

ARGUMENTÁCIA

Argumentácia je forma komunikácie, pri ktorej sa objasňujú, zdôvodňujú postoje, názory, konkrétne činy a pod. Najčastejšie argumentujeme, keď potrebujeme niečo dokázať, keď potrebujeme presvedčiť niekoho, presadiť názor, myšlienku. Aj argumentácia a techniky argumentácie sú skúsenosti, ktoré si môžeme do určitej miery naštudovať. Mnohé faktory sú však vrodené prípadne podvedome získané a z toho dôvodu nie je možné ich meniť počas argumentácie. Hoci sa teda spôsoby argumentácie dajú naučiť len ťažko, môžeme si rozdeliť typy argumentácií, aby sme sa naučili, ktorý typ a akým spôsobom poskytuje tú ktorú informáciu pre komunikujúceho partnera. Poznaním týchto typov môžeme mnohokrát úspešne čeliť mnohým nepríjemnostiam.

V diskusiách sa niekedy používajú nelogické argumenty na presvedčanie oponenta alebo publika. Cítíme, že niečo nie je v poriadku, ale nevieme presne zdôvodniť, čo.

Argumentovať možno rozumne, logicky (logos), citmi (pátos) alebo vôľou, mravnosťou (étos). Diskusia môže byť založená nielen na logike usudzovania, ale aj logike presvedčania. Často aj býva takto založená. Ľudia v bežnej bilaterálnej komunikácii častejšie presvedčajú toho druhého, než by dali priechod vlastnej logike a usudzovaniu. Aby však akákoľvek argumentácia bola korektná, musí prejsť týmito etapami:

1. výber premís (výroky, ktoré pokladáme za pravdivé)

2. logické usudzovanie

3. formulácia záveru

Pozor: k logicky správne i pravdivému záveru sa možno dopracovať aj z nepravdivých východísk (pochopiteľné, keďže z matematického hľadiska z negácie môže vyplývať aj pravda). Napríklad:

Premisy: Pre jednoduchosť predpokladajme, že *všetky ryby žijú v mori. Delfíny sú ryby.* Z toho vyplýva záver: *Delfíny žijú v mori.* (zanedbáme tie, ktoré žijú v zoo). Chybná je ale predstava, že delfín je ryba, je to cicavec.

Rozumný, korektný záver musí byť založený na pravdivých premisách. Stáva sa totiž, že proces usudzovania je či už zámerne alebo neúmyselne smerovaný obrátene a prostredníctvom pravdivého záveru sa dokazujú premisy. Potom vznikajú časté

nedorozumenia – argumentujúci si napr. nesprávne myslí, že oponent napáda jeho postup usudzovania, pričom napáda pravdivosť premís alebo záveru, alebo vníma napádanie premís a pritom ide o napádanie logiky úsudku. Vec komplikuje i fakt, že často sa najprv uvádza záver a až po ňom premisy, čiže potom oponent nevie, čo vyplýva z čoho a diskusia (zvyčajne politická) nadobúda charakter humoresky. V hádkach a agresívnejšej spoločnosti sa najčastejšie „argumentuje“ silou, mocou, avšak v seriózne sa tváriacich diskusiách je to inak.

Rovnako ako reč je súčasťou argumentácie aj poloha tela, gestá, mimika a pod. Ide o reč tela. Mimovoľne, bez nášho vedomia naše telo argumentuje postavením, polohou niektorých častí, spôsobom postoja, napríklad ak jeden argumentujúci sedí a druhý pri ňom stojí a podobne. V tejto časti študijného materiálu budeme ďalej rozvádzať verbálne spôsoby argumentácie, neskôr však dostane priestor aj neverbálna časť argumentácie a komunikácie.

Niektoré typy nie vždy korektných argumentov

Aby sme vedeli, aké typy argumentov sú „menej vyhovujúce“, uvedieme v ďalšom niekoľko takýchto príkladov. V každom prípade ich neuvádzame s cieľom aby ste sa ich naučili, uvedieme ich len pre porovnanie a aby ste, ako budúci učitelia, vedeli, ktoré typy argumentácií kam „smerujú“ oponenta, aby ste ich pri komunikácii so žiakmi spoznali a vyhli sa tak problémom. Medzi najčastejšie používané typy nevhodných argumentov patria mnohé, pre vás známe typy ako napríklad:

Argumentum ad hominem

Útočí sa na osobu oponenta, na jeho vlastnosti, spoločenské zaradenie. Argumentujúci sa snaží znevážiť osobu oponenta a následne tvrdí, že ak niekto, kto nie je vážený a uznávaný tak ani jeho tvrdenia nemajú váhu. Častý príklad argumentácie a zbraň mnohých nekvalitných učiteľov. Učiteľ môže ľahko znevážiť osobu žiaka a potom kludne na jeho „nižšom“ postavení tvrdí, že sa žiak v problematike nevyzná, veď nie je viac ako hlúpy žiak. Bohužiaľ aj s takýmto tvrdením sa niekedy stretávame.

