

VLASTA STRAKOVÁ (Praha)

## ARGUMENTATIVNÍ DIALOG A EMOCIONALITA

1. Je známo, že jazykový projev je těsně a mnohostranně propojen s ostatními složkami činnosti, jednání i chování člověka. Konvenční podklad komunikace (daný společenskými vztahy i komunikačními modely) je tedy modifikován také individuálními rysy mluvčího.

Životní praxe vede k tomu, že člověk vstupuje do komunikačních kontaktů s ostatními členy společnosti. Komunikační kontakty mohou být dvojího druhu: (a) náhodné — dané situací, (b) záměrné — motivované účelem.

Uvedeme příklad situační komunikace (v jejím literárním ztvárnění):<sup>1</sup>

Когда подхожу я к своему крыльцу, дверь распахивается и меня встречает мой старый сослуживец, сверстник и тезка швейцар Николай. Впустив меня, он крикает и говорит:

— Мороз, ваше превосходительство!

Или же, если моя шуба мокрая, то:

— Дождик, ваше превосходительство!

Затем он бежит впереди меня и открывает на моем пути все двери.

Uvedený úryvek demonstruje řečový akt podmíněný situačně: nesděluje se nic nového, jde pouze o navázání kontaktu s výše postaveným příchozím.

Za určitých situací může docházet k tomu, že komunikační záměr se ne setkává s očekávanou odezvou: je buď opomíjen, bagatelizován, nebo narušován z druhé strany, jak je tomu v následující ukázce:<sup>2</sup>

На террасе Николай Иванович, шурша газетами, говорил:

— Война уже по одному тому не может долго длиться, что страны согласия и мы — союзники — разоримся.

Катя спрашивала:

— Хочешь простокваши?

— Если только холодная ... Ужасно, ужасно! Мы потеряли Львов и Люблин. Черт знает что! Как можно воевать, когда предатели вонзают нож в спину! Невероятно!

Se situačním řečovým aktem ostře kontrastuje řečový akt, k němuž dochází v komunikaci záměrné — účelové, orientované k určitému cíli: získat informaci, získat určitou věc (koupí, výměnou), vyžádat si souhlas, předat vzkaz nebo instrukci, dát příkaz, pokyn, povel apod.

<sup>1</sup> A. P. Čechov, *Скучная история*. Собрание сочинений, sv. 6. Москва 1955, s. 272—73.

<sup>2</sup> A. Tolstoj, *Хождение по мукам I*, Москва 1954, s. 169.

V současné době probíhá účelová komunikace v rámci určitých institucí, obhospodařujících jednotlivé sféry společenské praxe, a tak člověk vystupuje postupně jako spotřebitel, cestující, pacient, divák, posluchač, žadatel apod.

Sféra „obstarávání“ se tak svou specifikou, účelem i charakterem jazykových projevů podstatně liší od sféry pouhého „kontaktu“. Mezi oběma sférami je samozřejmě možný plynulý přechod: běžná konverzace (např. dvou náhodných spolucestujících) může vyústit ve věcný rozhovor, zaměřený účelově, a naopak diskuse zaměřená programově k určitému tématu může plynule přejít v nenucenou konverzaci.

Pomineme-li ostatní stránky rozdílů a všimneme-li si jazykových projevů, které jsou pro naznačené oblasti typické, lze rozeznávat dva typy dialogů: (a) dialog kontaktný — konverzační, (b) dialog účelový — argumentativní.

Argumentativní dialog je pro svůj charakter, frekvenci i závažnost jedním z důležitých typů jazykového projevu, a proto je třeba věnovat mu bližší pozornost.

2. Ve sféře účelové komunikace, např. ve vztahu mezi žadatelem a institucí, studentem a profesorem apod., jde o určitý předem daný typ vztahu: tento typ vztahu je určující i pro charakter, a nezdídky i výsledek rozhovoru. Vzhledem k tomu, že tento vztah zpravidla nebývá vztahem dvou rovnoprávných účastníků, můžeme dialog tohoto typu označit jako dialog asymetrický (asymetrická komunikace).<sup>3</sup> Schematicky lze vztah účastníků vyjádřit A  $\rightleftharpoons$  b.

Uvedeme příklad asymetrického dialogu a na jeho základě se pokusíme tento typ dialogu charakterizovat:<sup>4</sup>

... Через минуту входит ко мне молодой человек приятной наружности. Вот уже год, как мы с ним находимся в натянутых отношениях: он откровенно отвечает мне на экзаменах, а я ставлю ему единицы. Таких молодых людей, которых я, выражаясь на студенческом языке, гоню или проваливаю, у меня ежегодно набирается человек семь ...

— Садитесь, — говорю я гостю. — Что скажете?

— Извините, профессор, за беспокойство ... — начинает он, заикаясь и не глядя мне в лицо. — Я бы не посмел беспокоить вас, если бы не ... Я держал у вас экзамен уже пять раз и ... и срезался. Прошу вас, будьте добры, поставьте мне удовлетворительно, потому что ...

Аргумент, который все лентяи приводят в свою пользу, всегда один и тот же: они прекрасно выдержали по всем предметам и срезались только на моем, и это тем более удивительно, что по моему предмету они занимались всегда очень усердно и знают его прекрасно; срезались же они благодаря какому-то непонятному недоразумению.

