

Osobitosti presvedčenia ako uistenia vo výchovnom procese

Ján Grác

V predchádzajúcej prednáške (RAN, roč. 5, r. 2002, č. 2) sme konštatovali, že vo výchovno-vzdelávacom pôsobení medzi výchovou a vzdelávaním existujú základné deliace znaky. Na strane výchovy takýmto znakom je *utváranie vzťahu* a na strane vzdelávania *utváranie výkonu*. Výchovné pôsobenie sa teda odlišuje od vzdelávacieho v tom, že prvé je predovšetkým vzťahotvorným procesom, zatiaľ čo druhé preferentne výkonotvorným procesom. Vychovávať teda znamená utvárať vzťah človeka k niekomu alebo k niečomu, zatiaľ čo vzdelávať znamená uspôsobovať človeka k takému či onakému psychickému či psychofyzickému výkonu.

Vzťah sám osebe je abstraktný pojem. Jeho utváranie sa spravidla deje prostredníctvom formovania takých vzťahotvorných kvalít, ako sú záujmy, postoje, presvedčenia, potreby, motívy, a najmä hodnoty. Práve hodnoty majú vo formatívnom procese taký veľký význam, že výchovu neraz označujeme aj ako *hodnototvorný proces*.

V závere prednášky (ibidem) sme konštatovali, že rozvoj vzťahotvorných kvalít závisí od vhodného aplikovania metód výchovného pôsobenia. Z existujúcich metód: klarifikácia (objasňovanie), exercitácia (cvičenie), evalvácia (hodnotenie), exemplifikácia (príkladovanie), persúázia (presvedčovanie) sa v tomto príspevku zameriame na ostatnú, teda presvedčovanie, pretože prostredníctvom nej sa výchovné pôsobenie najvýraznejšie mení na vzťahotvorný, resp. hodnototvorný proces.

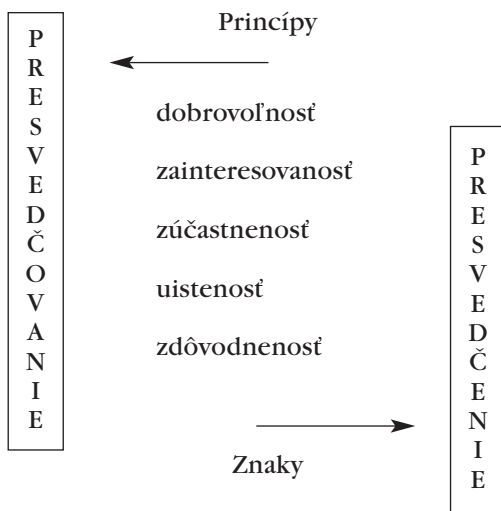
Slovo persúázia (z lat. persuasio – onis, f.) možno chápať nielen ako *presvedčenie*, ale i ako *presvedčovanie*. Slovesom (persuadeo – ere) sa totiž rozumie nielen nahovárať, prehovárať, navádzať, zvädzať, alebo pohnúť niekoho, ale najmä presvedčovať niekoho. Na významový vzťah tohoto slova k slovu presvedčovanie upozorňuje aj slovotvorný kmeň slova (suadeo – ere), ktorým sa rozumie radiť, odporúčať, navrhovať niekomu niečo. Jestvujúci vzťah nie je náhodný ani etymologicky, pretože slovotvorná prípona suadeo – ere súvisí so slovom Suada – ae, Suada, čiže Suadela je podľa antickej mytológie výrečná bohyňa „prehovárania“ zvaná v gréčtine Peitho.

V súčasnosti sa v psychológii slovom persúázia alebo presvedčovanie rozumie metóda ovplyvňovania, ktorá je založená na slovnom pôsobení človeka na človeka. Pritom ten, ktorý na niekoho slovne pôsobí, sa nazýva presvedčovateľ (persuáder) a ten, ktorý je presvedčovaný (recipient). Slovné pôsobenie je však príznačné nielen pre presvedčovanie, ale aj iné spôsoby a metódy ovplyvňovania (napr. objasňovanie, sugesciu, príkladovanie, pochvalu, kritiku atď.) Otázkou je, čím sa presvedčovanie líši od iných ovplyvňovacích metód. Na základe existujú-

cich rozborov (GRÁC, 1988) možno konštatovať, že *presvedčovanie je také ovplyvňovanie, v ktorom sa recipient pod vplyvom presvedčovateľa dobrovoľne, zainteresovane a zúčastnene uisťuje o zdôvodnenosti nejakého stanoviska.*