Tento argument má niekoľko podtypov, ktoré si tu uvedieme:

Argumentum ad personam

Obyčajné urážky oponenta bez všetkého. Jednoducho považujeme toho druhého za menej váženého napríklad „*Takéto tvrdenie môže vysloviť len nevzdelaný človek*“.

Okolnostný argument

Znevažuje tvrdenia oponenta cez poukazovanie na nekonzistentnosť jeho tvrdení, na ich nekvalitu prípadne rozdiely v jeho platforme, napríklad:

“Nechápem, ako môžete kritizovať túto privatizáciu, keď vaša vláda privatizovala omnoho viac!“, alebo „Ak ste vy katolíci proti potratom, presvedčíte najprv svoje katolíčky, aby na ne nechodili a problém je na 70% vyriešený!“ alebo „Pochopiteľne, vy nikdy nebudete hlasovať za zákon o nefajčiároch, keď váš strýko vlastní tabakovú firmu.“

Hlavným princípom tohto typu argumentácie je fakt, že názor toho druhého sa nedá vyvrátiť, a tak sa argumentujúci snaží odvieť pozornosť k osobe, ktorá ten názor podáva. Tento typ argumentácie patrí medzi emocionálne najviac pútavý a veľmi často ho využívajú na predvolebných mítingoch. Výhoda pre argumentujúceho môže byť v minimálnej možnosti súdnou cestou dokázať neplatnosť jeho tvrdení a tiež, že poukazuje na chyby resp. nedostatky, ktoré sám argumentujúci má.

Argumentum ad ignorantiam

Je to argumentácia založená na fakte, že sa tvrdenie pokladá za pravdivé pretože sa nedokázal opak alebo, že tvrdenie je nepravdivé pretože sa nedokázalo, že je pravdivé. A pritom vôbec nie je možné určiť pravdivosť tvrdenia. Ak je jeden aktér komunikácie v úzkych, veľmi ľahko podľahne takýmto argumentom a tak isto tento typ argumentu znemožňuje ďalší rozvoj komunikácie do iných sfér a cieľov. Nie je totiž možné dokázať priamo tam na mieste niečo, čo sa len predpokladá, že to tak je. Tým pádom takýto argument nedáva možnosť logicky pokračovať v určenom smere komunikácie a tá sa zasekne. Napríklad *„Mimozemské humanoidné civilizácie určite existujú, lebo ešte nik nedokázal ich neexistenciu“*. Našťastie v súdnictve sa týmto argumentom „nedarí“; človek je nevinný, kým mu nepreukážu vinu a nie naopak. Niekedy stačí na začiatku formulovať východiská a takýmto argumentom sa v priebehu diskusií potom dá vyhnúť.

Argumentum ad numerum

Argumentácia na základe počtu ľudí, napríklad čím viac ľudí verí niečomu, tým viac je isté, že je to správne. Teda snažím sa naplašit' oponenta, že ako je to možné, že on to ešte nevie, veď to aj vrabce čvirikajú na streche. Len chudák oponent je mimo vedomostí. Veľmi dobrý príklad poskytujú prieskumy predvolebných preferencií. Občania majú totiž tendenciu

prispôsobovať im svoje rozhodnutie vo voľbách, aj keď si to spravidla nepriznávajú. Dôvod môže byť aj celkom pragmatický: „*Ak nechcem, aby môj hlas vo voľbách prepadol, vyberiem si stranu, ktorá má čo najväčšie šance dostať sa do parlamentu.*“ Alebo: „*Katolíkov je dvakrát viac než luteránov, preto je katolícka vierouka pravdivejšia než luteránska.*“

Posledným podtypom je:

Argumentum ad verecundiam

Argument tohto typu sa odvoláva na nejakú autoritu. Veď predsa ak je niečo dobré pre niekoho významného, tak to musí byť určite dobré a pravdivé, celebrity sa nemýlia. Je to slabá argumentácia; celebrít je totiž priveľa.

