



Učebnice pro každého.

UMĚNÍ DEBATOvat

Naučte se argumentovat.

TIMOFEJ
KOŽUCHOV

UMĚNÍ DEBATO VAT

Naučte se argumentovat

TIMOFEJ KOŽUCHOV

ISBN 978-80-11-06988-9

Věnování

Tuto knihu bych rád věnoval české Asociaci debatních klubů (ADK) a Slovenské debatní asociaci (SDA). Debatování mě obohatilo o znalosti a schopnosti, které mi škola nikdy nemohla poskytnout, a seznámilo mě se skvělými lidmi, které doted' považuji za své nejbližší přátele.

Poděkování

Na tvorbě této knihy se podílelo mnoho různých lidí. Speciální poděkování patří Kryštofu Chajdovi za jeho geniální komentáře a Monice Rozínkové za pomoc s tvorbou cvičení. Také děkuji Jakubu Fryntovi za pomoc s 2. kapitolou, Dominiku Kaloudovi za pomoc s 5. kapitolou a Petru Reřkovskému a Tomáši Galnorovi za pomoc s tvorbou metodologie 6. kapitoly.

Po technické stránce děkuji Isabelle Székely za úžasnou práci s grafikou a Ondřeji Pavlasovi za vytvoření propagačních materiálů. Za korekturu učebnice chci poděkovat Danielu Müllerovi, Haně Buškové, Kristýně Matouškové, Victoru Wolfovi, Jakubu Mikulovi, Zbyňku Skotnicovi, Kateřině Michálkové a panu Miklovi. Děkuji Jiřímu Burýškovi, který mi dovolil čerpat příklady z jeho projektu bezfaulu.net. V neposlední řadě děkuji Tereze Bartekové a společnosti RealGeek, přes kterou mohu prodávat svou učebnici.

Následně chci jmenovitě poděkovat všem, kdo se jakkoliv podíleli na tvorbě této knihy: Orion Rowan, Eva Vášová, Lukáš Procházka, Urza, Teri Paul, Anička Honzíková, Jáchym Šmíd, Petr Krautwurm, Matůš Kurian, Markéta Pilátová, Kateřina Adámková, Martin Mikýř Mikyska.

Nakonec chci samozřejmě poděkovat členům své rodiny – Fedorovi Sorokinovi, Eleně Sorokině a Kirillu Kožuchovovi – kteří mě morálně a finančně podporovali v průběhu psaní této knihy.

Hlavní sponzoři této knihy

MONSTERANCE®

Anna Benešová.

Zakladatelka firmy Monsterance.

„Naučím vás základní i pokročilé techniky drátování, se kterými vyrobíte vlastní originální šperky. Dveře u mě mají otevřené ti, kteří chtějí u tvoření relaxovat, ale i profesionálové, kteří chtějí posunout svoje řemeslné schopnosti.“

Agentura Kralovské cesty působí na trhu od roku 2005 a organizuje zájezdy do světových golfových klubů. Můžete si vybrat z řady destinací, například do Skotska nebo do České republiky, Irsku, Jihoafrické republiky či Austrálie, Německa a Itálie. Můžeme také připravit trasu podle vašich představ. Spolupracujeme s jednotlivými golfisty, komerčními organizacemi a golfovými kluby.



BRIDGE Group
golf & leisure



Chata TOS u Berounky je velkokapacitní chata v srdci Křivoklátska na břehu řeky Berounky. Hledáte únik od ruchu města pro větší skupinu lidí? Naše prostorná rekreační chata, kousek od obce Skryje, je přesně tím pravým místem pro vás! V chatě se nachází lůžka až pro 30 osob. To z ní činí ideální volbu pro firemní akce, rodinné výlety a školní nebo skautské tábory. Chata je obklopena nádhernou přírodou a klidným prostředím. Proto nabízí dokonalé podmínky pro relaxaci a odpočinek, rybolov, turistiku či kanoistiku. Najdete nás na webu chatatosuberonky.cz nebo na portálu e-chalupy.cz

Nadační fond Kladné nuly vznikl koncem roku 2021 s cílem přispět k pozitivním změnám ve společnosti. Uvědomujeme si, že oblastí potřebujících finanční podporu je mnoho, zatímco finanční zdroje jsou omezené. Proto usilujeme o co největší přínos, neboli dopad vynaložených finančních prostředků.