Výsledkom presvedčovacieho pôsobenia (ak bolo úspešné) je potom vznik presvedčenia. Pričom *presvedčenie chápeme ako špecifické ovplyvnenie, vyznačujúce sa dobrovoľným, zainteresovaným a zúčastneným uistením sa recipienta o zdôvodnenosti svojho stanoviska.*

Z predchádzajúceho vyplýva, že pri vymedzení presvedčovania i presvedčenia sa opierame o viaceré pojmy, ktoré podľa toho, čo nimi definujeme, môžeme chápať raz ako diferencujúce *princípy* a inokedy ako diferencujúce *znaky* (obr. 1).



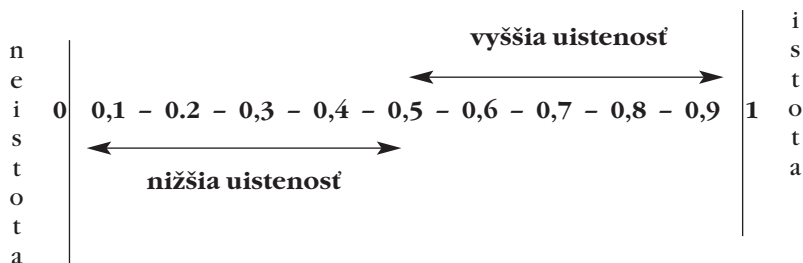
Obr. 1 Rozdielna funkcia tých istých pojmov vo vzťahu k procesu (presvedčovanie) a k jeho výsledku (presvedčenie).

Ak ku persúázii pristupujeme z procesuálneho hľadiska, potom pojmy dobrovoľnosť, zainteresovanosť, zúčastnenosť, uistenosť a zdôvodnenosť vystupujú ako diferenciačné *princípy*, ktorými je možno metódu presvedčovania vymedziť, čiže definovať, a tým odlíšiť od iných metód medzisobného ovplyvňovania. Ak persúáziu chápeme ako výsledok ovplyvňovania, alebo ak máme posúdiť, či v dôsledku ovplyvňovania vzniknutú psychickú kvalitu možno charakterizovať ako presvedčenie, potom pojmy dobrovoľnosť, zainteresovanosť, zúčastnenosť, uistenosť a zdôvodnenosť vystupujú ako určujúce *znaky* vzniku a pretrvávania tejto psychickej kvality.

K pojmu uistenosť presvedčenia

Uistenosť je taký diferenčiacny znak presvedčenia, ktorý sa objaví, akonáhle začneme výsledky presvedčovania analyzovať z finálneho hľadiska. Preto uistenosť a uistenosť sa neraz chápu ako synonymum pojmov presvedčovanie a presvedčenosť.

Zo psychologického hľadiska na uistenosť sa pozeráme ako na významný rozmer osobnosti, ktorý úzko súvisí s takými dvoma jej dimenziami, ako je neistota a istota. Numerické vyjadrenie týchto dimenzií pozri na obr. 2.



Obr. 2 Dimenzia uistenosti v numerickom vyjadrení, kde 0 = neistota, 1 = istota a desatinné hodnoty medzi týmito dvoma číslami vyjadrujú stupeň uistenosti.

Pojem *neistota* sa spravidla interpretuje úplnou absenciou informácií človeka o niečom. Je známe, že absencia informácií, ktoré súvisia s existenčnými potrebami, sa veľmi ťažko prežíva a môže viesť až k nervovému zrúteniu.

Na úrovni subhumánnych živočíchov takúto absenciu informácií prezentoval I. P. PAVLOV v známom experimente, v ktorom pokusnému zvieratú exponoval kruh a elipsu tak, že na jeden podnet zviera dostávalo potravu, na druhý bolo dráždené elektrickým prúdom. Experimentátor neskôr začal znižovať rozdiely medzi oboma podnetmi (kruh sa čoraz viac podobal elipse a elipsa kruhu), až došiel k stavu, keď zviera už nevedelo rozoznať medzi oboma expozíciami a výsledok – nervovo sa zrútilo. Absencia informácií môže viesť k nervovému zrúteniu aj u človeka. Stáva sa to napr. vtedy, keď niekto je náhle prepadnutý (nevie kým a prečo) a so zaviazanými očami ho premiestňujú v neznámom priestore.

