

Radovan Šoltés

PROPAGANDA, MANIPULÁCIA A LOGICKÉ KLAMY

O hraniciach a možnostiach
nášho usudzovania a rozhodovania



Prešov 2017

*„Nikto vám nemôže dať toľko,
koľko vám môžem ja sľúbiť.“*

(ľudové príslovie)

OBSAH

ÚVOD	8
I. LOGIKA AKO NÁSTROJ SPRÁVNEHO MYSLENIA	11
1.1 O pravdivosti a formálnej správnosti v logike	13
1.2 Dokazovanie, argumentovanie a logické klamy	16
II. POSTOJE A PRESVEDČOVANIE	20
2.1 Tripartitný model vzniku postoja	21
2.2 Vplyv sociálneho prostredia	23
♦ Úskalia a výhody našich „sociometrov“	23
♦ „My“ a „oni“	27
♦ Sociálna situácia a moc	29
➤ <i>Stanfordský väzenský experiment</i>	29
➤ <i>Motivácia k získaniu politickej moci</i>	32
2.3 Emócie a myseľ	36
♦ Omyl dualizmu	36
♦ Sila rozumu a emocionality alebo „Kto ovláda koho?“	39
2.4 Faktory zdroja ovplyvňujúceho naše presvedčenie	42
♦ Autorita	43
♦ Kredibilita	45
♦ Sociálna atraktivita	46
♦ Empatia	48
2.5 Základné princípy presvedčovania	49
♦ Reciprocita	49
♦ Záväzok a dôslednosť	50
➤ <i>Kognitívna disonancia</i>	51

• Sociálne schválenie.....	56
• Obľúbenosť.....	57
• Autorita	57
• Vzácnosť	58

III. PRÍKLADY CHYBNÉHO UVAŽOVANIA, LOGICKÝCH KLAMOV A MANIPULATÍVNYCH TRIKOV

3.1 Kognitívno-konatívne východiská chybného uvažovania	60
• Klam spájania	60
• Klam rozdeľovania	62
• Klam viacznačnosti	62
• Výnimka z pravidla	63
• Argument z neznalosti.....	64
• Čiernobiely klam.....	65
• Klam „Z toho to nevyplýva!“	65
• Klam hazardného hráča.....	66
• Štatistické klamy.....	67
• Efekt skresľovania dôkazov svedčiacich proti našim názorom.....	70
• Efekt zarámovania	71
3.2 Afektívne východiská chybného uvažovania	74
• Argument pôsobiaci na city.....	74
• Argument odvolávajúci sa k väčšine.....	75
• Argument proti osobe	77
• Klam vyplývajúci z prvého dojmu	80
• „Halo effect“	81
• Technika „noha vo dverách“	82
• Klam argumentácie založenej na autorite.....	83
3.3 Ďalšie možnosti myšlienkových chýb	85
• Efekt vlastnenia	85
• Efekt istoty a malej pravdepodobnosti	85
• Efekt dosiahnuteľnosti	85
• Efekt použiteľnosti	85
• Efekt zaujatia neobvyklou udalosťou	86
• Efekt skresleného vnímania vlastného a cudzieho konania	86

• Efekt falošného konsenzu	86
• Efekt prehnanej sebadôvery	87
• Ilúzia istoty hodnotenia	87
• Efekt „prajúceho si myslenia“	87
• Efekt posledného dojmu	88
• Ilúzia nezraniteľnosti a jednomyseľnosti skupiny	88
• Ilúzia o spoľahlivosti dlhodobej pamäte	88

IV. PROPAGANDA A MANIPULÁCIA 91

4.1 Propaganda v politickej psychológii 91

• Stručný pohľad politickej psychológie na problémy vyplyývajúce z uplatňovania politickej moci.....	91
• Politická moc a ľudia „bez svedomia“	96

4.2 Indoktrinácia a štyri piliere propagandy 99

• Jednoduchosť.....	100
• Oslovenie emócií.....	101
• Oslovenie predstavivosti.....	103
• Opakovanie	103