— Извините, мой друг, — говорю я гостю, — поставить вам удовлетворительно я не могу. Подите еще почитайте лекции и приходите. Тогда увидим.

Пауза. Мне приходит охота немножко помучить студента за то, что пиво и оперу он любит больше, чем науку, и я говорю со вздохом:

— По-моему, самое лучшее, что вы можете теперь сделать — это совсем оставить медицинский факультет. Если при ваших способностях вам никак не удастся выдержать экзамена, то очевидно, у вас нет ни желания, ни призвания быть врачом.

<sup>3</sup> H. Henne, *Sprachpragmatik*. Nachschrift einer Vorlesung. Tübingen 1975. 120 s.

<sup>4</sup> A. P. Čechov, op. cit., s. 280—81.

Лицо сангвиника вытягивается.

— Простите, профессор, — усмехается он, — но это было бы с моей стороны по меньшей мере странно. Прочитаться пять лет и вдруг ... уйти!

— Ну да! Лучше потерять даром пять лет, чем потом всю жизнь заниматься делом, которого не любил.

Но тотчас же мне становится жаль его, и спешу сказать:

— Впрочем, как знаете. Итак, почитайте еще немножко и приходите.

— Когда? — глухо спрашивает лентяй.

— Когда хотите. Хоть завтра.

И в его добрых глазах я читаю: „Придти-то можно, но ведь ты, скотина, опять меня прогонишь!“

— Конечно, — говорю я, — вы не станете учение оттого, что будете у меня экзаменоваться еще пятнадцать раз, но это воспитывает характер.

И на этом спасибо.

Наступает молчание ... Становится скучно.

3. V argumentativním dialogu musí mluvčí formulovat otázky a pokud možno logicky argumentovat. Vzhledem k tomu, že v účelové komunikaci jde o to, aby partner nejen porozuměl sdělení, nýbrž aby jeho obsah (argument, vysvětlení) též přijal, musí oba účastníci sledovat reakce svého partnera, při nejmenším náznakem nedostatečného či nesprávného chápání se k řečenému vracet formou zpětných korekcí, přeformulování otázky, zvýšení explicitnosti, podepření argumentu případem analogickým nebo příkladem z jiné sféry, odvoláním na autoritu, literu zákona apod.

Jde-li o dialog asymetrický, jak je tomu v uvedeném příkladu, musí mluvčí b nadto brát v úvahu určující postavení partnera A, musí počítat s tím, že partner A může mít přesnější informace a že jeho komunikační záměr nebývá zdaleka vždy totožný se záměrem mluvčího b. Tím vším je samozřejmě mluvčí A ve výhodě.

Z uvedeného dialogu vyplývá, že si mluvčí b — student — své postavení v asymetrické komunikaci uvědomuje. Projevuje se to v charakteru řeči, především v její fragmentárnosti i vlastní dikci (*začíná koktavě, mluví dutým hlasem*), v chování (*hledí stranou, jeho tvář se protahuje*). Nadřazené postavení mluvčího A — profesora — se projevuje v tom, že udává směr i tempo rozhovoru (*Dostávám chuť potrápit trochu studenta ... Ale už mi ho začíná být líto*), může si dovolit ironii (*Nemůžete-li při svém nadání složit zkoušky, ...*).

Celkově lze říci, že při účelové komunikaci, především v její nejvýraznější formě — argumentativním dialogu — je u obou mluvčích třeba maximálního soustředění, a proto zbývá malý prostor pro prvky emocionální. Lze říci, že jsou zde spíše nežádoucí: přílišné zaujetí snižuje možnost sebekontroly, může vyvolat nežádoucí reakci, snižuje možnost komunikačního efektu, což vše může mít i mimokomunikační důsledky. Tím, že se porušuje sled replik („skákání do řeči“), zvyšuje se tempo řeči, modifikuje se intonace, vystupuje do popředí gestikulace apod. — může pak argumentativní dialog nabýt povahy polemiky nebo dokonce sporu.

4. Ne ve všech dialozích a jazykových projevech může mluvčí ve stejné míře uplatnit své komunikační kvality, tj. schopnost přesné formulace, logické argumentace, zaujímání vlastního stanoviska, pohotové reakce, vtipu, zaujetí pro věc. Nesrovnatelně lépe než v dialogu asymetrickém lze tyto kvality

uplatnit v dialogu symetrickém, tj. např. v rozhovoru dvou kvalifikovaných partnerů téhož oboru. Pouze na tomto základě, tj. na přibližně stejné úrovni znalosti věci a stejného zájmu — i když třeba ne vždy stejných názorů — může dojít k dialogu symetrickému. Zde pak mohou intelektuální složky podle situace, temperamentu i záměru mluvčího být organicky doplněny složkami emocionálními nebo v ně plynule přecházet. Lze říci, že již opravdové zaujetí pro věc, jehož jádro je racionální (a může být tedy hodnoceno jako kvalita intelektuální), je samo sebou (podle temperamentu mluvčího) současně rovněž kvalitou emocionální.