Pojem *istota* možno v medziludskej komunikácii interpretovať saturovanosťou všetkými nevyhnutnými informáciami pri orientovaní sa v danej situácii. Sú to informácie, ktoré človek získava buď na základe overovania si skutočnosti zmyslovými orgánmi alebo racionálne, t. z. overovaním si správnosti niečoho, napr. odčítania sčítaním alebo delenia násobením.

Istota je zo psychologického hľadiska pojem, ktorým sa vyjadruje jedna z najvyššobecných ľudských potrieb. Na rozdiel od A. H. MAS-

LOVA (1970), ktorý potrebu istoty chápe iba ako potrebu bezpečnosti, a preto ju zaradil aj do kategórie nižších potrieb, potreba istoty má v skutočnosti oveľa širšiu platnosť, pretože sa objavuje aj pri uspokojovaní potrieb vyššej úrovne, napr. potrieb sociálnej spolupatričnosti (affiliácie, lásky), osobného ocenenia, ambície, sebauskutočňovania alebo sebautvárania.

Človek však neexistuje iba v krajných dimenziách, ktorými sú na jednej strane nedostatok informácií a z nich vyplývajúca neistota, a na druhej strane dostatok informácií rezultujúcich k istote. Stav medzi oboma krajnosťami si spravidla vyplní neúplnými, resp. čiastkovými informáciami. Tým sa dostávame k tretej dimenzii, ktorú vyjadrujeme pojmom *uistovanie*. Numericky ju vyjadrujeme úsečkou hodnotami od 0,1 do 0,9 (obr. 2).

Pravda, nie každé uistovanie je presvedčovanie. Záleží aj od toho, ako sa to deje. Príklad. Cestujúcemu M asi 50 km od bydliska neočakávané napadne myšlienka, či pred odchodom z domu vytiahol zo zásuvky šnúru od žehličky. Nebezpečie možného požiaru ho tak šokuje, že na najbližšej stanici nasadne na spiatočný vlak. Po príchode domov sa susedovi s úľavou zdôveruje: „Nič sa nestalo, presvedčil som sa totiž, že žehlička nebola zapojená.“

Iný príklad. Aj cestujúcemu N v podobnej situácii napadlo, či vytiahol kábel spotrebiča zo zásuvky. Aj jeho šokovala myšlienka na možný požiar. Lenže na rozdiel od cestujúceho M problém riešil inak. Začal intenzívne rozmyšľať, čo všetko robil pred odchodom z domu. Napokon sa svojmu spolucestujúcemu zdôveruje: „Skôr, než som vyšiel z bytu, všetko som v každej izbe prekontroloval, a preto som presvedčený, že som aj žehličku odpojil.“

Obaja cestujúci dospeli teda k rovnakému záveru. Otázkou je, ktorý z nich dospel k záveru na základe uistovania sa vedúceho k presvedčeniu. Rozhodne to nebol cestujúci M, pretože to, čo robil, nebolo presvedčovanie, ale zmyslové *overovanie*, a preto bola jeho výsledkom istota. O skutočné presvedčovanie išlo u cestujúceho N, pretože to, ako si počínal, bolo *uistovanie sa* a uistovanie, ako už vieme, je jeden z významných princípov presvedčovania.

Spravidla sa človek nepotrebuje presvedčovať o určitostiach, napr. či vonku sneží alebo nesneží, alebo či je 6,00 hod. ráno alebo až 8,00 hod. ráno. Totiž existenciu jedného alebo druhého tvrdenia si môže s určitosťou priamo alebo nepriamo overiť. Na druhej strane uplatňovanie metódy presvedčovania je nevyhnutné, ak človek stojí pred úlohou zaujať také či onaké stanovisko k otázkam, ktorých riešenie sa pohybuje medzi určitosťou a neurčitosťou výskytu nejakého javu. K takýmto otázkam patria napr. problémy, či atraktívny milenecký partner bude aj vzorný manžel a starostlivý otec, či je výhodnejšie vstúpiť do toho alebo onoho zamestnania, či je lepšie naďalej sa liečiť konzervačnými prostriedkami, alebo sa už teraz podrobiť náročnej operácii a pod. Keďže správnu odpoveď na takéto a podobné otázky si človek nemôže

bezprostredne overiť tak, ako odpoveď na otázku, či vonku sneží, alebo koľko je hodín, musí sa o správnosti predpokladanej odpovede neustále uisťovať, čiže presvedčovať.