4.3 Manipulatívne triky propagandy 104

• Ciachovanie	104
• Eufemizmy a slogany.....	105
• Obyčajný človek	106
• Jedna rodina.....	106
• Znižovanie vnímanosti a rozptyľovania pozornosti.....	106
• Redigovanie, vytrhávajúce z kontextu, skresľovanie informácií.....	107
• Technika „predvarovania“	108
• Propagandistické špinenie	109
• Kvalifikujúci jazyk	110
• Efekt spáča	111
• Atmosféra strachu	112
• Naučená bezmocnosť.....	113
• Koľko nás stojí „ZADARMO“	115

V. REKLAMA	118
5.1 Od informácie k obrazu	120
5.2 Manipulatívne triky v reklame	122
• Podprahové pôsobenie	122
• Navodzovanie emócií	123
• Sugestívne pôsobenie	125
• Animizmus	125
• Selektívne informácie	126
• Majoritné pôsobenie	126
• Predstieranie časového tlaku	126
• Efekt experta	126
• Exaktná lož	127
• Sleeper-effekt	127
• Nápadnosť a opakovanie	127
• Značka	128
5.3 Princíp kontrastu alebo „Ako vnímame ceny a zľavy?“	129
Poznámka	134
ZÁVER	135
DOSLOV (<i>MUDr. Igor Smelý, PhD.</i>)	137
POUŽITÁ LITERATÚRA	141

ÚVOD

V živote sa stretávame s rôznymi formami komunikácie, ktoré nazývame diskusiou, polemikou, debatou či dialógom, v ktorých sa snažíme často argumentovať a presvedčovať iných o svojom názore alebo sme sami vystavení argumentom a presvedčovaniu z druhej strany. Týka sa to ako vzťahov v rodine, tak i v škole, na pracovisku alebo vo verejnom priestore, kde sme vystavovaní rôznym vplyvom reklamy, televízie, rozhlasu, politických prejavov, kazateľských apelov a pod., ktoré majú jedno spoločné – priviesť nás k tomu, aby sme určitým spôsobom mysleli, konali a prípadne ďalej šírili osvojené názory. Sme teda vystavovaní rozličnému pôsobeniu argumentácie, ale aj sami argumentujeme a obhajujeme vlastné presvedčenia. V sociálnej komunite to jednoducho patrí k životu.

Na druhej strane však až také samozrejmé nie je, aké okolnosti, predpoklady, motivácie a ciele sa za argumentovaním a presvedčovaním, či už z našej alebo z druhej strany, môžu skrývať. Ani ten najvycibrenejší štýl presvedčovania ešte nie je zárukou toho, že je pravdivý a opiera sa o fakty, a to aj napriek tomu, že dotýčny komunikátor o tom nepochybuje. Nie je až také nezvyčajné, že sa pri obhajovaní vlastného presvedčenia záver stanoví skôr, než je zdôvodnený. Jonathan Haidt v tejto súvislosti hovorí, že sa pri obhajovaní našich záverov správame občas ako „právnici“ a občas ako „vedci“. Vedci najskôr začínajú overovaním svojich tvrdení a až potom formulujú záver. Právnici však, naopak, začínajú záverom a potom hľadajú dôkazy pre jeho obhájenie a vyvracajú protiargumenty, ktoré ho spochybňujú, čo sa takmer vždy podarí. Buďme úprimní, koľkokrát chceme, alebo nám je ľahšie, byť právníkom, než vedcom? Keď nám chýbajú argumenty neraz sa uchýľujeme aj k rôznym manipulatívnym alebo sebamaniulatívnym trikom. Avšak obeťou manipulácie sa môžeme stať aj my sami.

Naším cieľom na nasledujúcich stranách bude priblíženie kľúčových princípov presvedčovania, ako aj kognitívnych a afektívnych východísk rôznych manipulatívnych trikov a chýb v argumentovaní, ktorých poznanie nám môže pomôcť v osobnom živote.

