

Příklad analýzy návrhu na investici s využitím pragma-dialektického přístupu

216870, Ondráček, Tomáš

Úvod

Zvolená ukázka je ze 13 série 1. dílu pořadu Dragon's Den (BBC Two, 2015). V této ukázce Frazer Fernhead (dále FF) nabízí investici £1,000,000 za 5% podíl v jeho podniku House Crowd (dále HC). Jako draci, potencionální investoři hodnotící nabídku, jsou přítomni Nick Jenkins (dále NJ), Peter Jones (dále PJ), Deborah Meaden (dále DM), Touker Suleyman (dále TS) a Sarah Willingham (dále SW). HC je platforma pro crowdfunding nemovitostí (viz online Dragons' Den, 2021).

Návrh

FF začne svůj návrh (00:45 až 02:02, Dragons' Den, 2021) představením sebe a svého podniku a jasným řečením toho, co nabízí, tj. jakou investici a za jaký podíl ve firmě poptává (viz výše). Dále FF pokračuje odkazem na svou dřívější úspěšnou zkušenost v investicích do nemovitostí, těžké časy během finanční krize 2008 a novým začátkem v investicích roce 2010 založením první stránky pro crowdfunding nemovitostí. HC podle FF umožní každému stát se vlastníkem nemovitosti, domácím, a mířit k lepší finanční budoucnosti.

První námitka na danou investici je od PJ (02:26, Dragons' Den, 2021) a týká se ocenění daného podniku. FF odpovídá metaforou surfaře na vlně, na které chce ukázat růst jeho podniku (ze 149 % v prvním roce na 211 % v druhém roce). Za druhé, FF dodává, že hovořil s množstvím investorů, jak ohodnotit jeho podnik. Ti mu řekli, že jeho podnik a prostředí, kde působí, mají výjimečný růst, a nemohou tedy být ohodnoceny běžnými způsoby.

V následující části ukáží, proč je tato odpověď FF (viz schéma 1) na předloženou námitku nedostatečná. V první řadě se přitom jednalo o námitku, která byla s ohledem k vysokému ocenění podniku očekávatelná, FF dokonce vtipkoval o překvapení, které zbudí jeho návrh u DM před vlastním předložením návrhu (00:27, Dragons' Den, 2021). Stejně tak ji jako očekávatelnou chápal i PJ (02:26, Dragons' Den, 2021). FF tak mohl využít strategického manévrování (srov Svačinová, 2018: 128; van Eemeren, 2010), tedy mohl lépe zvolit témata ve svém návrhu, aby více podpořila jeho ocenění, mohl samotný návrh, jeho prezentaci, více přizpůsobit publiku, drakům, a mohl zvolit i lepší doplňující prostředky. To právě a přesně odpovídá funkcím strategického manévrování (Svačinová, 2018: 139; van Eemeren, 2010: 96).

Příklad analýzy návrhu na investici s využitím pragmatického přístupu

216870, Ondráček, Tomáš

/ Chyba! Nenalezen zdroj odkazů.

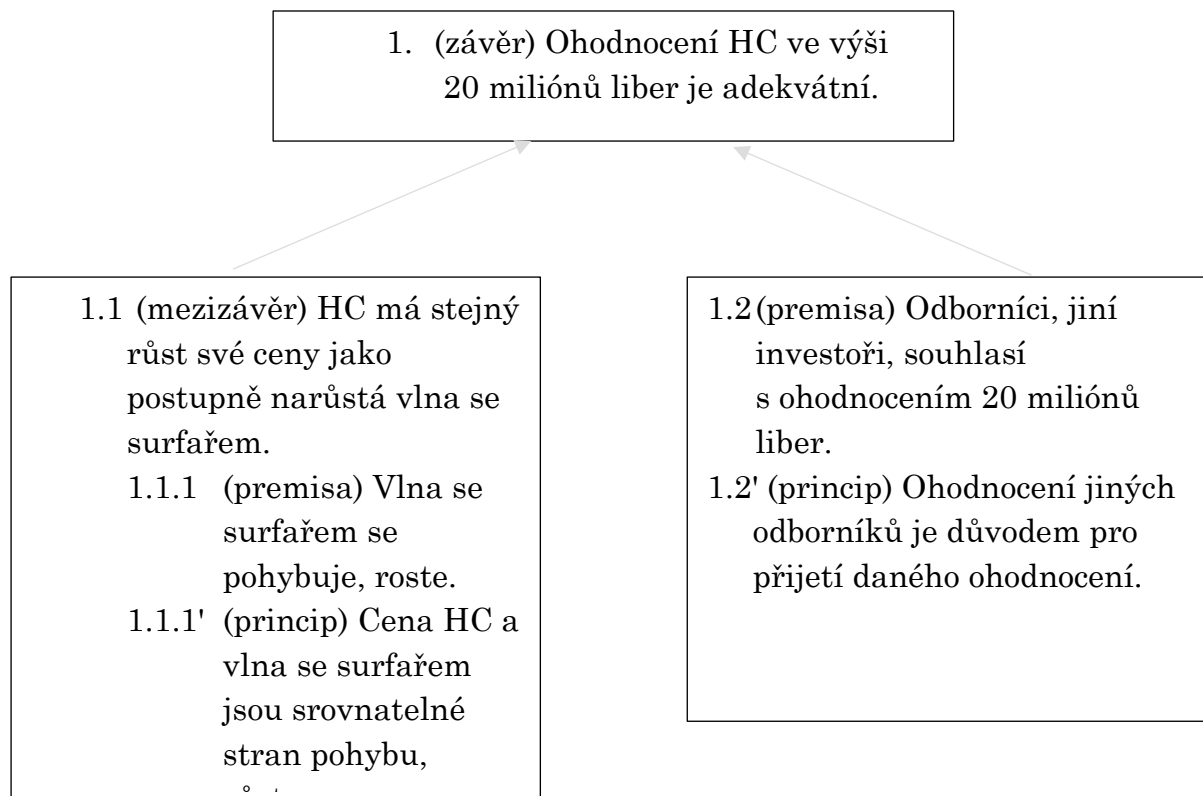


Schéma 1: ilustrační schéma odpovědi FF na námitku PJ (vlastní zpracování)