Ignorovanie možnosti výnimky z pravidla

Tento argument popiera možnosť existencie výnimky a tým „hádže“ do spoločného vreca všetko, čo má nejaké spoločné črty, lebo to tak „býva“ napr.: „*Drvivá väčšina Slovákov neznáša Rómov. Ty si tiež Slovák, takže tiež neznášaš Rómov.*“

Zovšeobecnenie výnimky z pravidla

Podobný typ argumentu ako predošlý len s tým rozdielom, že tieto výnimky naopak nebezpečne zovšeobecňuje, napr.: „*Niektoré deti sú veľmi neposlušné a neposlušné deti často pochádzajú z rozvrátených rodín, preto všetky deti z rozvrátených rodín sú neposlušné.*“

Non causa pro causa

Tento typ argumentu je jednoduché chybné zdôvodnenie. Častý prípad u žiakov, ktorí si neprávom myslia, že na nich učiteľ „sedí“ a preto majú zlé známky. Nechcú pripustiť, že príčinou zlých známok je ich prístup k učeniu sa, napr.: „*Včera som sa neučil. Dnes ma učiteľ vyvolal pretože som vyrušoval. Dostal som zlú známku. Preto keď ma učiteľ vyvolá, keď vyrušujem, dá mi zlú známku.*“

Petitio principii

V tomto prípade sú závery vyvodzované z otázných predpokladov, teda zrejme chybných premís. Tento typ argumentu často badať v prípade, ak oponent nemá dostatok vhodných informácií prípadne snaží sa zjednodušiť si argumentáciu a zľahčiť svoje postavenie v súboji.

Už skôr sme si ukázali, že z nepravdy v podstate môže vyplývať aj pravda, v každom prípade však nemožno takýto všeobecný postup argumentovania akceptovať.

Circulus in demonstrando

Toto je prípad klasického zacyklenia, keď nejaký fakt predpokladám a tento fakt dokážem. Dôkaz je tu ale robený nie práve korektným spôsobom, napr.: *Vychádzam z toho, že nijaký duchovný svet neexistuje. Preto hľadám dôkazy existencie prípadného duchovného sveta vo svete fyzickom. Nijaké zjavné fyzické dôkazy duchovného sveta nenachádzam, a preto vyhlásim, že nijaký duchovný svet neexistuje.*

Presunutie dôkazu

Ak Váš oponent nemá dostatočné dôkazy na svoje tvrdenia, tak sa majte na pozore, pretože ľahko sa môže stať, že presunie bremeno dôkazu na Vás, napríklad: *„Tak vy nesúhlasíte s tým, že vláda zapredáva Slovensko. Môžete to dokázať?!“*

Argumentum ad populum

Častý prípad, keď argumentujúci využíva city verejnosti, nejakej skupiny, národa a podobne. Ide o obyčajný populizmus. Argumentujúci svoje tvrdenie podkladá postojmi (údajnej) väčšiny, aj keď tieto postoje a reakcie nemusia byť správne, napríklad v prípade zachovania materských príspevkov: *„Materský príspevok sa má znížiť o 66 eur na mesiac. Aj tak je nízky. Za tri roky prídu mnohé matky o tisíce eur!“* Ignorujú sa nasledujúce fakty: vyšší materský príspevok mali matky, ktoré počas materskej dovolenky nepracujú ani na čiastočný úväzok; väčšine matiek sa príspevok zvýši; príspevok v pôvodnej výške dostávali matky iba dva roky, v treťom bol nižší.

Jednostranný argument na atribút javu, veci (kvantitu, kvalitu, novosť, starosť, cena, prítomnosť authority..)

Často používané typy argumentov, podobný ako vyššie spomínaný ***Argumentum ad verecundiam***. Argumentuje sa tým, že ak nejaký názor zastáva veľký počet ľudí, tak to musí byť pravda. Alebo ak sa niečo najčastejšie robí tak a tak, že je to správne. Ak je nejaká vec kvalitná, je určite dobrá pre všetkých – tu sa ani nehľadí na naše potreby. Tiež, že nové veci, nové názory musia byť správne preto, že sú nové. Alebo preto, že danú vec používa, uznáva nejaká známa osobnosť, autorita, elita.