V prvej kapitole upozorníme na rozdiel medzi *pravdivosťou* a *formálnou správnosťou* logického usudzovania. Bez dodržiavania logických postupov môžeme ľahko skĺznuť do omylu, ale ani logicky formálne správne uvažovanie ešte nemusí byť zárukou pravdivého poznania.

Druhá kapitola sa bude zaoberať základnými *princípami*, ktoré sa objavujú pri formovaní vlastných postojov a presvedčení, ako aj pri ich uplatňovaní v argumentácii. Kľúčovú úlohu tu bude zohrávať rozlíšenie medzi naším racionálnym uvažovaním a emóciami, ktoré často pôsobia na podvedomej úrovni a ovplyvňujú naše myslenie skôr, než si to racionálne stihneme a dokážeme uvedomiť.

V tretej kapitole sme sa zamerali na výber, podľa nás najfrekvencovanejších, *logických klamov*, *manipulatívnych trikov* a *chýb myslenia* objavujúcich sa v argumentácii a presvedčovaní. Zoznam rôznych argumentačných klamov a chýb je však taký obsiahly, že takmer ani nie je možné podať jeho vyčerpávajúce zhrnutie. To by v konečnom dôsledku mohlo viesť k tomu, že by sa v nich čitateľ skôr stratil. Preto sme sa obmedzili na ich rozdelenie podľa kognitívno-konatívnych a afektívnych východísk uvažovania. Aj toto rozdelenie bude skôr ilustračné, pretože pri niektorých klamoch sa v rovnakej miere uplatňuje ako emocionalita, tak aj myslenie a pri diskusiách neraz dochádza aj ku kombinácii viacerých klamov. Čitateľ preto môže v niektorých prípadoch uznať za vhodné preradiť klam do inej kategórie, prípadne nejaký klam doplniť. Nám však ide predovšetkým o objasnenie princípov a východísk, ktoré sa v rozmanitej forme v rôznych klamoch vyskytujú.

Posledné dve kapitoly sa sústreďujú na aplikáciu klamov a manipulatívnych trikov v *politickej propagande* a v *reklamnom marketingu*. Ide o oblasti, s ktorými každý dennodenne prichádza do kontaktu a preto porozumenie mnohým manipulatívnym trikom nám môže uľahčiť orientáciu v tomto nejednoznačnom prostredí.

Téma presvedčovania a manipulácie je v centre pozornosti filozofie a psychológie od jej vzniku, no do popredia sa dostala po objavení moderných prostriedkov masovej komunikácie a ich zavedení do praxe.

Preto sa v tejto oblasti uskutočnilo mnoho výskumov, ktoré však neustále pokračujú. Pri písaní predloženej knihy sme sa inšpirovali predovšetkým autormi Stanislavom Gálikom, Františkom Koukolíkom a Jonathanom Haidtom, ako aj mnohými ďalšími, ktorí sú uvedení v zozname literatúry.

Na záver by som chcel vyjadriť vďaka recenzentom za ich vzácny čas a pripomienky, ktorými prispeli k skvalitneniu predloženej knihy a zvlášť môjmu priateľovi Igorovi Smelému, ktorý obohatil publikáciu o doslov. Verím, že táto kniha prispeje k rozšíreniu pohľadu na to, ako sa stať kritickejším poslucháčom, ako odhaliť manipulatívne a propagandistické triky, ako aj k tomu, aby sme lepšie spoznávali seba samých.