Uisťovanie ako presvedčovanie sa na základe neúplných informácií môže mať rozličnú podobu. Pri hodnotách stupňa uistenosti od 0,1 do 0,5 spravidla hovoríme o nízkej uistenosti, pri hodnotách od 0,5 do 0,9 o vyššej uistenosti (obr. 2). Otázkou je, prečo práve hodnota 0,5 môže súčasne vystupovať ako indikátor nižšej i vyššej uistenosti. Keďže uistenosť je subjektívna kategória, odpoveď závisí aj od uhla pohľadu na tú istú vec. Tak sa stáva, že presne dopoly naplnený pohár môže niekto vnímať ako poloprázdny, iný ako poloplňný. To platí o dopoly obsadených miestach v divadle. Jeden herec povie, že hral pri poloprázdnom hľadisku, iný pri poloplňnom atď. a pod. Ani recipient – skeptik, ktorý má mnoho námietok proti argumentom, nie je vždy iba ten, ktorý sa nechce dať presvedčiť. Naopak, môže práve tým chcieť svoje presvedčenie založiť na vyššom stupni uistenosti. Napríklad pacient, ktorý navonok vyjadruje skepsu k optimistickým tvrdeniam svojho ošetrojúceho lekára, sa v skutočnosti teší a „fandí“ každému novému argumentu, ktorý rozptyľuje jeho obavy. Teda i skepsa môže byť neraz iba maskou, za ktorou sa môže skrývať paradoxne prejavená potreba vyššej uistenosti.

Zhrnújúc môžeme konštatovať, že príznačné pre situácie s nedostatkom informácií je, že nútia rovnako vedca ako aj prostého človeka, aby sa v nich orientoval na základe pravdepodobného výskytu javov. Cieľom takejto orientácie je získať určité uistenie. Získané uistenia sa však od seba líšia podľa toho, či vznikli v podmienkach vedeckého poznávania skutočnosti alebo v podmienkach subjektivistického ovplyvňovania skutočnosťou. Kým osobné uisťovanie sa v podmienkach vedeckého poznávania vyúsťuje do formulovania *hypotéz*, osobné uisťovanie v podmienkach medzilidského ovplyvňovania začína neraz od toho, čo nazývame subjektívne dohady alebo *domnienky*.

Hoci hypotézy a domnienky majú spoločné to, že sú vyjadrením nádeje v existenciu alebo neexistenciu niekoho alebo niečoho, predsa sa od seba veľmi zreteľne líšia, a to ako z procesuálneho, tak i z konzekventného (dôsledkového) hľadiska. Kým sa totiž pri formulovaní hypotéz vychádza z objektívnej pravdepodobnosti výskytu javov a z metodologických prostriedkov príslušnej vedy alebo vied, pri formulovaní domnienok sa vychádza nielen z objektívnej, ale i subjektívnej, alebo neraz iba zo subjektívnej pravdepodobnosti a nielen zo všeobecne platných poznatkov, ale aj individuálnych až jedinečných skúseností ovplyvňovaného. Ďalej, ak sa hypotéza overí, mení sa viac alebo menej na všeobecný *poznatok* alebo *poučku*. Ak sa zdôvodní domnienka, mení sa na uistenie, čiže *presvedčenie*.

Pokiaľ sa v poučke vyjadrujú poznatky odosobnene (akoby osebe), v presvedčeniach sa vyjadruje vždy osobná miera uistenosti v existenciu alebo neexistenciu nejakého javu. Poznatky môžu jestvovať aj sami ose-

be, no uistenia ako presvedčenia sú vždy viazané na existenciu konkrétneho človeka alebo celých skupín ľudí. Kým poznatky sa môžu prenášať, uistenia sú neprenosné. V dôsledku toho sa musí uistenie od človeka k človeku a od generácie ku generácii znovu získavať.

K pojmu zdôvodnenosť presvedčenia

Zdôvodnenosť je ten znak persúázie, ktorý upozorňuje, že prijatie akéhokoľvek presvedčenia je zdôvodňované nielen jeho správnosťou a pravdivosťou, ale aj hodnotovou orientovanosťou. Človek je teda presvedčený o tom alebo onom, pretože to pokladá za správne a pravdivé, alebo preto, lebo to súvisí s hodnotou, ktorú uznáva.

