

Poznámky

- 1 GOETHE, Johann Wolfgang von. 2011. *Faust* [online]. Městská knihovna v Praze [cit. 11. 6. 2021]. Dostupné z WWW:<<http://web2.mlp.cz/koweb/00/03/67/93/19/faust.pdf>>
- 2 KAHNEMANN, Daniel. 2016. *Schnelles Denken, Langsames Denken*. Penguin Verlag, od s. 31. (česky: Kahnemann, Daniel. 2012. *Myšlení: rychlé a pomalé*. Jan Melvil, ISBN 978-80-87270-42-4.)
- 3 JACHTCHENKO, Wladislaw. 2019. *Manipulativní rétorika: nejlepší manipulativní triky a techniky*. Grada Publishing. ISBN 978-80-271-2205-9.
- 4 Tento proslavený citát má v originále zajímavé pokračování, neboť zní: „Kdo ví proč?, dokáže jakékoli jak? Člověk neprahne po štěstí, to dělá jen Angličan.“ in: NIETZSCHE, Friedrich: *Götzendämmerung. Sprüche und Pfeile*, § 12. Angličany zde má Nietzsche na mysli utilitaristickou filozofii slavných anglických filozofů Johna Stuarta Milla a Jeremyho Benthama, jimž v otázkách morálky a zákonů vždy záleželo na „největším štěstí pro co nejvíce lidí“.
- 5 Toto je znění původního, k filozofickým školám kritického Senecova výroku. V latině: *Non vitae sed scholae discimus*. Dnes je však známější jeho parafráze znamenající opak: Ne pro školu, ale pro život se učíme.
- 6 Model SEXIER je rozvinutím modelu SEXI, který je rozšířený v debatních soutěžích a učí se ho debatující po celém světě. Jeho autora bohužel nelze zjistit. S tímto modelem jsem zahájil svou cestu na poli argumentace, tedy hledání perfektního argumentačního schématu. A na tomto místě neznámému autorovi či autorce děkuji.
- 7 Vědecké argumenty, proč bychom neměli spát méně než sedm hodin a v ideálním případě alespoň osm hodin, jsou hezky popsány v publikaci: WALKER, Matthew. 2017. *Why We Sleep. Unlocking the Power of Sleep and Dreams*. Simon & Schuster (česky: Walker, Matthew P. 2021. *Proč spíme: odhalte sílu spánku a snění*. Jan Melvil Publishing, ISBN 978-80-7555-122-1).
- 8 FREGE, Gottlob. 1892. *Über Sinn und Bedeutung*, in: *Zeitschrift für Philosophie und philosophische Kritik*, NF 100 (1892), s. 25–50, zde s. 28. (česky: Frege, Gottlob. 1992. *O smyslu a významu*. Scientia & Philosophia. ISBN 80-7111-005-1).
- 9 Ve starém římském právu existovala hezká zásada *auditur et altera pars*, což v překladu znamená „budiž slyšena i druhá strana“. Než soudce vynese rozsudek, má vyslechnout obě strany. Analogicky věnuje dobrý komunikátor pozornost oběma stranám argumentu.
- 10 Model čtyř barev se z velké části opírá o dnes ve firemní praxi široce rozšířený model DISC, který rozlišuje čtyři základní typy: dominanci (**d**ominance), vliv (**i**nfluence), stabilitu (**s**teadiness) a svědomitost (**c**ompliance). Z modelu DISC vytvořil v roce 1979 John G. Geier test osobnosti, přičemž čtyři uvedené základní typy vycházejí z typologie osobnosti Williama M. Marstona, kterou Marston popsal v roce 1928. Existují i komerční poskytovatelé těchto testů, ovšem platnost výsledků vědci zpochybňují. Nezávisle na výsledcích teoretických diskusí na poli psychologie zde prezentovaný model čtyř barev výborně vizualizuje různé typy lidí a usnadňuje komunikaci s lidmi různých charakterů. Osobně nepatřím k zastáncům používání testů osobnosti založených na tvrzeních testované osoby při výběru zaměstnanců a v rámci personálního rozvoje. To je ale úplně jiné téma.