Nadační fond
**KLADNÉ
NULY**

Nadace Friedricha Naumanna je jednou z politických nadací v Německu (Friedrich Naumann Stiftung für die Freiheit, zkratka FNF). FNF nabízí na základě myšlenek liberalismu programy politického vzdělávání v Německu a po celém světě. Prostřednictvím akcí a publikací FNF povzbuzuje lidi, aby se aktivně zapojovali do politického dění. Kancelář se sídlem v Praze je součástí mezinárodní struktury FNF a podporuje projekty ve střední Evropě, včetně vydání této knihy. FNF nenese odpovědnost za obsah této publikace ani za jakékoli jeho možné využití. Vyjádřené názory jsou výhradně názory autora a nemusí nutně odrážet stanoviska FNF.



**FRIEDRICH NAUMANN
FOUNDATION** For Freedom.

Central Europe

Nejvyšší příspěvek do kampaně poslal Slush. Mnohokrát mu za to děkuji. Mezi hlavní sponzory patří i dvě osoby, které si přály zůstat anonymní. Proto děkuji panu „Kobdovi“ a „Lukášovi“.

Sponzoři této knihy

Antonín Škrdla

Jakub Turner

Mgr. Lukáš Procházka

Vít a Agáta Macháčkovi z Letního tábora ToteMY.



dětský tábor
ToteMY
tabortotemy.cz

Obsah

Úvodní kapitola	9
LEKCE 1.	13
1.1. Co je to argument?	14
1.2. Práce s předpoklady	18
1.3. Vывozování závěrů	24
1.4. Jak postavit argument?	28
LEKCE 2.	35
2.1. Empirické důkazy a indukce	38
2.2. Dedukce	50
2.3. Abdukce	60
2.4. Vědecká metoda	64
2.5. Mediální gramotnost	74
LEKCE 3.	83
3.1. Porozumění a analýza argumentu	86
3.2. Druhy vyvracení	92
3.3. Argumentační fauly	104
LEKCE 4.	119
4.1. Definice pojmů	122
4.2. Rámcování debaty	130
4.3. Výběr předpokladů	138
4.4. Argumentační modely	148
LEKCE 5.	159
5.1. Verbální stylistika	162
5.2. Neverbální stylistika	170
5.3. Práce se stresem	178
LEKCE 6.	185
6.1. Jak změnit názor svému oponentovi?	188
6.2. Jak změnit názor publiku?	210
6.3. Jak změnit své vlastní názory?	220
Závěr	235
Odpovědi na cvičení	240
Zdroje a citace	266

Úvodní kapitola

Jakožto člověk, který se žije debatováním s lidmi na internetu, často dostávám dvě zajímavé otázky: co je smyslem debaty, a jak se v ní zlepšit.

Co je smyslem debaty?

Debata slouží k výměně neshodujících se názorů mezi dvěma nebo více osobami o konkrétním tématu. Debata je podkategorií diskuze. Zatímco v diskuzi mohou účastníci prezentovat své argumenty mnoha různými způsoby, debata je unikátní v tom, že během ní dochází ke střetu dvou či více opačných pohledů.

Mnoho lidí nemá debaty v lásce, protože si vybaví jen ty politické, v nichž na sebe akorát křičí dva hysteričtí staříci. Ale o tom debata vůbec nemusí být. Pokud v debatě vládne slušné chování a logika, stává se skvělým prostředkem společenského pokroku, kde každá zúčastněná strana je obohacena o poznatky té druhé. Debatu je zapotřebí vnímat jako bitevní pole, kde se subjektivní názory střetávají s objektivní realitou a kde se důkazy a pravda snaží zvítězit nad hysterií a násilím.

Lidé se obávají debatování také proto, že si nepřipadají dostatečně zkušené. Avšak každý z nás se s debatováním v té či oné podobě setkává prakticky denně. Pokud jste někdy potřebovali přesvědčit rodiče, aby vás pustili na přespávačku u kamaráda, debatovali jste spolu. V místnosti se totiž nacházely dvě strany zastávající opačné názory: jedna chce, abyste zůstali doma, zatímco vy chcete odejít. Vaši rodiče většinou začnou tím, že se jedná o nebezpečnou aktivitu. Vy na to musíte zareagovat vysvětlením, že váš kamarád bydlí v bezpečné části města a taktéž to není žádný grázl, ale šikovný student.

