

dimenzií prípadu, ktoré legislatívny text situačne zakotvujú. Vyjadrené slovníkom referenčnej teórie, informácie právnej normy korešpondujú (alebo nekorešpondujú) s informáciami o prípade. Táto informačná analýza nevyhnutne prechádza do analýzy vzťahov medzi znakmi, ktorej podstatnou črtou je zisťovanie súvislosti⁸⁰.

Právna prax zostavuje z textu právnych noriem a prípadu reťaz referenčných vzťahov. Nadväznosť jednotlivých krokov selektívno-informačnej a znakovo-vzťahovej analýzy je zosietením postupných interpretačných rozhodnutí subjektu aplikácie. Vytvorený algoritmus má za cieľ produkciu posledného textu, ktorým je rozhodnutie o prípade, napr. v súdnom procese. Z pragmatického hľadiska je potrebné vidieť za touto činnosťou metodicky štrukturované profesionálne konanie.

3.2.6 Interpretácia a preklad

Problémy pri prekladaní cudzojazyčných právnych textov (súdnych spisov, právnych noriem, odbornej literatúry) možno zaradiť medzi nekonvenčné problémy aplikácie práva⁸¹. Preložiť znamená „presne a úplne prostriedkami jedného jazyka vyjadriť to, čo je vyjadrené prostriedkami iného jazyka v jednote obsahu a formy“⁸².

Úlohou prekladateľa je predovšetkým a) porozumieť textu na úrovni jazykovej a obsahovej, b) interpretovať a c) preštylizovať ho. O preklade možno uvažovať ako o jednom z druhov interpretácie, ktorou adekvátne vystihneme zmysel prekladaného obsahu.

Základný problém pri prekladaní, ktorý okrem práva nemá žiaden iný odbor, je rôznosť právnych systémov: neexistencia totožných právnych systémov má za následok, že preklad právnych textov oproti prekladu iných odborných textov napr. v medicíne, biológii, chémii a pod. vyžaduje zvláštny, komparatistický prístup, čo znamená, že prekladateľ by sa mal oboznámiť s právnym systémom krajiny východiskového i cieľového jazyka. Tým sa potvrdzuje nutnosť symbiózy cudzojazyčnej kompetencie s doplnkovou odbornou kompetenciou, najmä ak chýba spoľahlivá a úplná dokumentácia právnej terminológie vo forme špecializovaných prekladových, resp. výkladových slovníkov. Ďalší rozdiel oproti ostatným odborom spočíva v tom, že pojmy a inštitúty práva podliehajú zmenám omnoho rýchlejšie, ako je tomu v ostatných vedných odboroch. Dokumentuje to vznik nových právnych odborov a vydanie stoviek nových zákonov po roku 1989.

V súvislosti so vstupom Slovenska do Európskej únie sa neustále zavadzajú do nášho právneho poriadku ďalšie zmeny, ktoré harmonizujú náš vnútroštátny poriadok s právom EÚ. Aproximácii práva a jej kon-

⁸⁰ Linhart, J.: Základy psychologie učení. SPN. Praha 1982, s. 182.

⁸¹ Tomášek, M.: Překlad v právní praxi. Linde. Praha 1998, s. 9.

⁸² Špaček, M.: Překlad jako interpretace. PsÚ ČSAV. Praha 1986, s. 1.

krétnej podobe formou „uzatvárania prístupových kapitol“ predchádzal preklad tisícok strán rôznych sekundárnych aktov vydaných orgánmi EÚ, ako sú napr. nariadenia, smernice, rozhodnutia, odporúčania, rezolúcie a i.

Proces prispôsobovania sa nášho právneho poriadku právu EÚ prináša so sebou značné jazykové problémy pre prekladateľov z angličtiny a francúzštiny ako oficiálnych jazykov EÚ. Kým preklad termínov s existujúcimi ekvivalentmi v cieľovom právnom jazyku je dosť mechanický a tým bez problémov (ide o jednoduchú náhradu), pri termínoch bez ekvivalentov sa musí prekladateľ rozhodnúť medzi

- a) vyhľadanim podobného cudzojazyčného termínu s niektorými zhodnými znakmi a jeho využitím v kontexte tak, aby bol pre adresáta zrozumiteľný, čo predpokladá použitie právno-komparatistickú metódu, a
- b) výkladom, objasňovaním termínu.

K ďalším prekladateľským postupom patrí a) transpozícia, b) modulácia, c) kalkovanie a d) výpožička, ktorým sa podrobnejšie venuje M. Tomášek⁸³.

- a) Pri **transpozícii** sa prekladateľ pokúsi zachovať význam na úkor jazykovej formy, ktorú zmení. Napr. jedno slovo transponuje na viac-slovný termín.
- b) **Modulácia** spočíva v zachovaní významovej stránky, pričom sa použijú primerané výrazové prostriedky. Napr. obsahom anglického termínu „law of property“ je v slovenčine „majetkové právo k nehnuteľnostiam s výnimkou pôdy“. Ak by prekladateľ preložil tento termín ako „vlastnícke právo“, nezodpovedalo by to významu anglického termínu.
- c) **Kalkovanie** znamená doslovný preklad, pri ktorom sa zachovávajú aj gramatické kategórie, napr. bürgerliches Recht – civil law – droit civil – občianske právo. Preklad slovných spojení alebo jazykových šablón treba prispôbiť cieľovému jazyku. Cudzie skratky sa zvyčajne ponechávajú v originále.
- d) **Výpožička** je prenesenie termínu do cieľového jazyka bezo zmien, napr. know-how, leasing, ombudsman, alebo prispôbením sa cieľovému jazyku, napr. obligácia, subsidiarita. Výpožičkami sa právna terminológia obohacuje.

Transparentného prekladu je schopný iba prekladateľ, ktorý využitím vedomostí z práva krajiny východiskového i cieľového jazyka ako i cudzojazyčnej kompetencie dospeje k formulácii, ktorá zaradiť pojem do právneho systému krajiny cieľového jazyka⁸⁴.

⁸³ Tomášek, M.: Překlad v právní praxi. Linde. Praha 1998, s. 89.

⁸⁴ bližšie Abrahámová, E.: O preklade právnych textov. In: Acta Facultatis Iuridicae UC. Tomus XIX. Vydavateľstvo UK. Bratislava 2000, s. 3-7.

3.3 ARGUMENTAČNÁ TECHNIKA

3.3.1 Všeobecne o presvedčovaní

Charakteristickou vlastnosťou ľudí je, že na seba vzájomne pôsobia. Bez vzájomnej súčinnosti a pôsobenia by spoločnosť nemohla ani existovať – je to jej základný atribút. Z tohto dôvodu sa táto problematika stala predmetom skúmania mnohých vedných disciplín, napr. filozofie, sociológie a predovšetkým psychológie, pretože vzájomné ovplyvňovanie zasahuje najmä psychickú stránku človeka.

Keďže metódy ovplyvňovania sú založené na verbálnom, ale aj neverbálnom pôsobení človeka na človeka, prekračujú v tomto smere hranice psychológie a možno ich skúmať aj z hľadiska štylistiky, rétoriky a teórie komunikácie.

Zámerné a cieľavedomé uplatňovanie premyslených spôsobov a postupov, ktoré sa používa pri formovaní presvedčenia, sa nazýva metódou presvedčovania⁸⁵. Voľba určitého postupu závisí od obsahu presvedčovania a od činiteľov presvedčovania, t. j. rétora a adresáta.

Metódy medziľudského ovplyvňovania sú rôzne. Grác rozlišuje:

- demonštráciu, pri ktorej pôsobíme materiálnymi podnetmi na zmyslové orgány,
- objasňovanie, pri ktorom pôsobíme poznatkovými faktami,
- sugesciu, pomocou ktorej dosiahneme nekritické prijatie myšlienky pri zníženej úrovni vedomia,
- exemplifikáciu, kedy pôsobíme živými príkladmi a vzormi,
- precvičovanie, ktorého výsledkom je zautomatizovaná činnosť v podobe návykov a zručností,
- **presvedčovanie** (persuáziu), v rámci ktorého pôsobí rétor na adresáta hodnotiacimi argumentmi⁸⁶.

V poslednej metóde, ktorá tvorí jadro tejto kapitoly, má centrálné postavenie slovo. Slovo je základný prostriedok presvedčovania. Slovo je účinné, ak je pravdivé a ak adresát chápe jeho význam, jeho zmysel (sémantické predpoklady). Presvedčovanie má často charakter sporu. Komunikační partneri by mali vedieť, ako narábať so slovami, ako verbálne „šermovať so ctou“. Najmä tí mierumilovnejší, ktorým zvyčajne až po polemike napadne, čo všetko mali povedať a nepovedali (nie preto, že by nemali pravdu, skôr naopak), by mali byť lepšie pripravení na spor: ak ich niekto chce zahádzať bлатom, nemôžu dúfať, že im pomôže jemný zmysel pre humor alebo zdvorilosť. V polemike zvyčajne tieto typy ľudí

⁸⁵ Grác, J.: Persuázia. Ovplyvňovanie človeka človekom. 2.vyd. Osveta. Bratislava 1985, s. 243.

⁸⁶ Grác, J.: tamtiež.

ťahajú za kratší koniec a spory považujú za niečo, čo nemá zmysel. Prítom však nie je jedno, či dve predtým nezmieriteľné strany dospejú ku konsensu po statočne zvedenom slovnom súboji, alebo či prenechá jedna druhej voľné pole bez boja. Ak totiž seabavedomejší protivník utrží „škranbance a jazvy“, v ďalšom spore sa bude správať slušnejšie a nebude používať nečisté praktiky. Samozrejme, pohotovo a vynaliezavo reagovať na slovné útoky protivníka tak, aby sme mu vyrazili dych a on zmlkol – to sa naučiť nedá. Všetky duševné kontroverzie, či v osobnom alebo verejnom živote, na nižšej alebo vyššej úrovni, v oblasti politiky alebo súdnictva, majú spoločné to, že prebiehajú po určitých myšlienkových dráhach a s použitím celého radu vracajúcich sa argumentačných schém, ktoré sa dajú osvojiť. Ak sa k tomu pridruží využitie rétorického inštrumentária a uvedomenie si svojich verbálnych možností, neistí rétori, resp. adresáti pocítia väčšiu istotu a sebadôveru.

Presvedčovanie patrí medzi komunikačné procesy. Môže byť jednosmerné (monologické) alebo dvojsmerné (dialogické), priame (zoči-voči) alebo nepriame (napr. prostredníctvom médií), bezprostredné (hovoreným slovom) alebo sprostredkované (písaným alebo tlačeným slovom). Presvedčovanie je vždy **interakcia** medzi rétorom, ktorý chce presvedčiť, a adresátom, ktorý sa dá (alebo nedá) presvedčiť. Overovanie účinnosti pôsobenia rétora na adresáta sa nazýva **spätná väzba**.

Významným predpokladom úspešného presvedčovania je presvedčivosť rétora ako osobnostná dispozícia, ktorú ovplyvňuje buď používanie vhodných presvedčovacích techník (pozri 3.3.3), alebo emotívne, kognitívne, autoritatívne, fyzické a etické vlastnosti rétora (napr. úprimnosť, atraktívnosť, odborná kompetencia, sila presvedčivosti, vierohodnosť, a pod.).

Ani rétor s najoptimálnejšími osobnostnými predpokladmi nemusí byť vždy úspešný. Záleží na priaznivom, resp. nepriaznivom postoji adresáta k presvedčovaniu, ktorý ovplyvňuje napr. vek, pohlavie, vzdelanostná úroveň, psychologická osobnostná charakteristika (hašterivosť, zameranosť na seba, kritickosť) a i.