- řečník sledovat pravděpodobnost, nadobro nechaje být pravdu; neboť v pravděpodobnosti, pronikající celou řeč, prý záleží veškeré umění.“ (PLATON. 2003. *Faidros*. Praha: OIKOYMENH, Platonovy spisy; sv. 2. ISBN 80-7298-063-7; 272d-273a.) Samozřejmě musíme dát Platonovi za pravdu, že pravdu je třeba upřednostnit před pravděpodobností. Ale co když pravdu neznáme? Pak je pravděpodobné v každém případě lepší než nic.
- 43 TOULMIN, Stephen. 1999. *The Uses of Argument*, viz výše, s. 255.
- 44 ARISTOTELES. 2010. *Rétorika*. Nakladatelství Rezek. ISBN 978-80-86027-32-6, 1356b (s. 28).
- 45 ARISTOTELES. 2010. *Rétorika*. Nakladatelství Rezek. ISBN 978-80-86027-32-6, 1355a (s. 24).
- 46 CHOU, H. T. G., EDGE, N. 2002. „They are happier and having better lives than I am“: The Impact of Using Facebook on Perceptions of Others' Lives, in: *Cyberpsychology, Behavior and Social Networking* 15.
- 47 KRASNOVA, H., KOROLEVA, K., VELTRI, N. F. 2010. „Investigation of the Network Construction Behavior on Social Networking Sites“, in: *ICIS Proceedings*.
- 48 SMITH, R. H., KIM S. H. 2007. „Comprehending Envy“, in: *Psychological Bulletin* 133, 46. Zhruba podle hesla: jsme si podobní, ale on/ona má X, Y a Z, což bych já také nutně chtěl/a mít!
- 49 KRASNOVA, H., WENNINGER, H., WIDJAJA, T., BUXMANN, P. 2013. *Envy on Facebook: A hidden threat to Users' Life Satisfaction?* Dostupné na <https://www.ara.cat/2013/01/28/855594433.pdf?hash=b775840d43f9f93b7a9031449f809c388f342291> [cit. 1.12.2019].
- 50 Tamtéž, s. 6–12.
- 51 Na tomto místě ještě vysvětleme: i u Toulmina existuje rebuttal, což u něj ovšem znamená podmínku pro výjimku. V modelu SEXIER ovšem rebuttal znamená obsahové vyvrácení, nebo jinými slovy podrobné oslabení očekávaných protiargumentů.
- 52 ARISTOTELES: 1996. *Fyzika*. Nakladatelství Rezek. ISBN 80-86027-03-1. 184a10-21 (s. 19).
- 53 BENTHAM, Jeremy. 2018. *An Introduction to the Principles of Morals and Legislation*. Gale Ecco, kap. 1.
- 54 Na tomto místě bychom se mohli oprávněně zeptat, proč nejsou například psychologické studie „vědecké“ ve smyslu výše uvedeného základního principu. Vždyť jsou přece prováděny podle vědeckých měřítek a s kontrolními skupinami a poskytují také kvantitativní výsledky. Psychologie se ovšem již desítky let nachází v takzvané replikační krizi, kdy se důležité psychologické výsledky (tedy s jinými testovanými osobami při stejné struktuře studie) nedají zopakovat. Podle výsledků Open Science Collaboration je replikovatelných pouze 39–68 % výsledků psychologických výzkumů (*Science* Vol. 349, Issue 6251, 2015, DOI: 10.1126/science.aac4716). Replikační krize se dotýká i dalších sociálních věd, a proto výše označuji jako vědce v užším slova smyslu jen přírodovědce, kteří mohou dokázat „skutečné“ kauzality. Sociální studie mohou sice ukázat tendence lidského chování, ale nemohou ze 100 % předpovědět chování konkrétních jedinců. Naopak například poločas rozpadu radioaktivního prvku lze matematicky přesně vypočítat, případně dokázat.
- 55 Aristoteles hovořil o různých způsobech názorných vyjádření, in: ARISTOTELES. 2010. *Rétorika*. Nakladatelství Rezek. ISBN 978-80-86027-32-6. 1393a-1395b.
- 56 ARISTOTELES. 2010. *Rétorika*. Nakladatelství Rezek. ISBN 978-80-86027-32-6. 1411b-1413b (s. 187–191). Uvádí vedle již uvedených možností názornosti také hádanky, personifikaci, slovní hříčky a nadsázku, které jsou ale při běžném přesvědčování méně použitelné než například srovnání nebo osobní příběh.