12

Z tohoto příkladu můžeme vyvodit, že debatovat se nemusí nutně jenom o politice či společenských otázkách. Debaty se mohou vést doslova o čemkoliv. Od sporů mezi astrofyziky o velikost černých děr až po dohadování se, zda ananas patří na pizzu. Abyste přesvědčili toho druhého, vždy budete muset používat argumenty a debatovat.

Dle mého názoru mohou v rámci debaty existovat tři nejdůležitější cíle. Zaprvé, změnit názor oponentovi. Pokud je vaším cílem přesvědčit protistranu o tom, že máte pravdu vy a ne oni, musíte s nimi umět debatovat. Zadruhé, změnit názor sobě samému. Je v pořádku si přiznat, že v některých věcech nemáte pravdu a obohatit se o názory druhé strany. Zatřetí, změnit názor publiku. Pokud jste politik, tak víte, že protistranu těžko přesvědčíte v živém vysílání, a stejně tak by vás potopilo, kdybyste ustoupili od svých cílů. Musíte tudíž umět ukázat ostatním pravdivost svých názorů.

Pozorný čtenář si všimne, že podle našeho cíle v debatě se bude lišit i naše argumentace. Nejnovější psychologické výzkumy tvrdí, že pokud chceme protistraně změnit názory, je neefektivnější dát soupeři najevo, že mu nasloucháme, a být vůči němu empatičtí. Pokud chceme působit dominantně před publikem, budeme se muset oprostít od předchozí strategie a nebát se soupeři oponovat, když řekne nepravdu. Jsem si vědom, že různí čtenáři této knihy si ji zakoupili z mnoha různých důvodů. Proto se pokusím přizpůsobit jejich potřebám a pokrýt různé oblasti debatování.

Jak se v debatě zlepšit?

Abyste se zlepšili v debatování, musíte si nejprve osvojit teoretické znalosti, které následně můžete aplikovat v reálných debatách.

Každý debatér musí umět pracovat s argumenty, což se naučíte v prvních třech kapitolách. První lekce vás naučí stavět jednoduché argumenty. V druhé lekci budeme naše argumenty dokazovat, zatímco ve třetí lekci je budeme vyvracet.

Lekce čtvrtá a pátá se věnují pokročilým debatním technikám, které tolik nesouvisejí s obsahem vašich argumentů. K výhře vám nemohou stačit jenom dobré myšlenky, ale i schopnost je dobře podat. Proto se čtvrtá kapitola věnuje strategii v debatování a pátá se věnuje stylistice a technikám řeči, které vám pomohou dosáhnout efektivního projevu před publikem.

Lekce šestá zkoumá to, jak změnit názory lidem v debatě. Začneme tím, že se naučíme měnit názory lidem, se kterými debatujeme. Odpovíme si otázku: „Jak dát člověku vědět, že má chybu ve svých argumentech tak, aby s vámi chtěl dál vést debatu?“ Následně se přesuneme k tomu, jak měnit názory publiku, které naši debatu poslouchá. Háček bude v tom, že se to budeme učit bez použití manipulačních technik. Na závěr se dostaneme k tomu, jak se naučit měnit svoje vlastní pohledy na svět skrze debatu s jinými lidmi. Tato část bude vyžadovat hlubokou míru sebereflexe a schopnost si připustit, že ne všechny naše argumenty jsou nezpochybnitelné.

Samozřejmě, že všechny teoretické znalosti argumentace, které se naučíte v této knize, se vám budou hodit do praktického života. Ale pokud se chcete zlepšovat v debatování, musíte své nově nabyté dovednosti neustále trénovat. Proto vám tato kniha poskytne mnoho různých debatních cvičení, která vás rozmluví a donutí se zlepšit v argumentaci a kritickém myšlení. Najdete je vždy v modrém rámečku. U některých cvičení jsou k dispozici řádky pro zápis odpovědi, zatímco jiná vyžadují, abyste komunikovali s další osobou. Každé cvičení v knize má svoje unikátní číslo a jméno, podle kterého můžete najít odpovědi na konci knihy v sekci „Odpovědi na cvičení“.