V Prešove, november 2017

Radovan Šoltés

Aj tu však platí to, čo sme uviedli vyššie. Aj medzi politikmi sa vyskytuje *hrdinský typ politika* a dopustili by sme sa zjednodušeného generalizovania a logickej chyby, ak by sme všetky snahy o získanie politickej moci interpretovali len cez prvé dve motivačné kategórie. Na druhej strane však musíme mať na pamäti i Lasswellovo upozornenie, že politické názory nemôžu byť posudzované odtrhnuto od súkromných motívov, ktoré symbolizujú (bližšie podkapitola 4.1).³⁶

2.3 Emócie a myseľ

♦ Omyl dualizmu

Ak chceme hovoriť o možných chybách pri argumentovaní a hľadaní pravdy, vidíme, z vyššie spomenutých príkladov, že nemôžeme ostať len pri sústreďení sa na racionálne zdôvodnenia, ale musíme skúmať aj podiel emócií, ktoré značne ovplyvňujú náš spôsob myslenia, a to, ako budeme ďalej postupovať.

Už Francis Bacon vypožoroval, že *„ľudský rozum nie je čisté svetlo, ovplyvňujú ho vôľa a afekty... Človek totiž skôr uverí tomu, čo by chcel mať ako pravdivé... cit sa vtlačí do rozumu a nakazí ho.“*³⁷ Preto *„ľudský rozum sa dá najväčšmi pohnúť tým, čo môže odrazu upútať myseľ a náhle do nej vniknúť, čím sa fantázia obyčajne naplní a nafúkne.“*³⁸

Hoci to Bacon sformuloval pred vyše 400 rokmi (1620), aj súčasná psychológia potvrdzuje, že myseľ a emócie sú neoddeliteľne spojené. Psychológ Jonathan Haidt vo svojich výskumoch ukázal, že rozum ani zďaleka nie je nezávislý na emóciách, ako si to neraz chceme myslieť. Stačí sa zamyslieť nad tým, ako ťažko sa nám rozhoduje, keď si máme vybrať z možností, ktoré presahujú počet šesť až sedem (čo je kapacita krátkodobej pamäte). Rozhodnutie je neodmysliteľne spojené s tým, aké pocity v nás tá-ktorá možnosť vyvoláva. Tieto závery navyše potvrdzujú aj

³⁶ Porov. KREJČÍ, O.: *Politická psychologie*, 2004, s. 293.

³⁷ BACON, F.: *Nové organon*. In: *Humanizmus a renesancia – Antológia z diel filozofov*, 2006, s. 236.

³⁸ BACON, F.: *Nové organon*. In: *Humanizmus a renesancia – Antológia z diel filozofov*, 2006, s. 235.

výskumy neurovied. Haidt uvádza výskum neurovedca Antonia Damasia, ktorý publikoval pod symbolickým názvom „*Descartov omyl*“. Ako je známe René Descartes (1596 – 1650) nazeral na človeka dualisticky. To znamená, že rozum chápal ako samostatnú substanciu (*res cogitans*), ktorá je nezávislá od nášho tela (*res extensa*). Tento dualizmus sa často objavoval aj v spirituálnych tradíciách, keď sme sa domnievali, že naše telo a emócie môžeme úplne ovládnuť rozumom, ktorý môže byť na emóciách nezávislý. Radikálne tieto názory predstavil ešte Platón (427 – 347 pr. n. l.), ktorý dokonca postavil telo a rozum proti sebe a cieľom ľudského života malo byť oslobodenie sa duše od tela a vášní. Platónove predpoklady sú však mylné.

Damasio si totiž všimol, že pacienti, ktorí utrpeli poškodenie jednej konkrétnej mozgovej oblasti – ventromediálneho (t. j. predostredného) prefrontálneho kortexu (oblasť za chrbtom nosa a nad ním), vykazujú neobvyklý špecifický súbor symptómov. Hoci základné city ostávajú aj u takých ľudí v norme, došlo k závažnému poškodeniu vyšších citov. To znamená, že ak by sme im napríklad ukazovali obrázky s veselými alebo desivými výjavmi, nič by necítili. Ich schopnosť rozlišovať dobré a zlé zostala plne zachovaná a ich IQ sa neznížilo. Boli schopní uvažovať o čomkoľvek, ale emócie vzťahujúce sa k sociálnemu cíteniu boli narušené. Hneď, ako sa vrátili do súkromného života, nastali u nich veľké problémy s rozhodovaním. Robili nerozumné rozhodnutia alebo sa nedokázali vôbec rozhodnúť. Často sa stávalo, že sa odcudzili svojej rodine i zamestnávateľovi a ich život sa skomplikoval.³⁹