- 57 Monitor volnočasových aktivit z roku 2019 Nadace pro otázky budoucnosti („Freizeitmonitor 2019“ der Stiftung für Zukunftsfragen), dostupné na: <http://www.freizeitmonitor.de/zahlen/daten/statistik/freizeit-aktivitaeten/2019/die-beliebtsten-freizeitaktivitaeten-der-deutschen/> [cit. 1.12.2019].

- 58 Börsenverein des Deutschen Buchhandels e.V.: Buch und Buchhandel in Zahlen 2018, dostupné na: http://www.boersenverein.de/sixcms/media.php/976/Zusammenfassung%20BuBiZ%202018%20f%C3%BCr%202017_deutsch_final.pdf [cit. 1.12.2019].
- 59 „Častá témata rozhovorů mezi přáteli a známými“, statistický výzkum institutu „forsa“ (2019), dostupné na: <https://de.statista.com/statistik/daten/studie/5224/umfrage/haeufige-gespraechsthemen-mitfreunden-und-bekannten/> [cit. 1.12.2019].
- 60 Na tomto místě by mohl kritik namítnout, že je sice pravda, že se většina dospělých o vědu nezajímá, ale že přece neměli zájem o vědu už jako děti. V tomto smyslu bychom měli v ideálním případě uvést studie, které dokazují, že děti se o vědu obvykle zajímají hodně – tento zájem se ale povinnou školní docházkou a představou, že učení je povinnost, postupně potlačuje. Vhodná studie na téma zájmu dětí o vědu a technologie je BARAM-TSABARI, Ayelet, YARDEN, Ayelet: Characterizing Childrens's Spontaneous Interests in Science and Technology: https://www.researchgate.net/profile/Ayelet_Baram_Tsabari/publication/228667483_Characterizing_childrens%27_spontaneous_interest_in_science_and_technology/links/0a85e53751f771dda8000000.pdf [cit. 1.12.2019].
- 61 ARISTOTELES. 2010. *Rétorika*. Nakladatelství Rezek. ISBN 978-80-86027-32-6. 1355a.
- 62 Lidský kapitál je hodnota všech budoucích čistých příjmů, které někdo vydělá během celého svého aktivního života. Pětadvacetiletý člověk, který během života vydělává průměrně 3000 eur čistého (počítáme produktivní věk 42 let a inflaci 1,84 %), má lidský kapitál (očištěný o inflaci) cca 1,5 milionu eur. Pokud se člověk celoživotně stále vzdělává, zvyšuje tím samozřejmě také svůj lidský kapitál, a proto ekonomové správně argumentují, že investice do sebe jsou nejrentabilnějším statkem (tedy výnosnějším než například investice do akcií a nemovitostí).
- 63 NEILL, Alexander S. 1969. *Theorie und Praxis der antiautoritären Erziehung. Das Beispiel Summerhill*. Rowohlt. (česky: Neill, Alexander Sutherland a Lamb, Albert, ed. 2015. *Summerhill: příběh první demokratické školy na světě*. PeopleComm, 2015. ISBN 978-80-87917-16-9.)
- 64 *Metafyzika, Kniha první*. Autor své dílo začíná často citovanou větou: „Všichni lidé od přirozenosti (*fysei*) touží po věděni (*to eidenai*).“ (ARISTOTELES. 2003. *Metafyzika*. Praha: Nakladatelství Rezek. ISBN 80-86027-19-8., s. 33)
- 65 Citát je to hezký, ale s vysokou pravděpodobností není historicky správný. Připisuje se mimo jiné Adlaiovi Stevensonovi, který měl těmito slovy ohlásit v roce 1960 na jedné akci Johna F. Kennedyho. Jde mi zde ale o myšlenku, kterou v sobě nese, a ne o skutečného původce, kterého žádám, aby mi mou neznalost jeho osoby prominul.
- 66 Viz např. <https://www.zkola.cz/informace-o-alternativnim-skolstvi/>.
- 67 Píše o tom i Aristoteles ve svých *Prvních analytikách*, první kniha, kapitola 26.
- 68 ARISTOTELES: *O sofistických důkazech*, 165a. Citováno podle WEI, Lis. 2014. *Logos und Ousia: Sein und Sprache bei Aristoteles*. Logos.
- 69 Tuto hezkou formulaci použil ve své knize Holm Tetens. TETENS, Holm. 2004. *Philosophisches Argumentieren. Eine Einführung*. Beck Verlag, s. 232.
