúci emocionálny apel však môže byť aj kontraproduktívny. Hlavne keď čitateľ—sudca má pocit, že je manipulovaný.

V záujme vytvorenia efektívneho právneho dokumentu je dôležité, aby dokument mal riadny tón. Znamená to uistiť sa, že predmet dokumentu a štýl písania, sú navzájom synchronizované tak, aby posilňovali svoj účinok na čitateľa.

Napokon veľké právnické písanie okrem uľahčenia právneho rozhodovania, tiež vykazuje umeleckú atmosféru. Ako Obseck uvádza: „*hodnota elegancie principiálne nespočíva vo funkcionalite, ale skôr pridáva hodnotu písaniu, pretože krása je cenená v každej ľudskej forme snaženia. Dáva výraz ľudskej tvorivej povahe.*“¹⁷

V. ZÁVER

Vzhľadom na obsah článku možno vyjadriť názor, že presvedčovanie sa nedá obmedziť iba na ústnu rovinu. Nemusí to stačiť a nemožno sa spoliehať len na tento prostriedok. Písomný prejav je prvý kontakt so súdom. Podanie je potrebné po formálnej a obsahovej stránke pripraviť v takej podobe, aby čitateľa napr. súd neodradilo, ale naopak aby u neho vyvolalo dojem. Z formálnej stránky má byť podanie úhľadné, organizované a systematické. Text po obsahovej stránke má byť jasný, stručný a má čitateľa zaujať viacerými spôsobmi zapojenia. Argumenty je súčasne potrebné vedieť predkladať v správnej forme a čase, aby sa využil ich potenciál v maximálnej miere. V dnešnej dobe efektivity je bohužiaľ málo času na čítanie.

KLÚČOVÉ SLOVÁ

Argumentácia, presvedčovanie, písomný prejav.

KEY WORDS

Argumentation, persuasion, written speech.

¹⁷ OBSECK, K., M.: What is “good legal writing” and why does it matter?, University of Michigan Law School, U of Michigan Public Law Working Paper No. 252 september, 2011, str. 55, dostupné na <http://ssrn.com/abstract=1932902>.

POUŽITÁ LITERATÚRA

1. ABRAHÁMOVÁ, E., ŠKVARENINOVÁ, O.: Kapitoly zo štylistiky a rétoriky pre právnikov, 2.Vydanie, Bratislava, Právnická fakulta Univerzity Komenského, 2006, 123 s., ISBN-80-7160-219-1.
2. BUTTERICK M,: Typography for Lawyers, Essential tools for polished and perusasive documents, 1.2 version, Houston, Jones McClure Publishing, 2010, 216 p., ISBN-978-1-59839-077-3.
3. CARDOZO N. B.: Law and literature and other essays and addresses, Fred B Rothman & Co, 1986, 190 p., ISBN-13: 978-0837720098.
4. HANUŠ, L.: Právní argumentace nebo svévole, Úvahy o právu, spravedlnosti a etice, Praha, C. H. Beck, 2008, 221 s., ISBN: 8074000355.
5. KUHN, Z., BOBEK, M., POLČÁK, R.: Judikatura a právní argumentace, Teoretické a praktické aspekty práce s judikaturou, 1.Vydání, Praha, Auditorium, 2006, 256 s., ISBN:80 -903786-0-9.
6. OBSECK, K., M.: What is “good legal writing” and why does it matter?, University of Michigan Law School, U of Michigan Public Law Working Paper No. 252, September, 2011, pp. 1- 67.
7. SCALIA A., GARNER B.: Making Your Case: The Art of Persuading Judges, West Publishing Co., 2008, 269 p., ISBN-13: 978-0314184719.
8. WEINBERGER, O.: Základy právní logiky, Brno, Masarykova Univerzita, 1993, 263 s., ISBN 80-210-0827-X.

KONTAKTNÉ ÚDAJE AUTORA**JUDr. Peter Franko**

advokát

0908 987 165

franko@akfranko.sk