Podobný príklad, s ktorým sa môžeme stretnúť v literatúre, je úraz predáka železničiarov robotníkov ešte z roku 1848. Phineas Gage umiestňoval kovovou tyčou nálož k odpáleniu do vyvrtaného otvoru. Tá pri manipulácii vybuchla a tyč mu prerazila lebku cez hornú čeľusť, očienu a lebečnú klenbu. Tyč prerazila prednú časť mozgu a trvale poškodila ako ľavú, tak i pravú prefrontálnu oblasť. Gage nadobudol vedomie krátko po nehode, rozprával a mohol chodiť. Následky úrazu prežil, avšak zranenie poškodilo jeho schopnosť rozhodovať sa i spracovávať emócie. Po fyzickom uzdravení tak došlo uňho k osobnostným zmenám. Do úrazu bol zodpovedný, inteligentný, sociálne zrelý jedinec. Po úraze nemal

³⁹ Porov. HAIDT, J.: *Morálka ľudskej mysli*, 2013, s. 60n.

narušenú inteligenciu, ani učenie sa a pamäť. Predsa však z vyrovnaného, umierneného, cieľavedomého a trpezlivého človeka sa postupne stával neúčtívm, prchkým, nestálym a používal sprosté nadávky. Jeho správanie malo prvky „získanej sociopatie“, teda poruchy sociálneho správania. Gageov lekár doktor Harlow o ňom napísal: *„Jeho fyzické uzdravenie je dobré, povedal by som, že sa zotavil. Ekvilírium, čiže rovnováha medzi jeho intelektuálnymi a animálnymi vlastnosťami sa zdá byť zničená. Je vrtkavý, neúčtívý, niekedy je otvorený najhorším sprostotám, čo pred tým jeho zvykom nebolo... Je bez akýchkoľvek ohľadov ku svojim blíznym, neznáša korekcie alebo radu, ak sú v konflikte s jeho túžbami. Niekedy je tordohlavý a zatordilý, napriek tomu rozmarný a nerozhodný, vytvára mnoho plánov budúcej činnosti, ktoré rovnako rýchle, ako ich vytvoril, opäť opúšťa v prospech ďalších plánov, ktoré sa mu zdajú byť vhodnejšie. Vo svojej intelektuálnej kapacite je detinský a pritom má animálne vášne silného muža. Pred svojím poranením, i keď nemal školy, bol vyváženej mysle a ľudia, ktorí ho poznali, ho považovali za rozumného a obratného obchodníka, veľmi vytrvalého pri výkone všetkých činností, ktoré si naplánoval. V tomto zmysle sa jeho myseľ zásadne zmenila, takže všetci jeho priatelia a známi úplne jednoznačne hovoria, že tento muž už nie je Gage.“*⁴⁰

Je pravdou, že Phineas Gage je len jednou z kazuistík, z čoho nie je možné robiť rýchle zovšeobecňujúce závery. Výsledkom týchto pozorovaní však je, že náš rozumový úsudok je bez účasti emócií značne obmedzený. Obrazne povedané, ak nespolupracuje hlava so srdcom, nedokáže riešiť ani úlohy, ktoré patria do jej vlastnej kompetencie. Emócie sa totiž tiež stavajú prameňom poznania a spracovávania informácií a ovplyvňujú to, ako budeme myslieť. Ak napríklad pôjdeme tmavou ulicou a začujeme, že za nami niekto beží, spustí sa reakcia „útek, alebo boj“, zrýchli sa nám tepová frekvencia, rozšíria zreničky, aby sme mohli prijať čo najviac informácií. Naša podvedomá myseľ nám tak umožňuje prežiť vo svete, ktorý si vyžaduje spracovanie veľkého množstva informácií. Intuícia a emócie tak obvykle prichádzajú ako prvé a úvaha sa dostaví až neskôr.