Avšak nejlepším způsobem, jak trénovat své debatní dovednosti, je zkoušet debatovat s reálnými lidmi. Já měl to štěstí, že jsem se ve 13 letech zapsal do debatního kroužku, ve kterém jsem neustále zkoušel přednes a vyvracení mnoha různých argumentů. Dnes v Česku a na Slovensku existují stovky debatních klubů, které pomáhají žákům základních a středních škol rozvíjet svoje argumentační schopnosti v praxi. Zjistěte si, zda i na vaší škole není takový debatní kroužek a začněte tam chodit. Případně si ho můžete založit sami. S tímto úkolem vám rádi pomohou lidé z české Asociace debatních klubů nebo Slovenské debatní asociace.

Pokud jste již odmaturovali, tak nemusíte zoufat. Po celé republice existuje několik debatních klubů, které jsou přístupné pro všechny věkové skupiny. Pro bližší informace můžete navštívit stránky: **debatnispolek.debatnidenik.cz**, kde najdete více informací o tom, jak se k nám přihlásit.

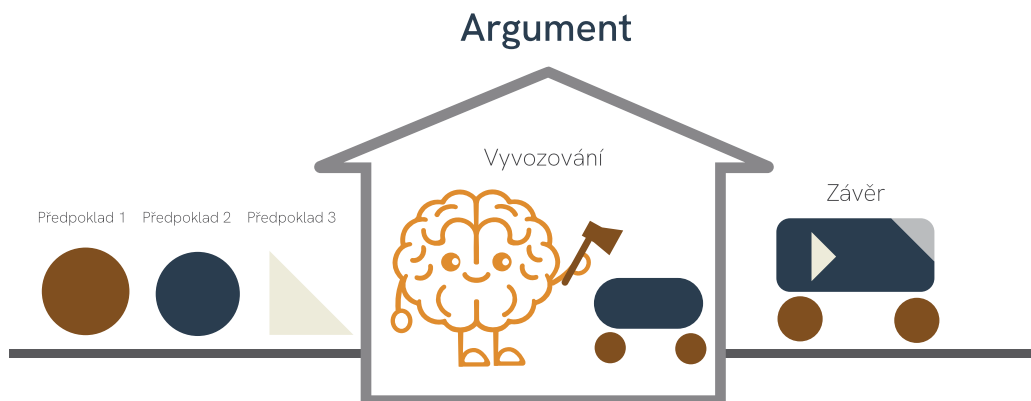
Pevně věřím, že vám tato kniha předá mnoho nových informací a zároveň z vás udělá lepší debatéry a debatérky. Debatování zdar!

LEKCE 1.

Argumentační sestava

1.1. Co je to argument?

Slovo **argument** pochází z latinského kořene „arguere“ a v překladu to znamená objasnit, dokázat či vysvětlit. V této knize budeme pracovat s argumentací jakožto rétorickým prvkem, který ze stanovených předpokladů logicky vyvozuje závěry.



16

Argumentaci si doporučuji představit jako proces výroby. Zatímco v továrně na auta jedním vchodem přicházejí součástky a tím druhým vycházejí auta, u argumentu jedním vchodem přicházejí předpoklady a tím druhým vycházejí závěry.

Argumenty nám pomáhají vytvářet si a strukturovat svoje vlastní názory o světě. Správným použitím argumentů si můžeme obhájit naše zájmy nebo přesvědčit ostatní, aby s námi souhlasili.

Každý z nás má zkušenosti s vytvářením argumentů, tak si to pojďme vyzkoušet v prvním cvičení této knihy. Cvičení vždy najdete v modrém rámečku s prostorem pro odpovědi. Na konci knihy najdete odpovědi ke každému cvičení.

1.1. První argumenty

Vytvořte jednoduché argumenty v těchto hypotetických situacích. Stanovte si nějaké předpoklady a udělejte z nich závěr. S první otázkou vám pomůžu, abyste věděli, jak na to.

- Je vám 15 let. Přesvědčte vaši matku, že byste měli mít právo jít do kina s kamarády.
- Jdete s kamarády do kina. Vytvořte argument pro to, aby šli na film, který chcete vy.
- Vaši kamarádi si objednali popcorn. Vysvětlete jim, že popcorn je nezdravý.
- Po skončení kina se vaši kamarádi rozhodují, zda půjdou zbít a okrást babičku na ulici. Zkuste je přesvědčit o tom, proč je tato aktivita riskantní a nemorální.

1. Ve věku 15 let se formuje sociální identita dětí v pubertě. Chození ven s přáteli je pro děti zásadní, aby se učily mezi sebou volně interagovat a navazovaly dlouhotrvající přátelství. Kino je velmi bezpečné prostředí, ve kterém se dá jednoduše naplnit tato dětská potřeba.