Východiskom presvedčovania môže byť buď podobnosť, resp. odlišnosť názorov rétora a adresáta, alebo nerozhodnosť adresáta. Ak obaja nehovoria aspoň približne „rovnakou rečou“, rétor má ťažkú pozíciu a musí zväziť hranice svojich možností pri ovplyvňovaní adresáta, aby nešiel hlavou proti múru za každú cenu.

K základným faktorom presvedčovania patrí predovšetkým **téza** a **argument**. Kým téza súvisí s otázkou, „o čom“ má byť niekto presvedčovaný, argument súvisí s otázkou, čím sa presvedčuje a akým spôsobom argumenty dokazujú tézu. Aj keď sa problematikou tézy a argumentov zaoberá predovšetkým logika, medzi oboma existuje i vzťah psychologický. Preto úspešnosť presvedčovania predpokladá okrem presnej jazykovej formulácie rešpektovanie nielen logických, ale i psychologických pravidiel a poznatkov o formulovaní téz a argumentov.

Nie každá informácia je téza. Iba informácia, ktorú jedinec podrobuje kritickému rozboru z hľadiska jej pravdivosti, sa nazýva tézou. V praktickej argumentácii nejde len o to, aby sa pravdivosť tézy dokázala alebo existujúca téza obhájila. Dôležité je, aby ju akceptoval adresát.

Stavebným kameňom argumentácie sú argumenty. O pravdivosti tézy sa môže pochybovať, no pravdivosť argumentu musí byť bezpodmienečná. V opačnom prípade by argument stratil svoju funkciu, to znamená, že by nebol dôkazom, ale iba tézou. Argument sa bežne chápe ako dôvod, prečo tvrdíme, že určitá téza je platná, alebo sa chápe ako dôkaz na podporu tézy. Za najpresvedčivejšie sa považujú **vecné argumenty**, ktorými môžu byť objektívne skutočnosti (veci, udalosti, skutky). Okrem nich rozoznávame odvodené a emocionálne argumenty. Kým **odvodené argumenty** sú racionálnej povahy (vznikajú na základe deduktívneho alebo indukčívneho usudzovania), **emocionálne argumenty** vyvolávajú u adresáta určité pocitové reakcie (strach, radosť, úzkosť, agresivitu, averziu a pod.).

Existujú rôzne typy adresátov: ľahko a ťažšie ovplyvniteľní, neovplyvniteľní a kontroverzne ovplyvniteľní (kladná argumentácia v nich vyvoláva zápornú reakciu, a naopak). Miera ich súhlasu s pôvodnou tézou rétorika poukazuje na to, či sa použili argumenty rozumné alebo správne.

Výsledkom presvedčovania sú tieto možnosti:

- adresát akceptoval názor rétorika,
- adresát prestal mať voči rétorovi námietky alebo
- adresát toleruje názor rétorika, no nezdiera ho.

3.3.2 Právna argumentácia

Právna veda je veda argumentatívna, t. j. argumentácia je jediná cesta k poznaniu práva a jeho inštitútov (kategórií). Argumentácia v práve „presahuje rámec výkladu právnych textov a stáva sa prostriedkom právneho presvedčania, teda právnej rétoriky“⁸⁷. Právna rétorika sa v užšom zmysle nazýva aj forenzná rétorika, pretože pôdou, na ktorej sa zväčša uplatňuje, je súdne konanie. Realizuje sa ako viacstranná jazyková komunikácia medzi účastníkmi súdneho alebo iného konania a rozhodovacím orgánom, čím sa vytvára **pluralistický komunikačný systém**. Jazykovú komunikáciu predpokladá i tvorba autonómneho práva, kde komunikujú tí, medzi ktorými sa vytvoril právny vzťah prostredníctvom zmluvy.

Nie je nič zlého na tom, že cieľom foreznej rétoriky je úspech rétorika. Rétorika však nenahradí odbornú kompetenciu rétorika, pomáha mu iba obratne „narábať“ s odbornou materiálou. Spôsob, akým dosiahne právnik

⁸⁷ Knapp, V. – Holländer, P. a kol.: Právne myslenie a logika. Obzor. Bratislava 1989, s. 132.

v úlohe rétorika svoj cieľ, je argumentovanie, ktoré je jeho denným chlebičkom:

- alebo presvedčuje niekoho o niečom, o čom sám nemusí byť bezpodmienečne presvedčený,
- alebo zdôvodňuje vlastné presvedčenie o niečom bez úmyslu presvedčiť iného,
- alebo zdôvodňuje vlastné presvedčenie o niečom s úmyslom presvedčiť tretieho (napr. súd).

Pre právnu argumentáciu majú význam najmä tieto všeobecné zásady logiky:

- neprípustnosť chýb v dokazovaní,
- rozlišovanie spoľahlivo overených priamych dôkazov a nepriamych dôkazov (napr. zistenia ohliadkou miesta činu, znalecké posudky, výpovede priamych svedkov, alibi a i.),
- dokazovanie skutočnosti a pravdepodobnosti,
- presvedčivé fakty ako základ dokazovania (a nie tvrdenia, ktoré ešte len treba dokázať),
- pospájanosť dôkazov do reťaze bez absencie čo i len jedného,
- neprípustnosť záverov v uzavretom kruhu (z jedného záveru urobiť druhý, alebo z posledného prvý).

Základný rétorický model v právnej komunikácii obsahuje – okrem rétorika a adresáta – tézu a premisu. Rétor vytvorí tézu, ktorá je užitočná a prospešná, a osloví len toho adresáta, s ktorým má niečo spoločné, určitú kongenialitu. Obaja teda musia hovoriť spoločnou rečou, musia mať približne rovnaké zmýšľanie, rovnaký názor na vec. V práve je najdôležitejšou premisou zákon, ktorý má platnosť v určitej situácii. Medzi premisou a tézou sa vytvára spojenie za predpokladu, že obe majú dostatok spoločných prvkov. Všeobecne platí, že tézu treba prispôbiť premise, aby bola schopná budúceho konsensu.

Aby sme si o tom utvorili predstavu, postačí nám príklad úsudkovej schémy, ktorá tvorí základ subsumpcie:

Téza: X sa musí potrestať.
Premisa: Kto kradne, bude potrestaný.

Konklúzia: Téza platí, ak X kradol.

Úlohou právnej argumentácie je priradiť tézu k premise, ktorou je v práve zákon, tak, aby sa platnosť premisy vzťahovala na tézu. Ak premisa nevyhovuje záujmom rétorika, podujme sa na jej korektúru, rozšírenie či obmedzenie jej platnosti, alebo uprednostní inú, vhodnejšiu pre záujmy svojho klienta. Z hľadiska rétoriky je dôležité najmä to, ako rétor

predkladá tieto možné premisy (napr. objektivizuje argumenty uvádzajúcou vetou „Účelom zákona je...“, a nie spojením „Podľa môjho názoru...“).

Z uvedeného vyplýva, že právnici neustále konajú pod tlakom odôvodňovania argumentmi, ktoré plnia dvojakú úlohu:

- a) buď z premisy odvodí pre tézu platnosť (napr. ak chcú presadiť nárok klienta),
- b) alebo zamedzia neželanú platnosť premisy (napr. ak nechcú, aby bol mandant odsúdený).

Zákon sa nachádza medzi rétorom a adresátom ako sprostredkovateľ konsensu. Kto argumentuje právnický, mal by použiť spôsob orientovaný na dosiahnutie konsensu. Presadenie práva závisí od toho, kto s kým, v akých obsahoch a akým spôsobom nastoluje názorovú zhodu, súlad. Vydarená právna komunikácia končí kongruenciou (zhodou) názorov medzi komunikačnými partnermi, ktorá je nezávislá od sprievodného vnútorného postoja komunikačných partnerov (je ľahostajné, či konsens je sprevádzaný spokojnosťou jednej strany a škrípaním zubov druhej strany). Právna komunikácia sa odohráva v kontroverznej situácii, v ktorej sa od právnikov očakáva jej urovanie. Stratégia právnych zástupcov zameraná na konsens je jasná: najprv sa pokúsia o mimosúdny zmier a vyjadria pripravenosť a ochotu aj na procesný zmier, samozrejme, pokiaľ je to pre ich mandanta užitočné. Ku konsensu navonok (aj bez vnútorného súhlasu) dochádza v súdnom spore často aj preto, lebo adresát nemá protiargumenty a nepodá námietku. Inými slovami, vo forenznnej komunikácii navrhovateľ dosiahne svoj cieľ – zhodu menšej intenzity: odporca nenamieta, čím sa pôvodná téza stane právoplatným rozhodnutím.

V právnej komunikácii sa argumentuje:

- a) **vecnými argumentmi**, ktoré sa týkajú príslušnej veci a prispievajú svojím obsahom k jasnejšej predstave o nej, a
- b) **formálnymi argumentmi** v procesnom práve, ktoré poukazujú na to, prečo sa vec nestane predmetom rozhodovania. Napr. o veci sa nepodjednáva, pretože jeden z účastníkov nedodrжал lehotu na podanie odvolania (urobil formálnu chybu).

Pre voľbu argumentov platia dve pravidlá, pomocou ktorých dospejeme ku klasifikácii argumentov na **prípustné a neprípustné**. Prvé pravidlo sa týka obsahu: nie všetko, čo by sme radi povedali k veci, patrí k nej. Druhé pravidlo sa týka formy: nie každý spôsob, ktorým sa o veci hovorí, je dovolený. Dôvody nájdeme v konvenciách, v právnom úze alebo v procesnom poriadku.

Právnu argumentáciu možno oprieť nielen o zákony, ale i o nepísané obyčaje, morálku, o právnu prax a právne názory.

3.3.3 Druhy persvázií techník

3.3.3.1 Prezentácia argumentov

Úspech argumentácie závisí nielen od druhov používaných argumentov, ale aj od spôsobu ich prezentovania. Argumentácia pozvoľna prechádza do rétoriky, t. j. návodu na úspešný prednes svojich argumentov. Forma, ktorou sa uvádzajú, čiže otázka dobrého alebo zlého prednesu, je výsostne rétorická záležitosť. Proti rétorovi sa môže obrátiť napr. veľa slov, pomalý a nedostatočne energický prejav, ktorý nevzbudzuje rešpekt, nadmierna horlivosť v podobe hotového názoru, ktorý priam nabáda k odporu (napr. platí to aj pri pokuse dopredu sformulovať budúce rozhodnutie súdu) a pod. Aj presvedčivé argumenty prijíma adresát záporne, ak sú prezentované nevhodným spôsobom, ktorý vyvoláva u adresáta rozpaky, neistotu alebo nedôveryhodnosť. Pri prezentovaní argumentov na súde sa skôr oceňuje vecný, distingvovaný tón ovládajúcich sa účastníkov súdneho konania aj vtedy, keď si podľa anglosaského vzoru s úsmevom hádžu do tváre perfektne sformulované zlomyseľnosti. V prípade trestného konania zas najmä mandant očakáva, že ho právny zástupca bude zastupovať angažovane a s rozohnením, a že použije najrôznejšie verbálne a neverbálne triky.

Ak vieme, ako a kedy ktorý argument treba použiť v polemike či súdnom spore, znamená to polovičnú cestu k úspechu. Presnou lokalizáciou argumentov v čase a priestore sa vyvarujeme typických chýb, ako je napr. rýchle „vystrieľanie“ argumentov v návrhu žaloby: nie je múdre napísať domnienky a predpoklady, pretože druhá strana zistí, ktorým smerom sa navrhovateľ žaloby bude uberať a pripraví si protiargumenty. Ak sme si istí svojou pravdou, môžeme prezentovať nielen argumenty, ktoré podporujú našu tézu, ale predvídavo napadnúť protiargumenty druhej strany, ktoré sme predtým trochu upravili. Základy protivníkovej argumentácie nabúrime tým, že začneme zoširoka objasňovať, prečo agumentuje práve tak, a nie inak. Taktika, ktorou „zoberieme protivníkovi vietor z plachiet“, však skrýva v sebe množstvo nebezpečenstiev, a preto ak máme v rukách slabšie argumenty, počkáme radšej na argumentáciu druhej strany. V prípade argumentačnej prevahy možno použiť vyčkávaciu taktiku, t. j. pozdržať svoje argumenty a vyčkať, či protivník nestroskotá na vlastných.