O správnosti a pravdivosti vieme, že sú jedným zo základných pojmov logiky a gnozeológie. Ako také sa nevyhnutne uplatňujú v procese poznávania a tvorby objektívnych poznatkov o skutočnosti. To však vyvoláva vážny problém, ak máme odpovedať na otázku, *kedy zdôvodňovanie na základe pojmov správnosť a pravdivosť rezultuje u človeka k poznávaniu a k poznaniu skutočnosti a kedy k presvedčovaniu a presvedčeniu o skutočnosti*. Odpoveď získame tak, že začneme zisťovať, za akých podmienok zdôvodňovanie pojmami správnosť a pravdivosť vedie ku vzniku poznatku a za akých ku vzniku presvedčenia.

Správnosť ako jeden z kategoriálnych pojmov logiky sa používa pri charakterizovaní rozumových operácií, napr. v podobe klasifikácie úsudkov, dôkazov, definícií a pod. Podmienky správnosti určitej rozumovej operácie sú teda určené zákonmi logiky. Uplatňovanie zákonov logiky sa v jednotlivých vedných disciplínach (napr. v matematike, jazykovede, chémii a pod.) vyjadruje pravidlami, vzorcami, poučkami, definíciami atď. Správnosť rozumových operácií sa overuje dokazovaním, pričom dokazovaním rozumieme vyvodzovanie alebo odvodzovanie jedného myšlienkového postupu druhým myšlienkovým postupom. Tam, kde človek nemá možnosť si správnosť svojho logického postupu overiť, môže vzniknúť nielen neistota, prípadne domnienka, ale aj uistenie sa o správnosti.

Tým sa dostávame aj k odpovedi na prvú časť otázky. *Pri zdôvodňovaní nejakej myšlienky z aspektu jej správnosti sa človek môže uchýliť k uistovaciemu presvedčovaniu vtedy, keď jej platnosť si nevie úplne dokázať vnútornou logikou samotnej myšlienky*.

Skúmame teraz, kedy zdôvodňovanie nejakej myšlienky jej *pravdivosťou* môže u človeka vyúsťovať do poznania skutočnosti a kedy do presvedčenia o skutočnosti. O pojme pravda už vieme, že je tiež jedným z kategoriálnych pojmov teórie gnozeológie. Je tiež známe, že pravdou sa rozumie verný obraz skutočnosti v myslení človeka. Teda ako pravdivé sa charakterizujú iba myšlienky, ale nie veci alebo prostriedky ich jazykového vyjadrenia. Pojem pravdivosť má mnoho spoločného s pojmom správnosť, pretože oba pojmy charakterizujú vzťah myslenia k objektívnemu svetu. Nie náhodou sú oba pojmy v procese

poznania úzko späté. Na druhej strane si však nemožno oba pojmy ani zamieňať. Kým kritérium správnosti myšlienky tkvie v logických zákonoch myslenia, kritérium pravdivosti myšlienky je mimo nej. Rozdielne kritériá majú za následok, že nie všetko, čo pri zdôvodňovaní svojich myšlienok označíme ako správne, je aj pravdivé a naopak. Napríklad logická kompozícia nejakého úsudku môže byť formálne správna, hoci všetky myšlienky, z ktorých sa úsudok skladá, sú nepravdivé. Hovoríme, že logická správnosť myšlienkových operácií je nevyhnutnou, ale súčasne nedostatočnou podmienkou pravdivosti úsudku.

Skutočnosť, že pravda vyplýva zo zhody našich myšlienok s objektívnou danosťou, má za následok, že všade tam, kde človek nemá možnosť si pravdivosť nejakých tvrdení overiť, môže vzniknúť nielen neistota, ale aj uisťovanie sa o pravdivosti. To nás zároveň privádza k druhej časti odpovede na úvodom formulovanú otázku. *Človek v procese poznávania skutočnosti si utvára domnienky, ale i uisťovacie presvedčenia o pravdivosti alebo nepravdivosti istých myšlienok vtedy, keď ich obsah nemôže úplne konfrontovať s objektívnou skutočnosťou.*

Avšak pravdivosť myšlienky nevyplýva ani z domnienok ani z presvedčení, ale z jej konfrontácií (porovnávaní) s objektívnou skutočnosťou. Tam, kde sa konfrontácia uskutoční, končí neistota, ale zbytočným sa stáva i uistenie o pravde, pretože dochádza k poznaniu pravdy. Keby sa však v presvedčovacom procese zdôvodňovalo pojmami správnosť a pravdivosť iba to, čo si jedinec nemohol overiť logickými dôkazmi alebo priamou konfrontáciou so skutočnosťou, zdôvodňovacie možnosti presvedčovania by sa nám scvrkli na minimum. V podstate presvedčovanie by predstavovalo iba veľmi subjektivizované empatické či intuitívne alebo predexaktné poznanie skutočnosti. Takto chápané presvedčenie zväzda potom aj k nesprávnemu názoru, podľa ktorého čím má človek viacej poznatkov, tým má menej presvedčení a opačne.