Častá chyba, které se lidé dopouštějí při argumentaci, je, že svůj argument nedokončí a skončí pouze u tvrzení. **Tvrzení** je jednoduchá deklarace o fungování světa. Pokud bych například z ničeho nic vykřiknul: „Sokrates umře“, tento výrok nemá dostačující prvky k tomu, abychom ho nazvali argumentem.

Avšak pokud by řečník svoje myšlenky rozvinul a oznámil: „Všichni lidé jsou smrtelní. Zároveň víme, že Sokrates je člověk. Z toho nám jasně vyplývá, že Sokrates je smrtelný.“ Tento text již můžeme za argument považovat, jelikož ze dvou separátních předpokladů vytváří závěr, o němž se řečník domnívá, že je pravdivý. Tvrzení je proto pouhým komponentem argumentace, kterým pouze začínáme naši debatu.

Argument můžeme jednoduše rozlišit od tvrzení tím, že ho zapíšeme pomocí **formální struktury**, která rozděluje předpoklady a závěry. Tento proces nazýváme **formalizací**. Náš argument ohledně Sokrata můžeme formalizovat následujícím způsobem:

Předpoklad 1: Všichni lidé jsou smrtelní.

Předpoklad 2: Sokrates je člověk.

Závěr: Sokrates je smrtelný.

Formalizace nám zároveň umožňuje jednoduše identifikovat všechny potřebné předpoklady a následně ověřovat jejich pravdivost.

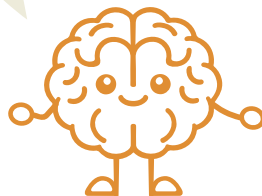
1.2. Tvrzení a argumenty

Které z těchto vět jsou tvrzení a které jsou argumenty? Argumenty přepište do formální struktury.

- Sněží jen, když je zima a venku sněží, takže musí být zima.
- Když jsou na obloze šedé mraky, znamená to, že bude pršet.
- Neměl bys jezdit autem se spalovacím motorem.
- Protože nechceme zničit planetu a těžba ropy planetu ničí, tak bychom měli přestat těžit ropu.
- Kryštof je zdravý, jelikož cvičení je zdravé a Kryštof pravidelně cvičí.
- Když budeš jíst více zeleniny, tak budeš zdravá.

[illegible]

Opakem formální struktury je struktura přirozená. Proces převodu formální struktury do přirozeného jazyka se nazývá naturalizace. Tato argumentační struktura je intuitivní a snadno pochopitelná pro široké publikum, které nemusí mít pokročilé znalosti argumentace. Může být však zavádějící a vést k logickým chybám, protože se stává řádově těžší správně identifikovat předpoklady a závěry.



1.2. Práce s předpoklady

Argumenty můžeme rozlišovat podle toho, z jakého typu předpokladů vycházejí jejich závěry. **Popisné argumenty** se zaměřují na popis faktů, skutečností nebo situací. Tyto argumenty vycházejí pouze z předpokladů, které jsou založené na logice nebo pozorování, jež lze empiricky ověřit nebo vyvrátit. Například: „Většina lidí ve městě jezdí do práce autem“ je předpoklad popisující skutečnost, kterou lze ověřit pomocí dat o dopravě. Popisné argumenty se proto snaží dostat k závěru, který též popisuje svět takový, jaký je, bez toho, aniž bychom ho hodnotili. Jednoduchým příkladem popisného argumentu je:

Popisný předpoklad 1: Všichni lidé jsou smrtelní.

Popisný předpoklad 2: Sokrates je člověk.

Popisný závěr: Sokrates je smrtelný.

Na druhé straně **hodnotící argumenty** se zaměřují na to, jak by věci měly být nebo jak bychom měli jednat. Hodnotící argumenty musí mít alespoň jeden předpoklad, který je založen na morálních, etických nebo jiných subjektivních hodnotách. Příkladem hodnotícího předpokladu může být: „Zločinci jsou nemorální“, z čehož daná osoba může vytvořit hodnotící argument: „Zločinci jsou nemorální, a jelikož nemorální lidé patří do vězení, zločinci patří do vězení.“ Všimněte si, že tento argument se skládá z:

20

Hodnotící předpoklad 1: Zločinci jsou nemorální.