Nie každý argument je rovnako dôležitý a má rovnaký účinok: ten istý argument má inú silu v inom kontexte, za iných okolností, v inej rétorickej situácii. Ten istý argument, ktorý urobí silný dojem na laika, môže odborník považovať za slabý. Ak z jednej premisy možno vyťažiť nielen argument, ale aj protiargument, potom je takáto premisa nepoužiteľná. Rovnaký osud stihne aj všeobecné argumenty, pretože tézu lepšie podporujú argumenty špecifickejšie a užšie spojené s tézou. Vtedy hovoríme o silných argumentoch.

Na otázku, ktorý argument treba použiť v akom poradí, klasická rétorika odporúča stupňovať od najslabších po najsilnejšie (klimax), alebo naopak (antiklimax). Často sa to však nevyplatí, lebo druhá strana zatiaľ získala náskok. V tejto súvislosti výskumy ukazujú rozporné výsledky⁸⁸. Najvhodnejším bude pravdepodobne výber, pri ktorom vylúčime podradné argumenty, sústredíme sa na vhodnú prezentáciu tých presvedčivejších a dosiahneme ich kulmináciu.

Ak máme pripravené kladné i záporné argumenty („pre“ a „proti“), skôr presvedčíme a získame súhlas partnera, ak ich použijeme v tomto poradí. Omnoho dôležitejšie však je, aby sa argumenty navzájom nevylučovali, čo sa stáva najmä v prípade použitia výhovoriek, poloprávd a lží: nový argument protirečiaci predchádzajúcemu znižuje k nemu dôveru. V prípade nesplatenej pôžičky nemožno najprv namietat, že pôžička vôbec nebola poskytnutá, a neskôr tým, že ju veriteľ odpustil alebo že už bola dokonca splatená alebo je premlčaná. Všetky uvedené argumenty sa navzájom vylučujú.

3.3.3.2 Interogatívne presvedčovanie

Pod touto technikou Grác rozumie obratné formulovanie a kladenie otázok v procese argumentácie⁸⁹. Formou opytovacej vety rétor vyzýva adresáta, aby potvrdil informáciu, ktorú on pokladá za neistú, alebo aby ju doplnil. Opytovacia veta môže suplovať aj funkciu želacích viet a vyjadriť naliehavosť, ba i ráznejší rozkaz. Interogatívne presvedčovanie je spôsob, ktorým adresáta dokážeme aktivizovať v nebyvalom rozsahu. Je vhodné uplatniť ho u toho adresáta, ktorý je v komunikácii aktívnym alebo až dominantným partnerom. Pri jeho ovplyvňovaní totiž môže uspieť len rétor, ktorý mu dá priestor na verbálnu sebarealizáciu. Rétor si vymení s adresátom úlohu a dostane sa do pozície, v ktorej akoby sa nechal informovaným adresátom poučiť a presvedčiť. Pomocou riadeného kladenia otázok sa adresát zvyčajne dá vyprovokovať k odpovediam s vysokou informačnou a argumentačnou hodnotou, ktorými nechtiac pomáha tézu dokazovať, a nie popierať, ba dokonca sám aktívne sformuluje želateľné závery.

Ide o typ priameho presvedčovania, aplikovateľný najmä:

- a) u adresátov s komunikačnou dominanciou, so sklonom k negativizmu alebo s určitými predsudkami,
- b) u nekonformných adresátov s dobre vyvinutou autoreguláciou, akceptujúcich len názory, ku ktorým sa dopracovali sami, a
- c) u adresátov, ktorí potrebujú k prehovoru vhodné vonkajšie stimuly⁹⁰.

⁸⁸ Grác, J.: Persuázia. Oplyvňovanie človeka človekom. 2. vyd. Osveta. Bratislava 1985, s. 247.

⁸⁹ Grác, J.: tamtiež, s. 254.

⁹⁰ Grác, J.: tamtiež, s. 257.

Rétor ako usmerňovateľ persvázneho procesu si nemusí byť istý všetkými svojimi tvrdeniami. Vtedy by mal dbať na to, aby výroky „zahalil“ do úvodných viet, vyjadrujúcich pravdepodobnosť nasledujúcich tvrdení. Ako úvodné vety môžu slúžiť: Čo si myslíte o tvrdení ...?, Je možné, aby...?, Je pravdou, že ...?, Domnievate sa, že...? Zo psychologického hľadiska je vhodné klásť kladné otázky, ktoré navodzujú súhlas, pretože záporné vzbudzujú dojem, ako keby ich pýtajúci sa sám popieral. Okrem popierania výpovedí dokážeme prostredníctvom otázok vyjadriť aj pochybnosti bez toho, aby sme zaujali výslovne protichodné stanovisko, ktoré zvyčajne býva zdrojom rodiaceho sa konfliktu.

Je vhodné, ak pri spochybňovaní uprednostníme neosobné vyjadrenie pred priamymi výzvami, ktoré by sa mohli dotknúť adresátovej prestíže. Taktika interogatívneho popierania si vyžaduje takt a empatiu (vcítenie). Nevhodné je ironizovanie alebo spochybňovanie celého názoru adresáta. Spochybňovať niektoré časti adresátovho názoru možno pomocou osobitných typov otázok, pri ktorých používame tieto zásady:

- a) „uznaj a spýtaj sa“,
- b) „vynechaj a spýtaj sa“,
- c) „zhodnoť a spýtaj sa“⁹¹.

- a) Ide o pripomienkujúce otázky, v ktorých adresáta najskôr oceníme a vyjadríme mu uznanie (obdiv alebo údiv) a potom sa sústredíme na predmet presvedčovania. V tejto súvislosti treba spomenúť taktiku „dať protivníkovi za pravdu“ v čiastkových veciach, ktorá pôsobí, že úder druhého smeruje do prázdna. Zaskočený situáciou, že našiel v protivníkovi spojencu, sa stiahne, čím sa (aspoň dočasne) otupí ostrie jeho slovného arzenálu.
- b) Ide o prehlbujúce otázky, v ktorých prenechávame adresátovi možnosť, aby pred vyvodením záveru on sám uviedol dôkazy, ku ktorým dospel (napr. Z čoho usudzujete, že ...?).
- c) Ide o fixujúce otázky, ktoré používame vtedy, keď adresátov tvoriaci sa názor je potrebné upevniť (napr. Možno na základe vášho tvrdenia povedať, že platí ...?).

Z pragmatického hľadiska je nutné formulovať spočiatku otázky k čiastkovým problémom, vyhýbať sa sugestívne formulovaným otázkam, otázkam na chúlостivé témy, alternatívnym otázkam buď-alebo, otázkam formulovaným v súvetiach (otázka by nemala mať viac ako 30 slov).

Iná situácia je v súdnej sieni, kde platí zásada, že vzhľadom na prejednávanú vec by nemalo nič zostať nezodpovedané a nevypovedané. Preto súd očakáva od účastníkov konania relevantné informácie. Nenaplnenie tohto očakávania znamená, že sudca začne klásť otázky, ktorými zisťuje chýbajúce časové, miestne, personálne a situačné detaily. Kto vie

⁹¹ Grác, J.: tamtiež, s. 260-261.

klásť otázky, ľahšie sa dopátra odpovedí. Nepripustné sú kapciózne alebo sugestívne formulované otázky.

Pri vypočúvaní sa kladú najmä tieto typy otázok:

- a) zisťovacie pri výsluchu ad generalia,
- b) rekonštrukčné, predovšetkým deklaratívne, ktoré majú jasnú intonáciu otázky a ktoré sa používajú pri nedostatočných odpovediach vypočúvaného,
- c) náznakové, ktoré sú vlastne špeciálne rekonštrukčné (s dodatkom „však?“),
- d) verifikačné, ktoré pripúšťajú iba kladnú alebo zápornú odpoveď a podčiarkujú sudcovskú dominanciu,
- e) kooperačné otázky, ktorými sudca nabáda vypočúvaného k odpovedi,
- f) reformulačné, ktorými sudca parafrázuje (reformuluje) tvrdenia vypočúvaného.

Odmietanie odpovedať na položenú otázku je spojené s nasledovnými zámermi:

- a) s nechotou odpovedať na nepohodlnú otázku ako na údajne nesprávne položenú otázku;
- b) s odchýlením sa od cieľa dokazovania (stará zásada ignoratio elenchi), t. j. s umelým „zahmlieváním“ témy v prípade, že adresát sa počas sporu dostal do úzkych a snaží sa odvieť spor iným smerom. Napadnúť položenú otázku, namietat voči nej až potom, čo zistíme, že nemáme argumenty, je un fair. Na druhej strane nemožno poprieť, že rétor dokáže položiť aj „neplodnú“ otázku, ktorá polemizujúcich partnerov zaskočí a spor sa „zasekne“;
- c) so spôsobením zmätku, čo buď niekto ovláda (zväčša menej vzdelané osoby), alebo neovláda. Na slovo vzatým majstrom je ten, kto zmätným táraním chce dosiahnuť, aby adresát zabudol na predmet sporu. Preto hovorí v rýchlom tempe a vzrušene, ako by sa mu dialo bezprávie. Ak rétor nenájde za touto kopou slov žiadne súvislosti, zvyčajne polemiku vzdá. Trpezlivý rétor však kladie neustále tie isté otázky znovu a znovu, až sa protivník so svojou taktikou, náročnou na výdrž, unaví a skompromituje.

3.3.3.3 Technika kladných odpovedí

Kým v bežnej komunikácii je súhlasná odpoveď stimulačným prostriedkom, odmietavá odpoveď vyvoláva zvyčajne pasivitu. Nie je tomu tak v práve. K profesionálnym činnostiam právnych zástupcov patrí, aby v zákonnej lehote odpovedali na žalobu popretím jej obsahu. Tým navodia aktivitu druhej strany, ktorá musí v nasledujúcom občianskom procese predložiť dôkazy svojho tvrdenia uvedené v žalobe. Mimochodom, samotné popieranie skutočnosti je pomerne jednoduchá obranná taktika, používaná často aj v bežnej polemike, najmä ak nie sú dôkazy.

Pre vedenie polemickej diskusie alebo sporu však platí, že popieranie názoru protivníka hneď od začiatku nie je taktické. Významným pravidlom ovplyvňovania je, že presvedčovanie sa začína nadviazaním na stanovisko presvedčovaného, prípadne uvedením zhodných názorov, na ktoré adresát, samozrejme, odpovedá súhlasom. Rétor sa snaží získať čo najviac týchto čiastkových súhlasov od adresáta, ktoré sú postupnými krokmi na dosiahnutie úplného súhlasu. Rétor tým adresáta pripravuje na svoju ďalšiu argumentáciu a postupne ho získava na svoju stranu. Podarí sa mu to vtedy, ak sám prispeje k presvedčovaciemu procesu svojím aspoň podmieneným súhlasom („áno, ale“). Odpovede s podmieneným súhlasom nie sú ešte odmietnutím základnej tézy adresáta. Možno k nim dospieť napr. vcítením sa do situácie adresáta. K empatii často vyzýva obhajca súd na získanie poľahčujúcich okolností pre obžalovaného v trestnom procese.