Argumentum ad crumenam/lazarum

Argumenty tohto typu sú založené na tom, že ak je niekto bohatší tak, tak má aj väčšiu pravdu ako chudobnejší. Alebo ak je niekto chudobnejší, tak je cnostnejší, múdrejší. Často sa to prejavuje pri napr. hlasovaní SMS v reality show, kde sa predpokladá, že bohatší si môžu dovoliť poslať viac SMS.

Argumentum ab utili

Ak oponent v diskusii dospeje k pocitu, že už nevie ako ďalej, vtedy sa často uchýli k argumentácii, že nemôže súhlasiť s názorom druhého, pretože to odporuje jeho ideologickému zameraniu, odporuje to jeho princípom, ktoré pokladá za axiómy. Presnejšie, že súhlasiť s názorom by pre neho znamenalo ísť si proti vlastnému záujmu. Pamätajme si, že nič nie je nemenné a ani axiómy nemusia vždy a za každých okolností platiť. Preto sa ľahko môže stať, že hoci zastávame nejaký názor (ideológiu, presvedčenie), ešte to neznamená, že máme pravdu. Človek musí mať veľkú vnútornú silu a kultúrne správanie, aby vedel, že nemusí mať pravdu a dať to patrične najavo. Ľahšie je ukrývať sa za nejaké pseudopravdy a tváriť sa, že je to tak v poriadku.

Argumentum ad nauseam

V tomto prípade platí staré známe pravidlo – tisíckrát opakovaná lož sa stane pravdou. Teda časté presvedčanie oponenta môže budiť dojemom, že tvrdenia a argumenty sú pravdivé a správne.

Najčastejšie chyby v logickom uvažovaní

Kým omylov v argumentácii sa väčšinou dopúšťame nevedome, chybná logika je prejavom, ktorý konáme vedome, často s úmyslom znevážiť oponenta, jeho myšlienky, poukázať na niektoré „dôležité“ (pre nás) fakty a podobne. Trik je v tom, že využívame vedomé omyly a chyby v logickom uvažovaní a môže sa ľahko stať, že náš oponent jednoducho nemôže nijako argumentovať. Veľmi ľahko sa dá takýto omyl odhaliť, no ťažšie sa dá na to reagovať, špeciálne ak nie sme si istí, ako oponent zareaguje. Veľmi ľahko môže využiť, po chybnnej logike, niektorý typ chybnnej argumentácie a môže nás odzbrojiť. V nasledujúcej časti si ukážeme niektoré najčastejšie „priestupky“ voči zdravej logike.

Anekdotické evidencie

Táto chyba logiky je založená na osobnej skúsenosti. Konkrétne napríklad niekto bude tvrdiť, že niečo niekde nie je v poriadku a druhý bude namietat', že on tam osobne bol zažil to na vlastnej koži a nič také sa tam nedeje, alebo nie je. Touto argumentáciou jednak môžeme odzbrojiť oponenta a jednak, ak začne nesúhlasiť s našim tvrdením, môžeme mu povedať, že útočí na nás, našu skúsenosť, znevažuje nás a podobne. Pravda je ale taká, že sme sa chyby dopustili my pri predpoklade, že keď niečo viem, alebo som to videl, zažil na vlastnej koži, to ešte neznamená, že je to tak vždy a nemenne. Chybná premisa. A ako už vieme, z nej môžeme odvodiť „všetko“. Pokračovanie v diskusii je už len čerešnička na torte v tvrdeniach, v ktorých pokladáme oponenta za útočiaceho na našu osobu. Samozrejme, existujú aj opačné príklady. V minulosti sa s obľubou a systematicky tvrdievalo, aký je život na Západe ťažký, akí sú tam ľudia nespokojní, že hĺstka obyvateľov žije v blahobyte a zvyšok v chudobe. Konkrétne skúsenosti ľudí, ktorí sa tam dostali, nijako neodpovedali týmto charakteristikám. Pritom bližšie k pravde bolo to, čo videli na vlastné oči, ako zovšeobecňujúce tvrdenia (klamstvá) propagandy. (Hoci, nie je všetko zlato, čo sa blyští.)