⁴⁰ Porov. KOUKOLÍK, F.: *Nejspanilejší ze všech bohů. Eseje*, 2012, s. 49 – 50.

DOSLOV

MUDr. Igor Smelý, PhD.

Predkladaná publikácia Radovana Šoltésa je cenným príspevkom do diskusie o našej schopnosti správne posúdiť a vyhodnotiť informácie, ktoré nám v rámci argumentácie predkladajú iní ľudia. Táto schopnosť je obzvlášť dôležitá v dnešnej „mediálnej dobe“, ktorá nás zaplavuje názormi na rôzne oblasti každodenného života, valiace sa na nás z rádii, televízie či internetu. Potrebu vyjadriť svoj názor v rámci blogu alebo diskusie pod ním využívajú mnohí kompetentní aj nekompetentní autori. Zdá sa, že naše psychické schopnosti nie sú pripravené na takú záplavu podnetov a preto pri ich vyhodnocovaní a analýze často zlyhávame. Dôležitou súčasťou vlastného odhadovania schopnosti správne usudzovať je aj vedomie jej hraníc. Autor neobmedzuje svoje skúmanie len na logické klamy, ale obohacuje prácu aj o poznatky sociálnej psychológie, ktoré popisujú, ako emócie či samotné správanie môžu ovplyvniť náš úsudok.

Hlavnou motiváciou autora je, zdá sa, motivácia etická, čiže snaha zabrániť tomu, aby boli nevinní ľudia zmanipulovaní politickou, obchodnou alebo inou nečestnou taktikou a vedeli správne vyhodnotiť, čo sa im predkladá. V tomto smere je veľmi dôležité uvedomiť si, že popisované psychologické obmedzenia nášho usudzovania sa týkajú rovnako nás ako aj našich oponentov. To by nás malo viesť k intelektuálnej pokore pri argumentácii, k dôkladnému skúmaniu správnosti a adekvátnosti našich záverov a k uvedomovaniu si možného citového ovplyvnenia nášho úsudku.

Práve tu je dôležité načrtnúť rozdiel medzi **používaním** a **zneužitím**. Všetci používame autorom popisované spôsoby myslenia a usudzovania, všetkých nás, viac či menej, ovplyvňujú naše emócie, očakávania a túžby. To, že všetky tieto nedokonalosti máme, vyplýva z našej ľudskej podstaty

a preto ich tu či tam budeme používať. Zdá sa, že sa vo vývoji ľudstva ustálili (či evolučne povedané vytriedili) preto, lebo prispeli k úspechu tých, ktorí ich využívali. Pričom tento úspech nemusel znamenať len prežitie, o ktorom hovorí prirodzený výber. Dnes sa v oveľa väčšej miere zohľadňujú aj iné evolučné mechanizmy (napr. pohlavný výber, skupinový výber, výber na úrovni génov a je pravdepodobné, že sa nájdú aj iné mechanizmy). To zároveň znamená, že tieto schopnosti sú kontextuálne a situačne viazané a nemusia rovnako dobre slúžiť človeku v každej dobe a za každých okolností.

K našej ľudskosti však patrí aj morálny rozmer (napr. v podobe morálnych modulov Jonathana Haidta, ktorého autor v knihe spomína), ktorý nám umožňuje rozpoznávať, čo je dobré činiť a čomu sa vyhýbať. A práve pri morálnom posúdení je neúmyselné používanie našich poznávacích a usudzovacích schopností, vrátane ich obmedzenosti, neutrálne. Naopak, ich **vedomé zneužitie za účelom manipulácie druhého človeka je morálne zlé**. Prečo? V horšom prípade využívame naše znalosti k tomu, aby sme druhého človeka ovplyvnili, aby urobil niečo, čo slúži nášmu, ale nie jeho prospechu. A v tom lepšom prípade, ak veríme, že je to pre jeho dobro, nerešpektujeme jeho slobodnú vôľu a privlastňujeme si autoritu, ktorá nám neprináleží. K tomu, aby sa tak nedialo, môžeme prispieť jednak kultiváciou našej schopnosti analyzovať, rozpoznávať a brániť sa zámernej manipulácii, ale aj odmietnutím sa na nej podieľať.