Druhý spôsob, ako si zabezpečiť budúci konečný súhlas adresáta je, že rétor berie na vedomie názor adresáta ako zdanlivo pravdivý bez toho, aby uviedol svoj odlišný názor. Rétor teda zdanlivo pripustí, že nesprávna téza adresáta je pravdivá, aby z nej neskôr vyvodil nesprávne, absurdné závery a skonštatoval, že z tohto dôvodu je absurdná aj jeho téza. Toto popieranie (reductio ad absurdum) sa v bežných polemikách využíva najmä vtedy, ak treba presvedčiť jedincov so sklonom k negativizmu, ktorí chronicky protirečia a kritizujú nekonštruktívne, t. j. bez toho, aby prišli náhradné riešenie problému.

V súdnej praxi je tento argument užitočný najmä vtedy, ak výklad určitej právnej normy podľa rôznych interpretačných pravidiel, resp. rôznych argumentov, vedie k rozporným záverom. Vtedy sa aj použitá argumentácia odmietne ako rozporná.

3.3.3.4 Technika nepriameho pôsobenia

Jedným z prostriedkov na prekonanie protirečiaceho názoru je jeho zľahčovanie alebo podceňovanie ako jemnejší spôsob zosmiešnenia adresáta. Je však potrebné zvoliť prijateľnú formu, napr. humor, menej už iróniu. Ich účinnosť nie je istá a závisí od konkrétnej osoby adresáta alebo komunikačnej situácie. Humor je síce dar boží, ale ten, kto ho nedostal, nemusí naň reagovať priaznivo. Veselosť môže u druhého vzbudiť nevoľu a chuť prekaziť vtipkárovi dobrú náladu napr. z priaznivého vývoja súdneho sporu. Ak sú ironické narážky náhradou za vecné argumenty, protivník zvyčajne zvolí taktiku hrať sa na urazeného. Má to dve príčiny: buď chce zostríť spor, alebo si odvodí morálne právo ukončiť spor. Právny zástupca by mal zdanlivo nechcené narážky prepočuť. Ak ich pri prvej príležitosti vráti, použije zásadu „Ako ty mne, tak ja tebe“ (argumentum ad populum). Samozrejme, že v súdnej sieni si získa väčší rešpekt právnik so znalosťou odbornej matérie, psychológie človeka, s intuíciou a pohotovými odpoveďami. Zosmiešniť sa možno aj neadekvátnym

použitím právnického jazyka (napr. pri výmene názorov o otvorení okna v autobuse). Predmetom humorných narážok by mali byť iba záporné stránky, nie celá osobnosť (argumentum ad personam).

K starým, nie „čistým“ praktikám patrí priradenie protivníkovho názoru k určitému prúdu (onálepkovanie – izmom), čím sa spochybni jeho originalita. Zároveň sa stanovisko izoluje od väčšiny iných, zaručene správnych názorov, čo v podstate znamená aj zhodenie alebo odsúdenie protivníkovho názoru. Obrana proti tomuto spôsobu je ťažká a spočíva vo vyžadovaní dôkazov a v ohradení sa voči prekrucovaniu. Prekrucovanie môže byť nebezpečnou zbraňou, ktorá sa využíva najmä pri citovaní autorít: určitá pasáž sa vypustí a zmysel pôvodného znenia sa prekrúti. Manipulovať sa môže i s najčastejšie citovanou autoritou v práve – zákonom. Komunikačný partner na zodpovedajúcej odbornej a etickej úrovni by sa nemal znižovať k uvedeným praktikám. Reagovať však treba, lebo inak to vyzerá tak, ako keby protivník mal pravdu.

Ďalším postupom je nepolemizovať s opačným názorom alebo postojom adresáta a ignorovať ho. Rétor si tento postup zvolí vtedy, ak adresátov protinázor nie je dostatočne podložený argumentmi, takže sa neoplatí zaoberať sa ním. Ignorovať adresáta je nútený rétor aj vtedy, ak nepozná jeho protikladnú mienku (v prípade anonymných poslucháčov), alebo ak predmet polemiky reprezentujú názory na chúlостivé a diskkrétne otázky. Vtedy možno zvoliť náhradné polemizovanie (napr. v analógiach, alegóriach a parabolách).

3.3.3.5 *Technika formulovania záverov*

Argumentácia zahŕňa i schopnosť navrhnúť vhodné riešenie problému (závery). Aby bolo navrhované riešenie prijaté, musí sa dokázať a odôvodniť jeho pravdivosť prostredníctvom zákonov logiky, predovšetkým na základe induktívneho a deduktívneho dôkazu.

Induktívne dokazovanie sa uplatňuje lepšie u adresáta, ktorý neuznáva všeobecné pravidlá. Vtedy rétor argumentuje princípom všeobecnej záväznosti: podľa neho čím viac je téza všeobecnejšia, tým viac je presvedčivejšia. Prehnané je však rozšírenie platnosti tohto princípu na neobmedzený počet konkrétnych prípadov. Niekedy (napr. v styku s úradmi) je výhodné byť skôr výnimočným prípadom, pretože len výnimočnosť ospravedlňuje výnimku zo zákona a pomôže žiadosť kladne vybaviť. Ak argumentujeme ojedinelosťou, malým výskytom, bagatelizujeme vlastne význam prípadu. Ak nás adresát vyprovokuje k výpovedi, že takýchto ojedinelých prípadov bolo menej, ako tvrdí on, tak nás donúti priznať ich existenciu, čo nás môže stať stratu náskoku.

Zovšeobecnenie môže poslúžiť aj opačne, ako prostriedok na „rozriedenie“ presvedčivého argumentu. Únikom do všeobecnosti stratí totiž svoj význam a začneme ho vnímať ako podradný alebo nepodstatný. Účelom takejto argumentácie je odpúťanie pozornosti druhého od vlastnej témy

upozornením na jej všeobecné pozadie. Konkrétna skutočnosť sa v umelo vykonštruovanom všeobecnom rámci javí ako malicherná (napr. syn na ospravedlnenie zlého vysvedčenia „vytiahne“ otcov argument o zdraví ako najdôležitejšej hodnote). Ide o špekuláciu, často využívanú v právnych sporoch a v politike. Proti tejto taktike je jediná zbraň: protestovať proti rozširovaniu alebo pozmeňovaniu pôvodnej témy a žiadať k nej návrat. V prípade inštitúcií bráni tejto taktike rokovací poriadok.

S taktikou úniku do všeobecnosti súvisí spor o „ak“, pri ktorom sa rétor pokúsi určiť priebeh sporu použitím domnienok a predpokladov. Uvádza sa veci, ktoré sa nestali, ale by sa mohli stať. Poukázanie na skryté alebo budúce možnosti nie je zcestné, pretože domnienky a predpoklady sú užitočné a potrebné. Dôvtip argumentujúcich a váha ich argumentov sa dá posúdiť podľa toho, do akej miery sa ukáže hypotéza ako oprávnená a zodpovedajúca skutočnosti. Táto taktika je príbuzná s popieraním ad absurdum, pri ktorom sa využíva hypotéza na zvýšenie efektu. Vyžaduje si účastníkov s múdrymi pracovnými hypotézami. Spor sa však môže stať bezbrehý a diskusia neplodná, ak sa komunikanti „stratia“ v početných domnienkach.

Deduktívne dokazovanie sa uplatňuje najmä u adresáta, ktorý síce uznáva všeobecné pravidlá, má však problémy s ich aplikovaním na konkrétne situácie. Všeobecne platí, že čím je adresát vzdelanejší, tým skôr uplatňuje deduktívny úsudok. I napriek tomu, že použitím logických argumentov sa protiargumenty stanú neudržateľnými, rétor často adresáta nepresvedčí, pretože ten pociťuje nadradenosť myšlienkového konceptu rétora a bráni sa jej.

V tejto súvislosti jednou z najúčinnějších taktík je vyzdvihnutie zvláštneho. Pri argumentácii skôr rozhoduje to, čo je konkrétne, špecifické: právny zástupca, ktorý dokáže predvídať konkrétne dôsledky svojej argumentácie, má náskok pred takým, ktorý pracuje len so všeobecnými úvahami.

Kedy a za akých okolností možno z jednotlivostí odvodiť všeobecný záver?

Predpokladom pre odvodenie všeobecného záveru je starostlivé a svedomité zozbieranie množstva konkrétnych prípadov. Čím viac máme prípadov k dispozícii, tým je pravdepodobnejšie, že dospejeme k správnym zovšeobecňujúcim záverom. Ak sa to nedarí, môže ísť aj o zámernú taktiku neprípustného, unáhleného a nerozvážneho zovšeobecnovania, ktorého cieľom je zmiašť protivníka. Vychádza sa z toho, že konkrétny, výnimočný prípad sa vyzdvihnutím typických znakov a demonštrovaním jeho významu povýši na všeobecný princíp. Všeobecný úsudok vytvorený na základe zvláštneho sa servíruje už hotový. Z výnimky sa urobilo pravidlo zámenou jedinečného a náhodného za početné a pravidelné javy.

Ak právny zástupca nedospeje všeobecnými úvahami k nijakému výsledku, problém rozpitvávajú, aby zdôraznili jednotlivosti. Ide o **taktiku detailizácie**, pri ktorej namiesto brilantných sentencií a veľkých rečníckych

oblúkov vec skomplikuje a zdôrazňuje bezvýznamné vecné detaily. Môže použiť i taktiku „dvoch strán jednej mince“, ktorou sa dá napadnúť jednostrannosť tvrdenia druhej strany. Vec sa začína posudzovať komplexnejšie a hľadajú sa argumenty pre a proti. Pedantný teoretizujúci postup právnikov vyvoláva zvyčajne u laikov nevoľu, aj keď je odborne fundovaný a potrebný najmä pri zisťovaní kauzality.

Spor o **kauzalitu** (príčinnú súvislosť) má najväčší význam pre vedenie právneho sporu a znamená bezchybné objasnenie súvislosti medzi príčinou a účinkom. Ak sú kauzálne nitky pretrhnuté, treba ich spojiť, ak sú skryté pod nánosom iných vecí, musia sa dostať na povrch. Pri komplikovaných a komplexných skutkových podstatách sú často kauzálne reťazce posplietane tak neprehľadne, že ich rozuzlenie sa nemusí podariť a rozhodujúca príčina sa nenájde. Ak napr. obžaloba tvrdí, že ju našla, obhajca môže predniesť dôkazy o ďalších, menej podstatných príčinných súvislostiach, čím oslabí rozhodujúcu príčinu a predstaviť ju ako jednu z mnohých. Vytvoriť príčinnú súvislosť na základe vonkajších znakov, napr. len na základe bezprostrednej následnosti dvoch udalostí, znamená dopustiť sa chybného záveru, ktorý sa v logike označuje „potom, teda preto“ (post hoc ergo propter hoc).

Dôležitosť správneho použitia spojok pri spájaní príčiny a účinku ukazuje nasledujúci príklad:

x bol v mladosti často trestaný. Stal sa poriadnym mužom.

x denne vypil pohárik vína. Dožil sa 90 rokov.

Vyberte vhodné spájacie výrazy tak, aby vytvorené súvetie dávalo zmysel: a) pretože, b) hoci, c) napriek tomu, že.

K osobitným argumentom deduktívneho charakteru⁹², ktoré sa využívajú i v práve, patrí argumentum per analogiam a argumentum a fortiori. V práve sa oba uvedené argumenty používajú najmä na zaplňanie medzier v zákone.