- 70 „Rozvodovost v Německu do roku 2018“, Spolkový statistický úřad (2019), dostupné na <https://de.statista.com/statistik/daten/studie/76211/umfrage/scheidungsquote-von-1960-bis-2008/> [cit. 1.12.2019].
- 71 JACHTCHENKO, Wladislaw. 2019. *Manipulativní rétorika: nejlepší manipulativní triky a techniky*, viz výše, od strany 127
- 72 ARISTOTELES. *Topiky*. 163a–164b. Vedle rady argumentovat pro protiklad Aristoteles také radí, že je dobré promyslet si důsledky teze pro a proti, poznamenat si důležitá zdůvodnění a definice a nepropadnout „hádavému a neústupnému tónu“, když diskutujeme s jinou osobou.

- 73 Čuang-c', citováno podle: ROSENBERG, Marshall B. 2015. *Nonviolent Communication. A Language of Life*. PuddleDancer Press, s. 91. (česky: Rosenberg, Marshall B. 2013. *Nenásilná komunikace – řeč života*. Portál. ISBN 978-80-262-0530-2.)
- 74 ROGERS, Carl R., FARSON, Richard E. 2015 (první vydání 1957). *Active Listening*. Martino Publishing. I ostatní autoři rozlišují různé stupně naslouchání, například pět stupňů naslouchání, které uvádí guru managementu Stephen Covey (ignorovat – předstírat – naslouchat selektivně – naslouchat pozorně – naslouchat empaticky), viz COVEY, Stephen R. 2004. *The 7 Habits of Highly Effective People. Powerful Lessons in Personal Change*. Pocket Books, s. 240n. (česky: Covey, Stephen R. 2014. *7 návyků skutečně efektivních lidí: zásady osobního rozvoje, které změní váš život*. Management Press. ISBN 978-80-7261-268-0) nebo sedm stupňů naslouchání Thomase Zweifela (předstírat – kontrolovat – promítat – respektovat – vcítit se – vytvářet – mistrovství), viz ZWEIFEL, Thomas D. 2015. *Communicate or Die – Mit Sprache führen*. Springer, s. 75–108.
- 75 KAHNEMANN, Daniel: *Schnelles Denken, Langsames Denken*, viz výše.
- 76 Více k tomuto tématu JACHTCHENKO, Wladislaw. 2019. *Manipulativní rétorika: nejlepší manipulativní triky a techniky*, viz výše, s. 59.
- 77 COVEY, Stephen R.: *7 Habits of Highly Effective People*, viz výše, s. 240.
- 78 von KLEIST, Heinrich. 1878. *Über die allmähliche Verfertigung der Gedanken beim Reden*. Nord und Süd, svazek 4, s. 3–7 (český překlad názvu převzat z „H. v Kleist a jeho dílo“ od Otokara Fischera, http://archive.org/stream/hvkleistjehodl00fiscuoft/hvkleistjehodl00fiscuoft_djvu.txt [cit. 15.8.2021]).
- 79 Zásadní knihou k tomuto tématu je GOLEMAN, Daniel. 1996. *Emotional Intelligence. Why It Can Matter More than IQ*, Bantam (česky: Goleman, Daniel. 2011. *Emoční inteligence*. Metafora, ISBN 978-80-7359-334-6.)
- 80 Pojem mikrovýrazy zpopularizoval antropolog Paul Ekman, doporučuji přečíst si jeho knihu EKMAN, Paul. 2003. *Emotions Revealed: Recognizing Faces and Feelings to Improve Communication and Emotional Life*. Orion Publishing. ISBN 978-02-9760-757-1 (česky: Ekman, Paul. 2015. *Odhalené emoce: naučte se rozpoznávat výrazy tváře a pocity druhých*. Jan Melvil Publishing. ISBN 978-80-87270-81-3.)
- 81 JACHTCHENKO, Wladislaw. 2019. *Manipulativní rétorika: nejlepší manipulativní triky a techniky*, viz výše, s. 33–37.
- 82 ROSENBERG, Marshall B. *Nonviolent Communication*, viz výše, s. 98.
- 83 EKMAN, Paul. *Emotions Revealed*, viz výše
- 84 Viz Platonův dialog *Theaitétos*, 148e–150d.
- 85 Tento moderní pojem pochází z WILSON, N. L.: „Substances without Substrata“, in: *The Review of Metaphysics*, Vol. 12, No. 4, s. 521–539. Myšlenka, která se za tímto principem skrývá, byla ale – jak již bylo řečeno – známá již v antice a ve středověké scholastice.