Nicméně i samotná odpověď FF je problematická. Její první větev (viz schéma 1), která se váže k metafoře, je příkladem přirovnání, které ale nemá sílu argumentu z analogie. Je tomu z toho důvodu, že aby argument z analogie byl udržitelný, musí být mluvčí schopný zodpovědět kritické otázky (srov. van Eemeren & Garssen, 2020; van Eemeren et al., 2009; van Eemeren et al., 2002). Přitom právě ve druhé otázce (2. Existuje dost relevantních podobností mezi věcmi, které jsou srovnávány?) a ve třetí (3. Existují nějaké relevantní rozdíly mezi věcmi, které jsou srovnávány?) možné kritické otázky by daný argument selhal. Je tomu z toho důvodu, že celá metafora je postavena na podobnosti v pohybu, pohyb vlny a pohyb v růstu firmy, který má být ale zároveň tím, co má být dokázáno. Závěr by tedy obsahoval to, co je předjímáno a nikoli dokázáno. Takovýto argument by pak také porušovalo 6. pravidlo výchozího bodu kritické diskuze (srov.: ibid.).

V případě druhé větve (viz schéma 1) pak FF poukazuje na ohodnocení od jiných investorů, autorit. Zde je ovšem problém v tom, že dané autority nejsou dobře ustaveny. Není jasné, o koho se jedná a jaké mají vlastní závazky k danému ohodnocení. Není tak možné odpovědět na kritické otázky (srov.: Garssen, 1997; van Eemeren & Grootendorst, 1992), a to zejména na druhou otázku (2. Má autorita nějaký střet zájmů nebo jiné motivace, které mohou ovlivnit

Příklad analýzy návrhu na investici s využitím pragma-dialektického přístupu

216870, Ondráček, Tomáš

/ Chyba! Nenalezen zdroj odkazů.

její doporučení). To je ostatně patrné i z následné reakce TS. Ten se ptá, proč je tedy FF v Dragon's Den, když má jiné investory.

Tím se nakonec FF dostává do neřešitelné situace. Buď má jiné investory a draky, přítomné investory, nepotřebuje (a to přítomný přijde jako neuctivé), nebo je nemá jiné investory, a jejich ohodnocení podniku tak není podloženo žádným závazkem a pozbývá na důvěryhodnosti.

Závěr

V předloženém návrhu jsou samozřejmě i jiné argumenty a další zajímavé momenty, nicméně spor o ohodnocení podniku se zdá jako základní kořen, ze kterého plyne i závěr samotného návrhu, totiž jeho neúspěch. Nikdo z přítomných nedal ani návrh na investici a ani se nepokusil o dohodu s HH. Problém ohodnocení je vzpomenut i v závěru dalšími přítomnými investory. Tato ukázka tak slouží k připomenutí toho, jak je důležité být připravený na kritiku toho, co sami shledáváte jako nejvíce kontroverzní, sporný nebo provokující bod v rámci diskuse.

Předložený návrh na první pohled neobsahuje množství eticky zajímavých momentů. Zajímavým nicméně je s ohledem k samotnému tématu, totiž dostupnosti a ceny nemovitostí, otázce spekulací o nich a pak v rovném přístupu k investorům Jsou všichni investoři stejní?

Zdroje:

- **BBC Two, 2015.** *Dragons' Den: Series 13, Episode 1.* [televizní pořad]. První vysílání: 12. července 2015. Velká Británie: BBC Studios.
- **Dragons' Den, 2021.** *Dragons' Den - Entrepreneur Asks For £50,000 With No Product!* [online video]. YouTube, publikováno 26. března 2021. Dostupné z: https://www.youtube.com/watch?v=jzUI1SEiz50&ab_channel=Dragons%27Den [Citováno: 8. listopadu 2024].
- **van Eemeren, F. H. a Garssen, B., 2020.** *From Argument Schemes to Argumentative Relations in the Wild.* Dordrecht: Springer.
- **van Eemeren, F. H. a Grootendorst, R., 1992.** *Argumentation, communication, and fallacies: A pragma-dialectical perspective.* New York: Routledge.
- **van Eemeren, F. H., 2010.** *Strategic maneuvering in argumentative discourse: Extending the pragma-dialectical theory of argumentation.* Amsterdam: John Benjamins Publishing Company.
- **van Eemeren, F. H., Garssen, B. a Meuffels, B., 2009.** *Fallacies and judgments of reasonableness: Empirical research concerning the pragma-dialectical discussion rules.* Vol. 16. Dordrecht: Springer Science & Business Media.

Příklad analýzy návrhu na investici s využitím pragma-dialektického přístupu

216870, Ondráček, Tomáš

/ Chyba! Nenalezen zdroj odkazů.

- **van Eemeren, F. H., Grootendorst, R. a Snoeck Henkemans, A. F., 2002.** *Argumentation: Analysis, Evaluation, Presentation*. Mahwah, NJ: Lawrence Erlbaum Associates.
- **Garssen, B., 1997.** *Argumentation schemes*. Dordrecht: Kluwer.
- **Svačinová, I., 2018.** *Bábu nepřemluvíš, co takhle jít k volbám? Strategicky kontraproduktivní přemlouvání mladých (ne) voličů*. *Filosofie dnes*, 10(2).