Pod **analógiou** (porovnávaním) vo všeobecnosti rozumieme vytvorenie možnosti použiť záver z podobných prípadov na podobné súvislosti. Ak pri výklade prípadu opomenieme čo i len jednu jedinou vec, ktorá sa nám zdá nepodstatná, záver bude rôzny. Ak ju protivník vynechá s úmyslom, aby sa prípady stali porovnateľné, potom musíme vedieť nájsť slabiny v jeho analógii.

Pri argumente per analogiam ide o analógiu zákona: na prípad, na ktorý sa nevzťahuje žiadna právna norma, sa vzťahuje právna norma, upravujúca podobnú skutkovú podstatu. V súdnej praxi sa analógia teší veľkej obľube, na druhej strane však poskytuje dosť príležitostí na námietky účastníkov súdneho konania: kým pre jednu stranu porovnanie

⁹² Knapp, V. – Holländer, P.: Právne myslenie a logika. Obzor. Bratislava 1989, s. 136.

pokrivkáva, pre druhú stranu môže postačovať, pretože prípad vykazuje potrebný stupeň zhody alebo podobnosti.

Myšlienkový reťazec, obsahujúci mimologické predpoklady pre použitie analógie zákona, sa skladá z nasledovných článkov⁹³:

- I. Na vec C sa nevzťahuje nijaká právna norma výslovne.
- II. O veci C treba rozhodnúť.
- III. Platí zásada, že za podmienok I. a II. možno použiť právne normy vzťahujúce sa na podobnú vec.
- IV. Vec C je podobná veci C'.
- V. Vec C' je upravená právnou normou N.

Argumentum a fortiori (od silnejšieho) spočíva v úvahe, že to, čo platí o C', **tým skôr** platí o C: „Ak právna norma N upravuje C', potom tým skôr sa bude aplikovať na C". Rétoricky má tento argument dva varianty: s porovnávacou časticou „**o to menej**“, (argumentum a maiori ad minus, od väčšieho k menšiemu) alebo „**o to viac**“ (argumentum a minori ad maius, od menšieho k väčšiemu).

Pri porovnávaní podobných prípadov sa pracuje často na neistej pôde a proti jeho záverom možno očakávať námietky druhej strany. Napr. v prípade auta, ktoré hrkoce pri 50 km rýchlosti, a zrejme bude o to viac hrkotať pri 100 km rýchlosti, sotva bude niekto namietkať voči takto formulovanému záveru. Ale možno povedať, že muž, ktorý sa neznáša s manželkou, bude tým neznášannejší aj na pracovisku? Alebo ak má pracovníčka neporiadok na svojom pracovnom stole, musí to vyzeráť o to horšie u nej doma?

Nasledovný príklad z Občianskeho zákonníka však ukazuje, že správne použitie tohto argumentu v práve nemusí byť problematické:

§ 131 ods. 1 druhá veta OZ ustanovuje podmienky, za ktorých má vlastník veci povinnosť strpieť, aby sa táto vec použila aj bez jeho dovolenia. Zákon výslovne nerieši, či tomu tak má byť aj v prípade držiteľa veci (jej momentálneho užívateľa). Použitím uvedeného argumentu možno usúdiť, že ak táto povinnosť má vlastník veci, tým skôr ju bude mať aj držiteľ veci, ktorý nie je jej vlastníkom.

Argumentácia založená na dôkazoch, ktorý je odvodený z protikladu k porovnávanému prípadu, sa rétoricky realizuje uvedením formulácie „**avšak na druhej strane**“ alebo „**naopak**“ (argumentum a contrario, dôkaz z opaku). Pri výklade právnych noriem je to najčastejší a najspoľahlivejší argument. Ak právna norma niečo **výlučne** ustanoví pre p, možno spoľahlivo usúdiť, že to neplatí pre ~p. Inými slovami, vylúčime (eliminujeme) pravdivosť druhého výroku, resp. tvrdením nepravdivosti jedného sa dokáže pravdivosť druhého. Preto sa tento argument nazýva i eli-

⁹³ Knapp, V. – Holländer, P. a kol.: tamtiež, s. 137.

mináčnym argumentom (argumentum per eliminationem, dôkaz vylúčením).

Použitím tohto argumentu možno tiež dospieť k nesprávnym, resp. nejednoznačným záverom na základe pravdepodobnosti. Napr. ak zo zákazu odkladania bicyklov na určitom mieste urobíme záver, že odkladanie motocyklov sa tam naopak povoľuje.

Nesprávne závery sa sformulujú vtedy, ak rétor nepreskúma kvalitu protivníkových téz a nespozná, do akej miery sú platné a nevyvratiteľné. V súdnom spore je potrebná neustála duchapritomnosť a pohotová reakcia oboch strán na nesprávne sformulované závery. V tejto súvislosti má však tretí (súd) neľahkú úlohu: musí s určitosťou (nie s pravdepodobnosťou) zistiť, ktorá právna norma sa na danú skutkovú podstatu vzťahuje a podľa nej rozhodnúť.

3.3.3.6 *Technika uplatňovania apelov*

Apel je osobitný druh argumentu vo forme výzvy. Jeho argumentačná sila spočíva predovšetkým v emocionálnom nátlaku na presvedčovanú osobu za určitej situácie, v určitom argumentačnom kontexte. Oproti racionálnym alebo logicky odvodeným argumentom apely nemajú hodnotu samy o sebe, bez kontextu. Môžeme apelovať na rozum, svedomie, česť, morálku, vieru, zmysel pre spravodlivosť, estetické cítenie a pod. v závislosti od obsahu presvedčovania a konkrétnych adresátov. Vekom sa vnímavosť na apely znižuje. Pozitívna reakcia je vyššia u intelektuálne menej náročného adresáta a vtedy, ak ho použije známa osobnosť⁹⁴.

4. ZVLÁŠTNOSTI FORENZNEJ KOMUNIKÁCIE

V súdnom spore sa manifestuje narušenie sociálneho spolunažívania ako konflikt, ktorý sa stáva verejným, t. j. riešiteľným iba inštitucionálne, pred súdom. Interakcia procesných strán je poznačená rôznym stupňom vzájomného poznania sa: čím je vzťah účastníkov vzdialenejší, anonymnejší, tým viac možno predpokladať, že sa nebudú usilovať o zmier. Právnická argumentácia sa v súdnom konaní neodvíja ľubovoľne, ale jej sled je prísne reglementovaný. Rituály v súdnej sieni (zasadací poriadok, taláre a i.) sa od rituálov všedného dňa líšia tým, že sú sformulované ako účelové a racionálne pravidlá v procesnom poriadku, ktorý bez toho, aby mystifikoval súdnu moc, upravuje interakciu medzi účastníkmi konania a súdom, ako i medzi účastníkmi navzájom. Sled procesných úkonov sa prísne dodržiava. Oproti rituálom bežného života sú interakcie pred súdom explicitné, a tým i nápadné. Ďalší rozdiel oproti komunikácii v bež-

nom živote spočíva v tom, že účastníci konania v súdnej sieni neprejavujú spoločnú vôľu a nechcú vidieť veci z perspektívy druhej strany, pretože každá z nich má iný záujem na výsledku konania.

Charakter forenznej komunikácie je zakotvený v princípe ústnosti (§ 8 Zákona o súdoch a sudcoch), ktorý budí zdanie povrchnosti a náhodnosti hovoreného slova. Táto náhodnosť sa potláča už spomínanou reglementáciou.

Súdny spor začína určitým tvrdením žaloby alebo obžaloby (tézu). Už zásadou rímskych právnikov bolo, že povinnosť dokazovania má ten, kto tvrdí, a nie ten, kto popiera. Žalovaný alebo obžalovaný prostredníctvom svojho právneho zástupcu sproblematizuje pravdivosť tézy (opodstatnenosť žaloby, obžaloby), t. j. tézu žalujúcej strany čiastočne alebo úplne poprie argumentmi, ktoré majú väčšinou charakter racionálnych apelov, vychádzajúcich zo zákona. Pritom nie je jedno, v akej forme sa toto popieranie deje, či vo forme tvrdení, pochybností, zdôvodnenia a pod. Podstatná časť činnosti právnych zástupcov v občianskom konaní a obhajcu v trestnom konaní spočíva v nachádzaní účinných argumentov, ktoré dokážu súd presvedčiť o pravdivosti predkladanej tézy.

Právnicki vedú spory o faktoch a slovách. O tých druhých sa sporia radšej, pretože sú prispôsobivejšie. Argumentácia nespočíva iba v nájdení presvedčivých podporných argumentov a protiargumentov, v ich vzájomnej výmene v pravý čas a na správnom mieste, ale i v tvorivom prekonávaní ich rozpornosti. Argumentácia v súdnej sieni je „rozumná“ v zmysle hodnovernosti, koherentnosti a neprotirečivosti prednesených argumentov právnych zástupcov, ktorých zdôvodnenie sa opiera o interpretáciu právnych noriem. Ostatným účastníkom oboch konaní, napr. svedkom alebo súdnym znalcom, neprináleží argumentovať.

Ak má mať súdny spor zmysel, musí byť sudca – ako tretí prvok tohto komunikačného trojuholníka – schopný vecne posúdiť argumenty účastníkov konania a uznať tie pravdivé alebo presvedčivejšie. Profesionálna perspektíva sudcu je na míle vzdialená od pohľadu laických účastníkov na konanie (opačne to nemusí platiť, keďže i sudca je občanom). Jeho úloha v súdnom konaní je komplexná: je zároveň aktérom, pozorovateľom, komentátorom a interpretom diania v súdnej sieni, strážcom právneho poriadku a spoločenských hodnôt, ktorý pozná predchádzajúce konanie účastníkov a motívy tohto konania len „z druhej ruky“ (zo žaloby, z obžaloby). Preto sa zoznamuje s prípadom v interakcii zoči-voči. Interakciu účastníkov súdneho konania organizuje sudca množstvom lokálnych rozhodnutí: určuje hranice medzi fázami pojednávania, bdie nad dodržiavaním formálneho práva, legitímne zasahuje v záujme poriadku v súdnej sieni, udeľuje slovo, iniciuje a usmerňuje dialogické sekvencie. Preto vo forenznej komunikácii vládnu skôr asymetrické vzťahy. Obraz sudcu dotvárajú jeho skúsenosti, postoje, predsudky a jeho charakterové črty (pedantnosť, ctižiadostivosť, autoritatívnosť a pod.).

⁹⁴ bližšie Grác, J.: Persuázia. O vplyvňovanie človeka človekom. Osveta. Bratislava 1985, s. 270-272.

Analýzou verbálneho a neverbálneho konania sudcov sa dospelo k ich klasifikácii na tri typy⁹⁵. Ide, samozrejme, o ideálne typy, ktorých znaky sa môžu v súdnej praxi prelínať v závislosti od povahy prejednávanej veci, účastníkov konania a konkrétnej situácie.

Do prvej skupiny je zaradený typ liberálneho sudcu, ktorý nekladie otázky neprípustné podľa procesného poriadku, nediskutuje s účastníkmi konania, nemotivuje ich k vystúpeniam, striktne sa vystríha zbytočných vstupov. Jeho protipólom je druhá skupina autoritatívnych sudcov, v konaní ktorých sa manifestuje mocenský charakter súdneho konania: nedávajú veľa príležitostí na vystúpenie účastníkov konania a ich právnych zástupcov, kritizujú ich správanie alebo častým prerušovaním brzdia voľný informačný tok. Tento typ sudcu sa presadzuje v situácii, v ktorej takmer všetky interakcie smerujú k nemu – stojí v ich centre, hovorí a koná najviac. Považuje svoj spôsob konania za premyslený (a tým aj za lepší) a pojednávanie úplne ovláda.