- 86 Příslušné sloveso, které používá stále více novinářů a blogerů, je *steelmanning*, což se dá jen velmi těžko přeložit. Ale myšlenka zůstává stejná: než na něčí argument zaútočíme, měli bychom ho interpretovat jako co nejsilnější.
- 87 ROGERS, Carl R., FARSON, Richard E. *Active Listening*, viz výše, s. 19.
- 88 Tamtéž.
- 89 ROSENBERG, Marshall B. *Nonviolent Communication*, viz výše, s. 140.
- 90 Zdroj výše uvedeného citátu bohužel nelze dohledat, ovšem mně na tomto místě jde o dobrou myšlenku – a skutečný autor, pokud to není Jung, nechť mi prosím promine.
- 91 O tom, jak se koncepce zvaná „psychological safety“ (psychická bezpečnost práce) stala důležitou součástí organizace týmů ve společnosti Google, viz DUHIGG, Charles. 2017. *Smarter Faster Better*.

- The Transformative Power of Real Productivity*. Anchor Canada, s. 38–70. Myšlenka, že všichni členové skupiny by se měli cítit bezpečně, aby skupina měla dobré výsledky, je známá už od padesátých let: ROGERS, Carl R., FARSON, Richard E. *Active Listening*, viz výše, s. 22.
- 92 Tamtéž, s. 60n.
- 93 TUCHOLSKY, Kurt. 1960. *Ratschläge an einen schlechten Redner*, in: *Gesammelte Werke*, svazek III, Rohwolt. (česky dostupné na: <https://legacy.blisty.cz/art/51948.html>).
- 94 Určitě vám mohu doporučit knihu Fishera, Uryho a Pattona (viz poznámku 20).
- 95 Tento hezký pojem jsem poprvé slyšel ve svém interview s filozofem prof. Julianem Nidou-Rümelinem. Interview je dostupné zde: <https://www.youtube.com/watch?v=smz6gWPQD0U> [cit. 01.12.2019].
- 96 Julian Nida-Rümelin nazývá tento subjektivní systém důvodů „strukturální racionalita“ (v originále „strukturelle Rationalität“), viz jeho stejnojmennou filozofickou esej, která vyšla v roce 2001 v nakladatelství Reclam.
- 97 Více k tématu vyjednávání najdete v dnes již klasické knize na toto téma Rogera Fishera, Williama Uryho a Bruce Pattona o zásadách úspěšného vyjednávání (viz pozn. 20). Doporučit mohu rovněž konfrontativní vyjednávací metodu v bestselleru bývalého amerického prezidenta: TRUMP, Donald J. 1987. *The Art of the Deal*, zejména s. 45–63 (česky: Trump, Donald a Schwartz, Tony. 2006. *Trump: umění udělat dohodu*. Pragma. ISBN 80-7349-016-1.)
- 98 Platon, *Theaitétos*, 148e–150d.
- 99 Běžně se setkáváme s nepřesným překladem „Vím, že nic nevím“. To ovšem neodpovídá Sokratovu názoru, že sice také neví úplně všechno, ale přece jen je moudřejší než druzí, neboť o své nevědomosti ví, zatímco oni nevědí, že nevědí. Srovnej Platon: *Obrana Sókrata*, 21d-22a.
- 100 Platon: *Theaitétos*, 150a–151b.
- 101 Vědci se mimochodem ptou, zda sokratovskou metodu vymyslel Sokrates, protože Sokrates sám nechal žádné písemnosti. Sokratovy dialogy byly sepsány jedním z jeho nejznámějších žáků, Platonem, přičemž se někteří domnívají, že skutečným autorem sokratovských otázek by mohl být sám Platon. Tento spor nemohu a nechci rozhodnout, a proto jsem v případě pochybností vděčný i panu Platonovi.
- 102 Techniky, jak přesvědčivě vystupovat, když nemáte sebemenší tušení, o co jde, najdete například zde: JACHTCHENKO, Wladislaw. 2019. *Manipulativní rétorika: nejlepší manipulativní triky a techniky*, viz výše, od s. 15.
- 103 GOETHE: *Faust*. První díl, verš 3515nn. Zdroj českého překladu viz poznámku 1.

www.goldmann-verlag.de

www.facebook.com/goldmannverlag