Druhou dôležitou etickou úlohou, vyplývajúcou z uvedených obmedzení a skreslení nášho úsudku, je dôkladná filozofická reflexia ľudskej schopnosti poznania, čiže noetika. Nakoľko sa tieto obmedzenia týkajú všetkých ľudí, ponúka sa otázka: „Ako sa teda môžeme dopracovať k pravdivému poznaniu?“ U niektorých intelektuálov táto otázka vyústila do skepticko-relativistického názoru o nemožnosti poznania pravdy a k následnému uprednostneniu moci pri presadzovaní vlastných záujmov. Dostávame sa tak k „machiavellistickému“ správaniu, ktoré sa neriaďí ohľadmi na slobodu druhého človeka a jeho dobro, ale v záujme presadiť vlastné ciele siaha vedome k manipulácii a propagande. Ako uvádza autor, aj Niccolo Machiavelli si priznával etickú problematickosť svojich rád, ale **obhajoval toto zneužitie tým, že „taký je svet“**. Podobné slová dnes počujeme z úst mnohých súčasných politikov alebo podnika-

teľov. V tomto zmysle je, žiaľ, veľká časť súčasnej politiky a veľkého obchodu „machiavellistická“.

Tu leží zodpovednosť na nás všetkých, ktorí máme na srdci kultiváciu ľudskej osobnosti. K tomu potrebujeme koncipovať správny filozofický obraz človeka, schopného (napriek všetkých obmedzeniam a ťažkostiam) poznávať pravdu, morálne usudzovať čo je dobré a čo je zlé a slobodne sa rozhodovať. Práve pri množstve logických omylov a citových skreslení našich úsudkov, ktoré autor v knihe uvádza, môže dôjsť k pochybnostiam o našej schopnosti vyhnúť sa im a dospieť k správnym záverom. Navyše, množstvo neurologických, psychiatrických a psychologických poznatkov, ktoré hovoria o rôznych človeku skrytých motiváciách ľudského správania, môže v nás vyvolávať pochybnosť o slobodnom rozhodovaní sa. Nedomnievam sa však, že takáto skepsa je oprávnená.

Ako sme už uviedli, zdá sa, že obmedzenia nášho logického usudzovania a citové skreslenia hrali významnú úlohu v našej evolučnej histórii a vyplatili sa človeku viac ako „čistá racionalita“ v tých obdobiach ľudskej histórie, kedy sa tieto naše schopnosti formovali. V tomto smere je existencia vedy, založenej na kultivácii „čistej racionality“ evolučnou záhadou. Teda minimálne pri čisto naturalistickom ponímaní evolúcie ako procesu, v ktorom sa triedenie dialo čistou náhodou. Ako píše Šmajš¹⁷⁵, kultúra a v nej ukotvené pojmové poznanie sa formuje protiprírodne, čo spochybňuje kategóriu pojmovej pravdy. Naopak, účelové (teleologické) chápanie evolúcie zameranej k cieľu poznávať pravdu (až po finálne poznanie Pravdy ako Boha pri teistickej verzii evolúcie) dáva existencii „čistej racionality“ svoj zmysel. Na takomto ponímaní racionality a postupného približovania sa k pravde metódou vylučovania nesprávnych hypotéz je založená veda v Popperovom ponímaní. Ľudské využívanie induktívnych postupov v myslení, na ktoré v kritickej reflexii Popperovho diela upozornila Parusníková¹⁷⁶, tak môže byť jednou z vývojových nedokonalostí, ktorými prechádza proces ľudského poznávania v snahe potvrdzovať svoje hypotézy. K iným nedokonalostiam môžu

¹⁷⁵ ŠMAJS, J.: K problému evoluční gnoseologie. In: *Filosofický časopis*, roč. 55, 2007, č. 2, s. 189 – 208.