Posledný typ sudcu sa nachádza niekde uprostred: je majstrom dialógu, účastníkov konania posmeľuje k výpovediam, právnym zástupcom dáva možnosť predniesť svoje názory, vysvetlenia a hodnotenia. K ďalším jeho vlastnostiam patrí vecnosť, absencia predsudkov, dialogický štýl vedenia pojednávania, flexibilita a zacielenosť na dosiahnutie konsensu. Tento typ sudcu sa spája s predstavou o kultúrnom súdnom procese, v ktorom pomáha odstraňovať emocionálne bariéry laických účastníkov (neistotu, nervozitu, ba až bezmocnosť), spôsobené mimo iného aj „dvojazyčnosťou“: striedanie objektového jazyka právnych noriem a metajazyka na jednej strane, a jazyka bežnej komunikácie pri popisovaní skutkového deja na druhej strane môže pôsobiť u laikov frustrujúco. Úlohou sudcu je pretlmočiť odborné obsahy laickým účastníkom tak, aby im rozumeli.

Vo chvíli, keď sudca vynáša súdne rozhodnutie, prestáva byť adresátom, na ktorého sa doteraz obracali procesné strany v snahe preveriť ho o svojej pravde, a stáva sa rétorom s úmyslom presvedčiť účastníkov konania (už vo vymenenej role adresátov), že finálny produkt súdneho konania – súdne rozhodnutie je spravodlivé a prípadné odvolanie na vyššiu inštanciu nepotrebné. Keďže vždy hrozí podanie opravného prostriedku, odôvodnenie rozhodnutia je jeho dôležitou súčasťou určenou aj ďalším adresátom – prítomnej verejnosti (s možnou neskoršou medializáciou) a odbornej komunite, od ktorej sa očakáva dodatočný súhlas. Do vyneseneho rozsudku sa premieta i osobnosť jazykovo a odborne kompetentného sudcu, jeho „bystrosť, postreh a štylistická schopnosť“⁹⁶. Rozsudok je formulovaný úsporne a jednoznačne. Z obsahového hľadiska ide o koncízny text, ktorý je formálne rozčlenený podľa preskripcii.

⁹⁵ Lumer, Ch.: *Praktische Argumentationstheorie*. F. Vierweg Verlag. Braunschweig 1990, s. 297.

⁹⁶ Bajcura, A. a kol.: *Občianske procesné právo*. MANZ a VO PF UK. Bratislava 1995, s. 192.

Tak ako každá profesia má svoje know-how, aj k profesionalite právnych zástupcov patrí ovládanie určitých konvencií: vedia, kedy čo majú povedať a ako sa majú na súde správať. Skúsený právny zástupca sa nepresadzuje za každú cenu, vyvaruje sa hádavosti, ovláda techniku správneho formulovania otázok a podriaďuje sa procesným pravidlám. Kým účastníci konania vyžadujú od sudcu nezaujatosť a profesionálny prístup, od svojich právnych zástupcov očakávajú niečo navyše, čomu sa nedá naučiť, ale čo zodpovedá známemu výroku: za sudcu sa možno „vyškolit“, ale advokátom sa treba narodiť. V súvislosti so súdnym konaním právny zástupca má poskytnúť svojmu mandantovi okrem právnych rád aj pomoc pri uvedení do „dramaturgie“, „réžie“ pojednávania, čo môže (ale nemusí) zmierniť komunikačné bariéry a zlepšiť tým jeho východiskovú pozíciu. Dobrý právnik sa musí vedieť odosobniť, byť nestranný, zachovať si nadhľad, mať svoje správanie pod kontrolou, musí sa podriaďiť užitočným konvenciám, poznať a vedieť použiť svoje pracovné nástroje v správnej chvíli. Povestná právnická dôslednosť sa prejavuje v práci s detailom, logickosť v spôsobe myslenia. Kto tak nekoná, jeho správanie nesie znaky diletantizmu.

Kým rétorické kvality prokurátora sa v trestnom procese pri čítanej obžalobe neprejavujú (faktograficky v nej sumarizuje známe výsledky vyšetrovania s odkazmi na zákony), v záverečnej reči manifestuje svoje rétorické zručnosti vo väčšej miere. Z obsahového hľadiska sú záverečné reči prokurátora a najmä obhajcu výsledkom dôkladnej prípravy pred procesom i počas jeho priebehu. Z rétorického hľadiska sú voľným prejavom s paralingvistickými prvkami, ktorý predpokladá uplatnenie foriem klasickej rétoriky: presvedčivý a dynamický prejav s gradáciou v jeho kompozícii a účinné estetizujúce prvky vo forme citátov, metafor či aforizmov⁹⁷.

5. NEVERBÁLNE PROSTRIEDKY V PRÁVE

Ovplyvnenie výsledku súdneho konania závisí od schopnosti právneho zástupcu efektívne komunikovať vo výnimočných podmienkach. V nich rieši nie svoje problémy, ale problémy iných spoločne s inými vo forenznej situácii, ktorú vytvára množina okolností, praktických podmienok a rôznych subjektívnych momentov⁹⁸. Štylistika v tejto súvislosti hovorí o neverbálnych (paralingvistických a extralingvistických) prostriedkoch, ktoré popri lexikálnych a gramatických komponentoch „nikdy nemlčia“⁹⁹.

⁹⁷ Mistřík, J. – Škvareninová, O.: *Štylistika a rétorika*. VO PF UK. Bratislava 1992, s. 134.

⁹⁸ Rottleuthner, H.: *Justizforschung*. In: *Lexikon des Rechts*. Teil I. Rechtssoziologie. Berlin-Darmstadt 1992, s. 100.

⁹⁹ Mistřík, J.: *Rétorika*. SPN. Bratislava 1987, s. 158.

Nie každé konanie je konaním v právnom zmysle. Rozumie sa ním aktívna vôľová činnosť subjektu, ktorá sa spája s určitými právnymi následkami. Imanentným prvkom právneho úkonu je prejav vôle, jej vonkajšia manifestácia, ktorú možno prejavíť aj neverbálne, napr. posunkovou rečou, použitím dohovorených alebo štandardných znakov alebo kódu, odovzdaním nosiča so zaznamenaným prejavom vôle a pod.

Zásada je, aby sa z vôle prejavenej neverbálne mohlo bez pochybností usúdiť, že niekto prejavil vôľu a že tento prejav má určitý obsah. V práve hovoríme o konkludentnom prejave vôle (per facta concludentia), napr. kývnutím hlavy, pohybom ruky (pri dražbe), zaplatením za tovar na znak súhlasu s kúpnu zmluvou alebo zaplatením poistného na znak súhlasu s poistnou zmluvou, zničením závetu na znak nesúhlasu s poslednou vôľou poručiťela a pod.¹⁰⁰ V právnej komunikácii sa aj nekonanie považuje za prejav vôle s právnym účinkom. Spočíva buď v zdržaní sa oprávneného konania, alebo v strpení nevhodného konania druhého, ak je toto konanie v súlade s rozhodnutím súdu.

Problematickým je samotné mlčanie, bez konkludentného prejavu vôle. Vtedy ho možno kvalifikovať skôr ako nečinnosť. Kým v bežnom živote platí príslovie „Kto mlčí, ten svedčí“, v práve platí opačná zásada: „O tom, kto mlčí, nemožno predpokladať, že súhlasí“ (qui tacet consentire non videtur). Podľa ustanovenia § 44 Občianskeho zákonníka mlčanie alebo nesúhlas samy o sebe neznamenajú prijatie návrhu na uzavretie zmluvy. A tak klauzula typu „Ak neodpoviete do 14 dní, budeme predpokladať, že našu ponuku prijímate“, právne nezaväzuje k ničomu.

Ostatné neverbálne prostriedky typické pre rečovú komunikáciu sa uplatňujú v každom prejave právnika.

¹⁰⁰ Lazar, J. a kol.: Základy občianskeho hmotného práva I. Iura Edition. Bratislava 2000, s. 49.

ZÁVER

Každý, kto chce byť úspešným právníkom, by mal porozmýšľať, ktorá taktika mu „sedí“, ktorú komunikačnú techniku by v ktorom prípade zvolil a prečo.

Samozrejme, za všetkými názormi a postojmi by mala stáť pravda. Kto jej slúži, ten vedie súdny spor najlepšie.

Na záver desatoro praktických rád:

1. Pozorne počúvajte protivníkov argumenty, roztriedte ich na závažné a podradné. Rozhodnite sa, na ktoré budete reagovať hneď, na ktoré neskôr a na ktoré vôbec nie.
2. Poukážte na nevierohodnosť faktov, odhaľte neexistujúce a vykonštruované súvislosti, chybné logické postupy a podrobte kritike povrchnú interpretáciu faktov, ich zveličovanie alebo idealizovanie.
3. Hodnoťte protivníkovu argumentáciu ako neodbornú, príliš subjektívnu, príp. neserióznou len vtedy, ak svoje tvrdenie môžete podložiť argumentmi.
4. Zostaňte pri vecnej argumentácii, neznižte sa k osobným invetivám, k bagatelizovaniu alebo zosmiešňovaniu partnera – je to nevhodné, nedôstojné a neetické.
5. Neodbočujte od pôvodného problému, buďte disciplinovaný a dbajte na procedurálnu správnosť.
6. Na polemiku alebo vedenie súdneho sporu treba mať zdravé sebavedomie a odvalu. Nesmiete byť malomyselný, plachý a pasívny, ale ani príliš márnomyseľný, vystatovačný či neústupčivý. Potlačte osobnú nevraživosť a antipatiu, vyvarujte sa nepríjemného osobného tónu a ignorujte osobné útoky.
7. Nedajte sa vyviest' z miery protiotázkami namiesto odpovedí – protivník hrá o čas, „brnká“ na nervy a počíta s tým, že sa unavíte a stratíte trpezlivosť.
8. Taktiku manévrovania, zahmlievania a zastierania si protivník volí na odvedenie pozornosti od problému. Buďte na ňu priravený.
9. Nepresadzujte sa na úkor iných. Asertívna komunikácia predpokladá, že máte v úcte nielen seba, ale i toho druhého, že obhajujete nielen svoje práva, ale rešpektujete a nepoškodzujete práva iných.
10. Právník je človek kompromisu, ktorý pomáha riešiť konflikt iných, často v intelektuálnom súboji a vždy pomocou slov. Lenže slová sú zbrane, a preto – pozor na ne!

ZOZNAM POUŽITEJ LITERATÚRY

- ABRAHÁMOVÁ, E.: K problematike legislatívneho textu z lingvistického hľadiska. In: Acta Facultis Iuridicae UC. Tomus XV. VUK. Bratislava 1993.
- ABRAHÁMOVÁ, E.: Interpretačné postupy v práve. In: Právny obzor, č. 5, 1997.
- ABRAHÁMOVÁ, E.: Zvláštnosti forenznej komunikácie. In: Acta Facultatis Iuridicae UC. Tomus XVIII. VUK. Bratislava 1999.
- ABRAHÁMOVÁ, E.: O preklade právnych textov. In: Acta Facultatis Iuridicae UC. Tomus XIX. VUK. Bratislava 2000.
- ADDINGTON, D. W.: The relationship of selected vocal characteristics to personality perception. In: Speech Monographs, 35, 1968, s. 492-503.
- ALTMAN, I.: The environment and social behavior. Monterey. Brooks/Cole. California 1975.
- ARGYLE, M.: Bodily Communication. 2. vyd. Methuen. London 1988.
- ARGYLE, M. – INGHAM, R.: Gaze, mutual gaze and proximity. In: Semiotica, 6, 1972, s. 32-49.
- BAJCURA, A. a kol.: Občianske procesné právo. MANZ a VO PF UK. Bratislava 1995.
- BARTKO, O.: Farba a jej použitie. SPN. Bratislava 1980.
- BEATTIE, G. W.: Sequential temporal patterns of speech and gaze in dialogue. In: Nonverbal Communication, Interaction and Gesture. Red. A. Kendon. Mouton. The Hague 1978, s. 297-320.
- BIRDWHISTELL, R. L.: Kinetics and Context. University of Pennsylvania Press. Philadelphia 1970.
- CAIN, A. J.: Animal Species and Their Evolution. Hutchinson. London 1960.
- CLARK, H. H. – CLARK, E. V.: Psychology and Language (An introduction to psycholinguistics). Stanford University. New York 1977.
- DOTY, R. L.: Olfactory communication in humans. In: Chemical Senses, 6, 1981, s. 351-376.
- EKMAN, P. – FRIESEN, W. V.: Hand movements. In: Journal of communication, 22, 1972, s. 353-374.
- Encyklopédia jazykovedy. Zost. J. Mistrik. Obzor. Bratislava 1993.
- FRANK, L. K.: Tactile communication. In: Generic Psychology Monographs, 56, 1957, s. 209-255.
- FRANK, M. S. – GILOVICH, T.: The dark side of self- and social perception: Black uniforms and aggression in professional sports. In: Journal of Personality and Social Psychology, 54, 1988, s. 74-85.
- GAST, W.: Juristische Rhetorik. Auslegung, Begründung, Subsumtion. R. v. Decker's Verlag. Heidelberg 1992.