Nepripustné zovšeobecnenie

V bežnom živote pre jednoduchosť ľudia zovšeobecňujú. Kým tak konajú bez potreby argumentovať, je to akceptovateľné. Akonáhle však zovšeobecnenie chceme použiť ako argument, môžeme sa dopustiť logickej chyby, napr.: „*Všetci kradnú tam hore miliardy, tak čo si nemôžem domov z úradu odniesť zopár hlúpych A4 listov za pár korún?!*“ Po prvé, ako viem, že „tam hore“ všetci kradnú a na druhej strane, keby si každý zobral pár „hlúpych“ A4, kam by sa podnik dostal?

Porušenie kauzality

Toto je častá chyba, keď za príčinu označujeme jej dôsledok a opačne. Alebo keď porušíme časovú následnosť tvrdení. Keď dôsledok predchádza príčinu. Napríklad: „*Keby som mal som vyšší plat, určite by som sa v práci viac usiloval.*“ Plat je však odmena za odvedenú prácu a závisí (mal by) od jej množstva a kvality.

Zacyklenie

Tejto chyby sa dopustíme, keď nahradíme premisu nášho tvrdenia záverom argumentu. Napríklad: „*Naša strana má tých najlepších odborníkov na vedenie štátu. A podľa čoho vieme, že sú najlepší? Lebo sú v našej strane!*“

Ignorantio elenchi

Táto chyba logiky umožňuje vyvodit' bezcenný záver z nejakého tvrdenia, premisy, ktorý ani nemusí vyplývať z týchto premís a predošlých argumentov, ale je veľmi pútavý, často aj emocionálne, napríklad: „*Strana opäť potvrdila opäť svoju vedúcu úlohu v štáte a prejavila vysokú zodpovednosť zabezpečením blaha pre našich pracujúcich v zmysle učenia marxizmu-leninizmu. Dokazuje sa tak, že marxizmus-leninizmus je jediným správnym spôsobom chápania sveta, jeho výrobných síl, triednych štruktúr a zákonitostí v ňom.*“ Komentár je zbytočný.

Bifurkácia

Bifurkácia znamená, že pri argumentácii používame iba dve voľby, aj keď by sa našlo viac možností argumentovať. Niekedy sám autor myšlienky zatají existenciu viacerých možností výberu. Často tieto prejavy bývajú emotívne, varujúce, výhražné a podobne. Jednoducho zanedbanie viacerých možností, aj keď existujú. Napríklad: „*Musíte si vybrať, či súhlasíte s opozíciou a budete spoluvinníkmi ich chýb, alebo sa pridáte na našu stranu.*“

Existuje ešte veľa podobných chýb logiky, ktoré sme tu nespomínali, ich výpočet by zabral veľa priestoru. Časté chyby bývajú, keď obrátíme napríklad implikáciu, dokazovanie premís cez pravdivosť záveru a mnohé iné.

Zbrane ťažšieho kalibru – eristika

Eristika (z gr. ERISTIKÉ [TECHNÉ]) je umenie viesť slovný spor (ERIS). Ide o dokazovanie alebo vyvracanie akékoľvek tvrdenia, bez ohľadu na to, či je pravdivé alebo nepravdivé. Najlepšími majstrami boli sofisti, písali o nej príručky školili v nej svojich žiakov. Popri nich sa ešte v eristike preslávili členovia megarskej školy a eristické spôsoby argumentácie veľmi používali aj antickí skeptici.

Eristika je schopnosť na základe logickej dôvtipnosti zastávať ľubovoľné pozície a presadiť ich v diskusii (wikipedia, 2010). Je to veda o vedení (slovných) sporov, polemiky. V týchto

sporoch sa využívajú „zbrane ťažšieho kalibru“, ktoré môžu vážne ohroziť smerovanie argumentácie, ba čo viac, môžu úplne vylúčiť nastolenie obojstrannej spokojnosti pri komunikácii. Uvedieme niekoľko príkladov naozaj závažných chýb argumentácie.