¹⁷⁶ PARUSNÍKOVÁ, Z.: Racionalita bez indukce. In: *Filosofický časopis*, roč. 49, 2001, č. 6, s. 997 – 1014.

patriť rôzne logické omyly a citové skreslenia, o ktorých čítame v recenzovanej publikácii. Otvára to pred nami otázku ľudskej prirodzenosti ako evolučne vytvorenej, ale k vyššiemu cieľu určenej danosti, ktorú je potrebné neustále kultivovať, a ktorá je zároveň takejto kultivácie schopná. V tejto prirodzenosti je obsiahnutý potenciál k prekročeniu vlastnej nedokonalosti, k vyvracaniu vlastných hypotéz a rozpoznávaniu vlastných nepráv. Takto cez rozpoznanie vlastnej nedokonalosti, rozpoznávame nedokonalosť aj u iných, stávame sa kritickejšími, ale aj pokornejšími a nestrácame nádej v možnosť nachádzať pravdivé odpovede na dôležité otázky.

Čo viac si môžeme v dnešnej dobe plnej mediálnych informácií, ale aj mediálneho „šumu“ želať?

ThDr. Radovan Šoltés, PhD. (*1975) je odborným asistentom na Katedre filozofie a religionistiky Gréckokatolíckej teologickej fakulty Prešovskej univerzity v Prešove. Vo svojich prácach a pedagogickej činnosti sa zameriava predovšetkým na oblasť kresťanskej sociálnej etiky, problematiku poznania a na vzťah medzi náboženstvom, filozofiou a psychológiou. Je autorom monografií: *Základné pojmy spirituality v súvislostiach duchovných cvičení Ignáca z Loyoly a temnej noci Jána z Kríža, Politika a etika v živote kresťana (Politické a ekonomické systémy v reflexii kresťanskej sociálnej etiky)*; a autorom niekoľkých vysokoškolských učebníc: *Úvod do filozofie, Teórie pravdy, Úvod do fenomenológie náboženstva vo filozoficko-teologických súvislostiach, Poznámky k filozofickej reflexii náboženstva*. S manželkou Martinou má tri deti.

MUDr. Igor Smelý, PhD. (*1967) je klinickým psychiatrom a psychoterapeutom a zároveň pôsobí ako odborný asistent na Inštitúte psychológie Filozofickej fakulty Prešovskej univerzity v Prešove. V odbornej oblasti sa zameriava na etické témy v psychoterapii a sociálnej psychológii, filozofické predpoklady a implikácie psychologických teórií a na interpretáciu a implementáciu novších neurobiologických poznatkov do klinickej psychológie a psychiatrie. Je autorom publikácií: *Fragmenty (post)modernej kultúry, Staromodrá rozprávka, Päť eseí o Bohu a filme, Nový morálny kód?!, Ako nepripraviť Darwina o rozum, Čo prezrádzajú naše sny, Integrovaný prístup v psychoterapii*. Je ženatý a má štyri deti.

PROPAGANDA, MANIPULÁCIA A LOGICKÉ KLAMY

O hraniciach a možnostiach
nášho usudzovania a rozhodovania

Radovan Šoltés

Prvé vydanie, 2017

Grafická úprava a sadzba: Radovan Šoltés

Text © Radovan Šoltés

Tlač: A-Print s. r. o., Lipovce pri Prešove

Vydala:

Prešovská univerzita v Prešove

Gréckokatolícka teologická fakulta

Ulica biskupa Gojdiča 2, 080 01 Prešov

Prešov 2017

ISBN 978-80-555-1871-8