GRÁC, J.: Persuázia. Oplyvňovanie človeka človekom. 2. vyd. Osveta. Bratislava 1985.

HALL, E. T.: The Hidden Dimension. Garden City. New York 1966.

HALL, E. T.: The Silent Language. Garden City. New York 1959.

HALL, J. A.: Nonverbal sex differences: Communication accuracy and expressive style. John Hopkins University. Baltimore 1984.

HESLIN, R. – ALPER, T.: Touch: A bonding gesture. In: Nonverbal interaction. Red. J. M. Wiemann – R. P. Harrison. Beverly Hills, California 1983, s. 47-75.

HOFFMANOVÁ, J.: Stylistika a... Současná situace stylistiky. Trizonia. Praha 1997.

HORECKÝ, J.: Slovenčina v úradnej praxi. In: Kultúra slova, 34, 2000, s. 344-348.

HORECKÝ, J. – RÁCOVÁ, A.: Slovník jazykovedných termínov. SPN. Bratislava 1979.

CHLOUPEK, J.: Stylistika češtiny. SPN. Praha 1991.

JAKOBSON, R.: „Linguistics.” In: The Main Trends of Research in the Social and Human Species. Mouton. The Hague 1970, s. 419-463.

KENDON, A.: Gesticulation and speech: Two aspects of the process of utterance. In: The Relationship of Verbal and Nonverbal Communication. Red. M. R. Key. Mouton. The Hague 1980, s. 207-227.

KEY, M. R.: Language and nonverbal behavior as organizers of social systems. In: The Relationship of Verbal and Nonverbal Communication. Red. M. R. Key. Mouton. The Hague 1980, s. 3-34.

KNAPP, V.: Právni pojmy a právni terminologie. Státní správa, 1978, č. 4.

KNAPP, V.: Některé otázky tvorby tezauru ASPI. In: Právnik, č. 1/1979.

KNAPP, V.: Interpretace v právu. In: Stát a právo, 27, 1989.

KNAPP, V. – HOLLÄNDER, P. a kol.: Právne myslenie a logika. Obzor. Bratislava 1989.

KNAPP, V.: Teorie práva. C. H. Beck. Praha 1995.

KRÁL, J. – HOLÁK, A.: Teória a prax legislatívnej činnosti. VO PF UK. Bratislava 1999.

KRAUS, J.: O jazyce a stylu pro informační pracovníky. Ústředí vědeckých, technických a ekonomických informací. Praha 1987.

KŘIVOHLAVÝ, J.: Jak si navzájem lépe porozumíme. Svoboda. Praha 1988.

LAZAR, J. a kol.: Základy občianskeho hmotného práva I. Iura Edition. Bratislava 2000.

LEVÝ, J.: Umění překladu. Československý spisovatel. Praha 1983.

LINHART, J.: Základy psychologie učení. SPN. Praha 1982.

LUMER, CH.: Praktische Argumentationstheorie. F. Vieweg Verlag. Braunschweig 1990.

MASLOW, A. H. – MINTZ, N. L.: Effects of esthetic surroundings: Initial effects of three esthetic conditions upon perceiving „energy” and „well-being” in faces. In: Journal of Psychology, 41, 1956, s. 247-254.

MCKAY, S. – ROSENTHAL, L.: Writing for Scientific Purpose. Prentice Hall. New Jersey 1980.

MEHRABIAN, A.: Nonverbal Communication. Aldine and Atherton. New York 1972.

MEZULÁNÍK, J.: Postavení přirozeného jazyka v současné komunikaci. In: Varia VI. Zost. M. Nábělková. SJS pri SAV. Bratislava 1997, s. 11-14.

MISTRÍK, J.: Metodika stenografie. ŠPÚ. Bratislava 1957.

MISTRÍK, J.: Rečnické umenie. Interlingua. Bratislava 1994.

MISTRÍK, J.: Rétorika. 3. vyd. SPN. Bratislava 1987.

MISTRÍK, J.: Štylistika. 3. vyd. SPN. Bratislava 1997.

MISTRÍK, J.: Vektory komunikácie. 2. vyd. Univerzita Komenského. Bratislava 1999.

MISTRÍK, J. – ŠKVARENINOVÁ, O.: Štylistika a rétorika. VO PF UK. Bratislava 1992.

MOOS, R. H.: The human context: Environmental determinants of behavior. John Wiley and Sons. New York 1976.

MORRIS, D.: Manwatching. Abrams. New York 1977.

ONDREJOVIČ, S.: Ku kategórii priestoru v jazyku. In: Štylistika neverbálnej komunikácie. Red. J. Sabol. PdF UK. Bratislava 1997, s. 157-160.

PORTER, R. H. – MOORE, J. D.: Human kin recognition by olfactory cues. In: Psychology and behavior, 27, 1981, s. 493-495.

ROTTLEUTHNER, H.: Justizforschung. In: Lexikon des Rechts. Teil I. Rechtssoziologie. Berlin-Darmstadt 1992.

RUBIN, Z.: Seasonal rhythms in behavior. In: Psychology Today, 12, 1979, s. 12-16.

RUESCH, J. – KEES, W.: Nonverbal Communication: Notes on Visual Perception of Human Relations. University of California Press. Los Angeles 1956.

SABOL, J.: O tempe reči. In: Kultúra slova, 10, 1976, s. 17-21.

SACKS, H. – SCHEGLOFF, E. – JEFFERSON, G.: A simplest systematics for organization of turn-taking in conversation. In: Language, 50, 1974, s. 696-735.

SCHERER, K. R.: The functions of nonverbal signs in conversation. In: The social and psychological contexts of language. Red. R. N. St. Clair – H. Giles. Hillsdale, NJ: Erlbaum 1980, s. 225-244.

SOMMER, R.: Classroom ecology. In: Journal of Applied Behavioral Science, 3, 1967, s. 487-503.

SOMMER, R.: Tight spaces: Hard architecture and how to humanize it. New York. Prentice-Hall 1974.

STEINER, V.: Metody interpretace v soudcovské činnosti. In: Stát a právo. 27. ČSAV, Praha 1989.

V edícii UČEBNÉ TEXTY PRÁVNICKEJ FAKULTY
doteraz vyšlo:

- STIER, D. S. – HALL, J. A.: Gender differences in touch: An empirical and theoretical review. In: Journal of Personality and Social Psychology, 47, 1984, s. 440-459.
- ŠKVARENINOVÁ, O.: Rečová komunikácia. SPN. Bratislava 1995.
- ŠKVARENINOVÁ, O.: Špecifiká v reči mužov a žien. In: Sociolingvistika a areálová lingvistika. Sociolinguistika Slovaca 2. Zost. S. Ondrejovič. Veda. Bratislava 1996, s. 40-44.
- ŠPAČEK, M.: Překlad ako interpretace. PsÚ ČSAV. Praha 1986.
- TOMÁŠEK, M.: Překlad v právní praxi. Linde. Praha 1998.
- VON RAFFLER-ENGEL, W.: Verbal and nonverbal student interaction in the college classroom as a function of group cohesion. In: Studies in Language Ecology. Red. W. Enninger – L. M. Haynes. Franz Steiger Verlag GMBH. Wiesbaden 1984, s. 67-82.
- WALLACE, P.: Individual discrimination of human by odor. In: Physiology and Behavior, 19, 1977, s. 577-579.
- WEINBERGER, O. – ZICH, O.: Logika. Učebnica pro právníky. SPN. Praha 1964.
- ZWICKY, A. M. : The analogy of linguistics with chemistry. In: The Relationship of Verbal and Nonverbal Communication. Red. M. R. Key. Mouton. The Hague 1980, s. 319-326.

1. Abrahámová, Eva: Deutsch für Jurastudenten. I. vydanie. VO PF UK. Bratislava 1992. 171 strán. *Vypredané*
2. Abrahámová, Eva: Deutsch für Jurastudenten. Dotlač. I. vydania. VO PF UK. Bratislava 1993. 171 strán. *Vypredané*
3. Abrahámová, Eva: Deutsch für Jurastudenten. Pozmenené a doplnené I. vydanie. VO PF UK. Bratislava 1995. 223 strán. *Vypredané*
4. Abrahámová, Eva: Deutsch für Jurastudenten. II. vydanie. VO PF UK. Bratislava 1997. 223 strán. *Vypredané*
5. Abrahámová, Eva: Deutsch für Jurastudierende. III. vydanie. VO PF UK. Bratislava 1999. 249 strán. *Vypredané*
6. Abrahámová, Eva – Škvareninová, Oľga: Kapitoly zo štylistiky a rétoriky pre právnikov. I. vydanie. VO PF UK. Bratislava 2002. 124 strán. *Vypredané*
7. Bajcura, Andrej a kolektív: Občianske procesné právo. I. vydanie. MANZ a VO PF UK. Bratislava 1995. 583 strán. *Vypredané*
8. Bakošová, Emília: Sociálna psychológia pre právnikov. Dotlač I. vydania. ACEpress PF UK. Bratislava 1992. 122 strán. *Vypredané*
9. Bakošová, Emília: Sociálna psychológia pre právnikov. I. vydanie. VO PF UK. Bratislava 1995. 122 strán. *Vypredané*
10. Bakošová, Emília: Sociálna psychológia pre právnikov. Dotlač I. vydania. VO PF UK. Bratislava 1998. 93 strán. *Vypredané*
11. Bakošová, Emília: Sociálna psychológia pre právnikov. Dotlač I. vydania. VO PF UK. Bratislava 1999. 111 strán. *Vypredané*
12. Bakošová, Emília: Sociálna psychológia pre právnikov. Dotlač I. vydania. VO PF UK. Bratislava 2001. 111 strán. *Vpredaji*
13. Bakošová, Emília: Základy sociológie pre právnikov. I. vydanie. VO PF UK. Bratislava 1999. 157 strán. *Vypredané*
14. Bakošová, Emília: Základy sociológie pre právnikov. I. vydanie. VO PF UK. Bratislava 2001. 157 strán. *Vypredané*
15. Bakošová, Emília – Vaculíková, Nadežda: Základy sociológie práva. I. vydanie. VO PraF UK. Bratislava 2003. 224 strán. *Vypredané*
16. Balko, Ladislav – Grúň, Lubomír: Základy bankového práva. I. vydanie. VO PF UK. Bratislava 2000. 157 strán. *Vpredaji*
17. Barancová, Helena a kolektív: Česko-slovenské pracovné právo. I. a II. diel. I. vydanie. VO PF UK. Bratislava 1992. 358 strán. *Vypredané*
18. Barancová, Helena: Pracovné právo v krajinách Európskeho spoločenstva. I. vydanie. VO PF UK v spolupráci s Generálnou prokuratúrou SR. Bratislava 1993. 185 strán. *Vypredané*
19. Barancová, Helena a kolektív: Dodatky k Česko-slovenskému pracovnému právu. I. vydanie. VO PF UK Bratislava 1993. 33 strán. *Vypredané*
20. Barancová, Helena – Schronk, Robert – Hrvol, Miloš: Pracovné právo. I. vydanie. VO PF UK. Bratislava 1995. 300 strán. *Vypredané*
21. Barancová, Helena – Schronk, Robert: Praktické cvičenia z pracovného práva a judikatúra. I. vydanie. MANZ a VO PF UK. Bratislava 1995. 190 strán. *Vypredané*