Komplexná otázka

Komplexná otázka neumožňuje odpovedať na dané tvrdenie, pretože ju síce možno vycítiť z kontextu, ale nebola vôbec položená. Celé tvrdenie je tak postavené, že akákoľvek odpoveď znemožní oponenta, prípadne oponent vôbec nemá možnosť odpovedať na tvrdenia, pretože nie sú pravdivé. V týchto typoch argumentácie sa snúbi cynizmus a hyenizmus, pretože takéto argumenty dokonale „zabijú“ akúkoľvek snahu o konsenzus. Napríklad: „*Už prestala vaša vláda kradnúť? Kto presne zhrabol tie miliardy na dotáciu kórejskej investície?*“

Argument lavínou

Princíp je založený na zveličení, že aj malá zmena niečoho povedie k efektu lavíny, podobne ako keď podáte prst a chmatnú celú ruku: „*Keby sme boli súhlasili s týmto návrhom, tak by sa sem všetci začali hrnúť a žiadať nás o podporu.*“

Pluggium interrogationem

Zaujímavo položená otázka, na ktorú síce požadujeme odpoveď jednou vetou, ale skutočná odpoveď vyžaduje viac, než jednoduché konštatovania, napríklad: „*Vieš mi jednou vetou vysvetliť, prečo tvoje študijné výsledky zaostávajú za priemerom triedy?*“

Vhodená kosť

Vhodená kosť je označenie pokusu o navodenie určitých, často nostalgických, pocitov a tým snahu dosiahnuť o odbočenie od témy. Často využívaný trik, keď sa oponent skúša vyhnúť sa niektorým odpoveďami, ale nemá dostatočné argumenty.

Slamený panák

Pri tomto type argumentácie nahodíme vlastný zjednodušený a pre účel veci aj nepresný obraz toho, čo tvrdí oponent a následne použijeme argumenty nie proti jeho skutočným tvrdeniam, ale proti ich umelo vytvorenému obrazu. Skrátka zabudneme, o čom sme

komunikovali a začneme sa zaoberať len tým, ako a či vôbec oponent má podobný názor ako je náš zjednodušený.

Tu quoque

Toto je veľmi častý prípad argumentácie, ktorý býva využívaný pri politických diskusiách, často opozičných strán. V princípe ide o arogantnú reakciu, kde obviníme oponenta z toho istého, z čoho obviňuje on nás: „*My kradneme?! To vaša vláda kradla!*“

Na záver, keď nám dôjde „strelivo“

Nakoniec, často sa argumentujúci nevedia dohodnúť na zhode svojich názorov a pohľadov a keď už niektorý z nich nemá záujem o pokračovanie, prípadne má pocit, že ďalšie argumenty už nepomôžu, vždy možno diskusiu na danú tému ukončiť. Nie je podstatné, či sme obeťou alebo autorom nekorektných argumentov. Najčastejšie sa týmito formulkami môžeme „rozlúčiť“ s oponentom našich tvrdení:

- *Ja už nejdem reagovať, je to nadhlo. Čo som mal povedať, povedal som.*
- *Ja vám neberiem váš názor, máte právo na odlišný názor. Aj vy tolerujte tiež ten môj.*
- *To nemôžeš zhltnúť, že mám iný názor ako ty?! Ak si myslíš, že si ten najmúdrejší mudrc, arbiter, tak už sa s tebou nebavím.*

Smola. Je to smutné, ak diskusia končí takto. Jednoducho obaja svojim mlčaním konštatujú, že majú nekompatibilné názory, že to nemá cenu. Diskusia teda bola zbytočná a stav po nej je možno ešte horší ako stav pred ňou. Pritom sa obaja mohli v niečom zhodnúť, len akosi na to v zápale argumentov zabudli.

A čo na to učiteľ v triede?

Argumentovať je treba sa naučiť. Vyhýbať sa vedomým pokusom o sklĺznutie do klišé a fádny chybny argumentom. Mnohé slovenské politické diskusie sú prepchaté argumentmi presviedčania (miesto argumentov logiky) a inými slovnými, zákernými „ranami pod pás“. Tomuto sa v triede treba vyhnúť. Žiaci určite často budú mať snahu takéto argumenty použiť, je však v záujme dobrej komunikácie, aby učiteľ vedel reagovať na takéto argumenty a najmä aby sa im on vyhýbal. Zneužívanie argumentov je často nielen problém politikov, ale aj bežných diskusií. V triede učiteľ nemusí bojovať o svoje postavenie vymyslenými argumentmi. Skôr si autoritu získa férovým a zodpovedným prístupom

k žiakom. Nakoniec aj naše výskumy v tejto problematike ukazujú na fakt, že v súčasnosti žiaci viac uprednostnia rovnocenný, partnerský vzťah medzi učiteľom a žiakom a za najdôležitejšie vlastnosti a schopnosti učiteľa pokladajú jeho zručnosti a umenie prezentovať a komunikovať.