Hodnotící předpoklad 2: Nemorální lidé patří do vězení.

Hodnotící závěr: Zločinci patří do vězení.

Jak popisné, tak i hodnotící argumenty můžeme vyhodnocovat. Pokud jsou popisné předpoklady ve shodě s objektivní realitou, můžeme je označit za **pravdivé**. V opačném případě je označíme za nepravdivé. Pokud jsou hodnotící předpoklady ve shodě s našimi subjektivními hodnotami, můžeme je označit za **shodné**. V opačném případě je označíme za neshodné. V kapitole 2. se naučíte, že proces označování výroků za pravdivé je mnohem komplikovanější, avšak prozatím si vystačíme s tímto rozlišením.

1.3. Hodnotící a popisné předpoklady

Rozpoznejte hodnotící předpoklady od popisných.

- V Evropě stoupá nenávisť mezi lidmi, což vede k rostoucí míře strachu.
- Firmy by měly platit daně.
- Základní lidská práva mají být vždy respektována.
- Když někdo uráží menšiny, je mi z toho smutno.
- Škola má nést legální odpovědnost za děti na výletech.
- Život dítěte má pro mě větší hodnotu než život staršího člověka.
- Pokud někdo nechce jít do vězení, neměl by krást.
- Dlouhodobá ochrana životního prostředí má přednost před krátkodobými ekonomickými zisky.
- V západních zemích se zhruba 40–50 % manželství rozvádí, přičemž přesná procenta by se měla lišit dle státu.

Mezi závěry a předpoklady existuje jedno klíčové propojení. Závěry jednoho argumentu mohou sloužit jako předpoklady k jinému argumentu. Například závěr z následujícího argumentu:

Předpoklad 1: Kouření způsobuje rakovinu.

Předpoklad 2: Rakovina není zdravá.

Závěr: Kouření není zdravé.

můžeme použít jako předpoklad pro nadcházející argument.

Předpoklad 1: Kouření není zdravé.

Předpoklad 2: Nezdravé věci se mají zakazovat.

Závěr: Měli bychom zakázat kouření.

Toto propojení může fungovat i naopak. Předpoklady jednoho argumentu mohou vzniknout jakožto závěry jiných argumentů. Tato myšlenka je klíčová, protože z ní můžeme odvodit to, že předpoklady jsou rozložitelné. Každý předpoklad je složen z několika menších předpokladů, které nazýváme **dílčí předpoklady**. Vezměme si předpoklad: „Kouření je nezdravé“, který lze rozdělit na dva dílčí předpoklady:

Dílčí předpoklad 1: Kouření způsobuje rakovinu.

Dílčí předpoklad 2: Rakovina není zdravá.

Dílčí předpoklady pak můžeme dále rozdělovat na další dílčí pod-předpoklady. Například: „Rakovina není zdravá“ můžeme rozdělit na „Rakovina ničí naše orgány,“ „Orgány potřebujeme k přežití“ a „Věci, které nám snižují možnost přežití, považujeme za nezdravé.“

Abychom se neztráceli ve vztahu mezi předpoklady, dílčími předpoklady a závěry, formální struktura tohoto procesu by vypadala následovně:

Předpoklad 1: Kouření je nezdravé.

Předpoklad 1.1: Kouření způsobuje rakovinu.

Předpoklad 1.2: Rakovina není zdravá.

Předpoklad 1.2.1: Rakovina ničí naše orgány.

Předpoklad 1.2.2: Orgány potřebujeme k přežití.

Předpoklad 1.2.3: Věci, které nám snižují možnost přežití, považujeme za nezdravé.

Předpoklad 2: Nezdravé věci se mají zakazovat.

Závěr: Měli bychom zakázat kouření.

Předpoklady hlavního argumentu označujeme celými čísly a u dílčích předpokladů přidáváme tečku a další číslici.

1.4. Dílčí předpoklady

V textu rozpoznejte předpoklady a závěr. U předpokladů identifikujte dílčí předpoklady.

Následně sestrojte nový argument, který využije závěr z tohoto textu jakožto předpoklad.

„Marihuana by měla být legální, protože pomáhá lidem. Existují pádné důkazy o jejich léčebných účincích, zejména při potlačování chronické bolesti. Nemá smysl zakazovat něco, co pomáhá ostatním. Jinak by pacienti neměli snadný přístup k něčemu, co je pro ně výhodné.“

This image shows a single sheet of white paper with horizontal ruling lines. The lines are evenly spaced and run across the width of the page. There are no margins or other markings on the paper.