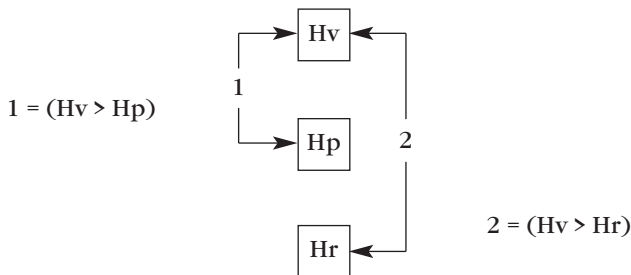
V skutočnosti to tak nie je, lebo v presvedčovacom procese sa zdôvodňovaním na základe pojmov správnosť, pravdivosť nestretávame iba pri poznávaní nepoznaného javu (gnozeologický aspekt), ale aj pri jeho *hodnotení* (axiologický aspekt). Persuázny proces, vychádzajúci z axiologického aspektu, sa pokúsime ilustrovať metodikou presvedčovania na základe poznatkov o *vytypovanej hodnote*.

Príklad: Úlohou persuédera je presvedčiť recipienta, že je nemorálne celý život sa preferentne orientovať len na získanie bohatstva. Axiologicky sa presvedčovanie deje v mene morálky v tom zmysle, že bohatstvo nie je najvyššia hodnota.

Základné pojmy a postup:

- Hodnotou rozumieme nejaký význam predmetu, veci alebo javu.
- Ak je človek presvedčený o platnosti jednej hodnoty na rozdiel od druhej hodnoty, potom to znamená, že prvej hodnote pripisuje väčší význam ako hodnote druhej.

- Ak pri ovplyvňovaní vznikne konflikt hodnôt, to znamená, keď recipient pokladá hodnotu obsiahnutú vo svojej téze (bohatstvo) za významnejšiu, ako je pôvodná hodnota, ktorá je obsiahnutá v téze persuádera (morálka), problém možno riešiť vyhľadáním nejakej inej (tretej), sprostredkujúcej hodnoty. Táto tretia sprostredkujúca hodnota sa v persuzii nazýva *vytypovanou hodnotou*. V prípade ho-reuvedenej úlohy je to napr. zdravie.)
- Aby sa určitá sprostredkujúca hodnota mohla nazvať vytypovanou hodnotou, musí z aspektu recipienta spĺňať dve podmienky (obr. 3)
 1. Musí byť väčšia (významnejšia) ako hodnota obsiahnutá pôvodne v téze persuádera ($H_v > H_p$), teda ($H_z > H_m$)
 2. Musí byť väčšia (významnejšia) ako hodnota obsiahnutá v pôvodnej téze recipienta ($H_v > H_r$), teda ($H_z > H_b$).
- Ak sú tieto dve podmienky splnené, predpokladá sa, že recipient na základe *vztahu tranzitivity** bezkonfliktovo prijme to, čo bolo predmetom presvedčovania, teda, že bohatstvo nie je najväčšia hodnota a že starať sa o zdravie je morálna povinnosť.



Obr. 3 Presvedčovanie ako stretnutie hodnôt persuádera a recipienta,
 kde H_v (hodnota vytypovaná) = z (zdravie)
 H_p (hodnota persuádera) = m (morálka)
 H_r (hodnota recipienta) = b (bohatstvo)

Z rozborov vyplýva, že keby persuáder pôsobil iba svojou pôvodnou hodnotou, ktorou bola požiadavka morálky, neuspel by, ale keď za hodnotu morálky dosadil vytypovanú hodnotu v podobe zdravia, vytvoril si (bez toho, aby sa dostal do protirečenia s morálkou ako hod-