Předpoklady však nejde rozdělovat na dílčí předpoklady až do nekonečna. Narazili bychom totiž na paradox nekonečné regrese. Každé tvrzení by záviselo na důkazu dalšího předpokladu, což by též vyžadovalo důkaz až do nekonečna. Právě proto u každého argumentu musí existovat dílčí předpoklad, který nemá cenu dokazovat. Tento specifický typ předpokladu nazýváme **axiom**.

Axiomy jsou tvrzení, která si stanovíme jako nevyvratitelná a nepotvrditelná. Povšimněte si, že na rozdíl od klasických předpokladů, o jejichž pravdivosti můžeme vést diskuzi, axiomy slouží jako nepopíratelné východisko, které dále nedokazujeme. Axiomy slouží jako výchozí body, ze kterých odvíjíme ostatní logické konstrukce. Axiomy tedy nejsou překážkou, ale naopak základním nástrojem, který nám umožňuje rozvíjet složité myšlenky, teorie a systémy. Bez nich bychom byli ztraceni v chaosu nekonečných otázek bez odpovědí.

Existuje mnoho různých axiomů, se kterými se můžete potkat v debatách. Například:

- Princip identity. Tento axiom tvrdí, že každý objekt je totožný sám se sebou a je tím, čím je. Například 3 objekty jsou vždy 3, bez ohledu na kontext. Tento princip je základem pro veškeré logické a matematické uvažování a zajišťuje **konzistenci** v jakémkoli systému, který operuje s objekty nebo hodnotami. Bez tohoto axiomu bychom nevěděli, kolik je $1+1$.
- Princip neagrese (NAP). Tento axiom tvrdí, že je morálně nepřijatelné vyvolávat agresi proti jiným lidem nebo jejich vlastnictví, s výjimkou sebeobrany. Podle NAP by každý jedinec měl mít právo na svobodu a vlastnictví svého těla a svých prostředků a neměl by být násilím omezován nebo připravován o své vlastnictví bez dobrovolného souhlasu. Řčení „Žij a nech žít“ vychází z tohoto axiomu.
- Víra v Boha. Mnoho věřících bere větu „Bůh existuje“ jako základní předpoklad, který nevyžaduje další důkaz. Ovšem neplatí to univerzálně – někteří věřící se snaží existenci Boha dokázat (například skrze kosmologické či ontologické argumenty) a v takovém případě to pro ně nemusí být axiom, nýbrž závěr logického uvažování.

Jelikož se axiomy nedají vyvracet, je zapotřebí s axiomatickými předpoklady pracovat nesmírně opatrně. V rámci debaty musí být jasné definovány.

Každý člověk má právo s axiomy nesouhlasit. Například já se neřídím principem neagrese, ale používám jiné axiomy pro můj morální systém. Na druhou stranu s principem identity se shoduji, protože bez něj bych dělal matematické a logické operace jen obtížně.

Proto si pamatujte, že pokud druhá strana s vaším axiomem pravdy nesouhlasí, tak to neznamena, že je hloupá, ale že vnímá realitu skrze jinou optiku než vy. K tomu, jak napadat axiomy druhé strany, se dostaneme v kapitolách 3 a 6.

1.5. Axiomy

Zamyslete se nad tím, jaké jsou vaše morální axiomy. Začněte tím, že si představíte situaci, kterou byste nazvali morálně dobrou. Následně si položte otázku: „Proč považuji danou věc za morálně dobrou?“ Až si odpovíte i na to, položte si tu otázku znovu. Proces opakujte do bodu, než na poslední otázku odpovíte: „Já nevím, prostě to tak mám.“ V tom případě vaše poslední odpověď byla vaším morálním axiomem.

Pojďme si to shrnout. Až vás ve 3:00 ráno probudí vaše učitelka ze základky a zeptá se vás: „Co je to argument?“, tak vaše odpověď musí být: „Rétorický prvek, který z předpokladů logicky vyvozuje závěry.“ Nyní už víte, čím se argument liší od tvrzení. Argumenty následně můžeme dělit na popisné a hodnotící. A víme, jak správně rozdělovat a slučovat předpoklady a závěry.

Slova předpoklady a závěry jsou od této chvíle vaši nejlepší kamarádi.