* *Formuly vzťahov tranzitivity*

$$(a > b) \ \& \ (b > c) \rightarrow (a > c) \quad (1)$$

$$(H_v > H_p) \ \& \ (H_p > H_r) \rightarrow (H_v > H_r) \quad (2)$$

$$(H_z > H_m) \ \& \ (H_m > H_b) \rightarrow (H_z > H_b) \quad (3)$$

kde vzťah tranzitivity je vyjadrený formulami:

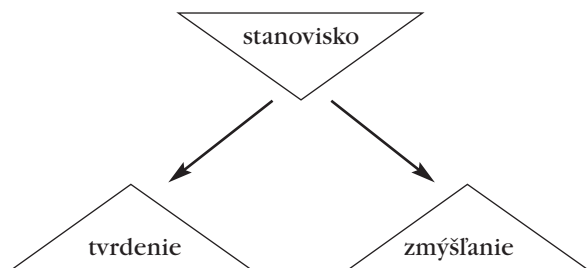
(1) v abstraktnej podobe,

(2) v substituovanej podobe činiteľmi persuznej komunikácie,

(3) v substituovanej podobe iba hodnotami.

notou) reálne predpoklady pre ovplyvnenie recipienta. Aj recipient totiž považuje zdravie za významnejšiu hodnotu ako bohatstvo.

Podľa toho, akými osobitosťami sa vyznačuje zdôvodnenosť uistovacieho stanoviska presvedčovaného, možno presvedčenia chápať ako *tvrdenia* alebo *zmýšľania* (obr. 4). Príkladom o zdôvodnení stanoviska v podobe tvrdenia sú napr. výroky: „Som presvedčený, že tú skúšku urobím načas“ alebo „Som presvedčený, že sa tam o rok ešte vrátim.“ Príkladom o zdôvodňovaní stanoviska v podobe zmýšľania môžu byť zas výroky: „Neustále sa upevňuje vo mne presvedčenie, že zmysel života možno nájsť iba v tvorivej práci“, alebo „Nič ma nemôže odradiť od presvedčenia, že opravdivé šťastie vzniká iba v práci pre blaho človeka.“



Obr. 4 Uistujúce stanovisko presvedčeného má podobu tvrdenia alebo zmýšľania.

Z povedaného sa ukazuje, že presvedčenia v podobe tvrdenia sú také uistujúce stanoviská, ktorých zdôvodnenosť sa dá overiť po uplynutí relatívne krátkeho času a na základe jednorazovej konfrontácie so skutočnosťou. Naproti tomu presvedčenia v podobe zmýšľania sú také uistujúce stanoviská, ktorých zdôvodnenie je viazané spravidla na omnoho väčšie množstvo argumentov, pričom overovanie týchto stanovísk nie je jednorázové, ale časovo prebieha omnoho dlhšie – často po celý život. Kým presvedčenia v podobe tvrdenia majú bližšie k poznatkom, ale k takým, ktoré ešte neboli objektívne overené (lebo overené presvedčenia nadobúdajú charakter vedomostí), presvedčenia v podobe zmýšľania majú zasa bližšie k svetonázoru alebo k viere.

Najmä v anglosaskkej psychologickej literatúre sa viera vyjadruje ako určitý druh resp. typ presvedčenia. Pritom sa rozoznáva medzi pojmi: postoj (attitude), presvedčenie (belief) a viera (faith). Napriek tomu pokusy o vymedzenie rozličných typov presvedčenia sú dosť nepresné. Preto aj v našom prípade pred odpoveďou na otázku, aký je rozdiel medzi presvedčením ako uistením a presvedčením ako vierou, sa ešte len nachádzame.

Použitá literatúra

- [1] Grác, J.: Persuázia. Oplyvňovanie človeka človekom. Martin, Osveta 1988.
- [2] Grác, J.: Hodnoty a psychologické prístupy k riešeniu výskumných problémov v kresťanskej edukácii. In: RAN. 2002, č. 2.
- [3] Harring, V.: Spôsob účinku persúzie pri postojovej zmene. In: Československá psychologie. 1980, č.1, s. 56 – 62.
- [4] Křivohlavý, J.: Jak si navzájem lépe porozumíme. Praha, Svoboda, 1988.
- [5] Maslov, A. H.: Motivation and Personality. New York, Harper, 1970.

Prof. PhDr. Ján Grác, DrSc. sa zaoberá edukačnou psychológiou na Katedre psychológie Filozofickej fakulty Trnavskej univerzity.