22. Blaho, Peter – Haramia, Ivan – Židlická, Michaela: Základy rímskeho práva. I. vydanie. MANZ a VO PF UK. Bratislava 1997. 483 strán. *Vypredané*
23. Ceconík, Vincent – Pinková, Dagmar: Teória podniku a jeho riadenie. I. vydanie. VO PF UK. Bratislava 1992. 213 strán. *Vypredané*
24. Čečet, Vladimír a kolektív: Repetitórium z trestného práva hmotného. I. vydanie. VO PF UK. Bratislava 2000. 120 strán. *Vypredané*
25. Čečet, Vladimír – Samaš, Ondrej: Základy trestného práva. I. vydanie. VO PF UK. Bratislava 2001. 94 strán. *V predaji*
26. Dulak, Anton – Dulakova, Denisa – Smyčková, Romana: Vybrané vzory zmlúv a podaní v občianskom práve. I. vydanie. VO PraF UK. Bratislava 2004. 155 strán. *V predaji*
27. Duračinská, Mária – Grúň, Lubomír: Praktické cvičenia z daňového práva. I. vydanie. VO PF UK. Bratislava 2001. 166 strán. *V predaji*
28. Fábry, Anton – Novák, Ivan: Základy penológie. I. vydanie. VO PF UK v spolupráci s Generálnym riaditeľstvom ZVJS SR. Bratislava 1995. 56 strán. *Vypredané*
29. Fábry, Anton: Penológia. I. vydanie. VO PF UK v spolupráci s Generálnym riaditeľstvom ZVJS SR. Bratislava 2000. 408 strán. *Vypredané*
30. Gregušová, Daniela: Úvod do právnej informatiky. I. vydanie. VO PF UK. Bratislava 1992. 141 strán. *Vypredané*
31. Gregušová, Daniela: Vybrané kapitoly z počítačového práva. I. vydanie. VO PF UK. Bratislava 1994. 93 strán. *Vypredané*
32. Gregušová, Daniela – Moravčíková, Andrea – Susko, Boris: Vybrané kapitoly z právnej informatiky. I. vydanie. VO PF UK. Bratislava 2000. 109 strán. *Vypredané*
33. Heretik, Anton: Úvod do forenznnej psychológie pre poslucháčov právnických fakúlt. I. vydanie. VO PF UK. Bratislava 1992. 153 strán. *Vypredané*
34. Hubenák, Ladislav: Rasové zákonodarstvo na Slovensku (1939 – 1945). I. vydanie. VO PraF UK. Bratislava 2003. 224 strán. *V predaji*
35. Husár, Eugen a kolektív: Praktické cvičenia z trestného procesu. I. vydanie. VO PF UK. Bratislava 1993. 223 strán. *Vypredané*
36. Chovancová, Jarmila – Filo, Ondrej – Valent, Tomáš: Vybrané kapitoly z filozofie. I. vydanie. VO PF UK. Bratislava 1992. 152 strán. *Vypredané*
37. Chovancová, Jarmila – Filo, Ondrej – Valent, Tomáš: Vybrané kapitoly z filozofie. Dotlač I. vydania. VO PF UK. Bratislava 1993. 152 strán. *Vypredané*
38. Chovancová, Jarmila – Filo, Ondrej – Valent, Tomáš: Vybrané kapitoly z filozofie. Dotlač I. vydania. VO PF UK. Bratislava 1994. 152 strán. *Vypredané*
39. Chovancová, Jarmila – Valent, Tomáš: Základy filozofie pre právnikov. I. vydanie. VO PF UK. Bratislava 1997. 181 strán. *Vypredané*
40. Chovancová, Jarmila – Valent, Tomáš: Základy filozofie pre právnikov. Doplnené II. vydanie. VO PF UK. Bratislava 2000. 248 strán. *Vypredané*
41. Chovancová, Jarmila – Valent, Tomáš: Základy filozofie pre právnikov. Dotlač II. doplneného vydania. VO PraF UK. Bratislava 2002. 248 strán. *V predaji*
42. Kalesná, Katarína: Právo Európskych spoločenstiev II. I. vydanie. VO PF UK. Bratislava 1992. 113 strán. *Vypredané*
43. Knapp, Viktor: Vedecká propedeutika. I. vydanie. VO PF UK. Bratislava 1993. 251 strán. *Vypredané*
44. Knapp, Viktor – Holländer, Pavol: Aplikácia logiky v právnom myslení. I. vydanie. VO PF UK. Bratislava 1992. 252 strán. *Vypredané*
45. Košičiarová, Soňa a kolektív: Právo životného prostredia, I. vydanie. MANZ a VO PF UK. Bratislava 1995. 375 strán. *Vypredané*
46. Košičiarová, Soňa a kolektív: Právo životného prostredia európskych krajín. I. vydanie. VO PF UK. Bratislava 1997. 299 strán. *Vypredané*
47. Kráľ, Ján a kolektív: Ústavné garancie ľudských práv. I. vydanie. VO PraF UK. Bratislava 2004. 243 strán. *V predaji*
48. Kráľ, Ján a kolektív: Legislatíva. Teória a prax. I. vydanie. VO PraF UK. Bratislava 2006. 236 strán. *V predaji*
49. Kráľ, Ján – Holák, Andrej: Teória a prax legislatívnej činnosti. I. vydanie. VO PF UK. Bratislava 1999. 95 strán. *Vypredané*
50. Králik, Jozef – Grúň, Lubomír – Balko, Ladislav: Základy daňového, poplatkového a colného práva. I. vydanie. VO PF UK. Bratislava 2001. 313 strán. *V predaji*
51. Kresák, Peter: Porovnávacie štátne právo. I. vydanie. VO PF UK. Bratislava 1992. 286 strán. *Vypredané*
52. Kresák, Peter: Porovnávacie štátne právo. Pozmenené I. vydanie. VO PF UK. Bratislava 1993. 454 strán. *Vypredané*
53. Kresák, Peter: Ústavy a ústavné dokumenty vybraných štátov. I. vydanie. VO PF UK. Bratislava 1997. 436 strán. *V predaji*
54. Krsková, Alexandra: Náčrt dejín európskeho politického a právneho myslenia (Od Antiky do konca 19. storočia). Dotlač I. vydania. ACEpress PF UK. Bratislava 1992. 246 strán. *Vypredané*
55. Krsková, Alexandra: Kapitoly z dejín európskeho politického a právneho myslenia. I. vydanie. VO PF UK. Bratislava 1997. 312 strán. *Vypredané*
56. Kubíček, Pavol a kolektív: Obchodné spoločnosti. I. vydanie. VO PF UK. Bratislava 1992. 176 strán. *Vypredané*
57. Kubíček, Pavol – Mamojka, Mojmír a kolektív: Obchodné spoločnosti. I. vydanie. MANZ a VO PF UK. Bratislava 1999. 180 strán. *Vypredané*
58. Kunz, Otto – Kunz, Oto: Úvod do diplomacie. I. vydanie. VO PF UK. Bratislava 1995. 102 strán. *Vypredané*
59. Lazar, Ján a kolektív: Občianske právo. I. diel. I. vydanie. MANZ a VO PF UK. Bratislava 1993. 322 strán. *Vypredané*
60. Lazar, Ján a kolektív: Občianske právo. II. diel. I. vydanie. MANZ a VO PF UK. Bratislava 1994. 400 strán. *Vypredané*
61. Mamojka, Mojmír – Kubíček, Pavol a kolektív: Hospodárske právo. I. vydanie. VO PF UK. Bratislava 2000. 144 strán. *Vypredané*
62. Matlák, Ján a kolektív: Právo sociálneho zabezpečenia v Slovenskej republike. I. vydanie. VO PF UK. Bratislava 1993. 295 strán. *Vypredané*

63. Matlák, Ján – Barancová, Helena – Macková, Zuzana: Právo sociálneho zabezpečenia. I. vydanie. VO PF UK. Bratislava 1995. 172 strán. *Vypredané*
64. Mego, Mirko: Súdne lekárstvo. I. vydanie. VO PF UK. Bratislava 1993. 145 strán. *Vypredané*
65. Miháliková, Anna – Horniaková, Lubica: Vybrané otázky z oblasti teórie financií. Dotlač I. vydania. ACEpress PF UK. Bratislava 1992. 192 strán. *Vypredané*
66. Miháliková, Anna – Horniaková, Lubica: Základy finančnej teórie. I. vydanie. VO PF UK. Bratislava 1994. 319 strán. *Vypredané*
67. Miháliková, Anna – Horniaková, Lubica: Finančné a menové vzťahy v teórii a praxi. I. vydanie. VO PF UK. Bratislava 1999. 244 strán. *Vypredané*
68. Miháliková, Anna – Horniaková, Lubica: Finančné a menové vzťahy v teórii a praxi. Dotlač I. vydania. VO PF UK. Bratislava 2001. 244 strán. *Vypredané*
69. Miháliková, Anna – Horniaková, Lubica: Teória finančných a menových vzťahov. I. vydanie. VO PF UK. Bratislava 2002. 350 strán. *Vypredané*
70. Mistrík, Jozef – Škvareninová, Oľga: Štylistika a rétorika. I. vydanie. VO PF UK. Bratislava 1992. 150 strán. *Vypredané*
71. Moravčík, Alexander – Stanek, Dušan: Hospodárska politika (Vybrané kapitoly). I. vydanie. VO PF UK. Bratislava 1997. 167 strán. *V predaji*
72. Mráz, Stanislav – Poredoš, František – Vršanský, Peter: Medzinárodné verejné právo. VO PraF UK. Bratislava 2003. 379 strán. *Vypredané*
73. Mráz, Stanislav – Poredoš, František – Vršanský, Peter: Medzinárodné verejné právo. Dotlač I. vydania. VO PraF UK. Bratislava 2005. 379 strán. *V predaji*
74. Nemeč, Matúš: Vybrané kapitoly z cirkevného práva. I. vydanie. Vydavateľstvo MANZ a VO PF UK. Bratislava 1997. 141 strán. *Vypredané*
75. Ottová, Eva – Vaculíková, Nadežda: Úvod do štúdia práva. I. vydanie. VO PF UK. Bratislava 1998. 110 strán. *Vypredané*
76. Ottová, Eva – Vaculíková, Nadežda: Úvod do štúdia práva. Dotlač I. vydania. VO PF UK. Bratislava 2000. 110 strán. *Vypredané*
77. Ottová, Eva – Vaculíková, Nadežda: Úvod do právnického štúdia práva. I. vydanie. VO PF UK. Bratislava 2002. 143 strán. *Vypredané*
78. Ottová, Eva: Teória práva. I. vydanie. PraF UK. Bratislava 2004. 226 strán. *Vypredané*
79. Ottová, Eva: Teória práva. Dotlač I. vydania. PraF UK. Bratislava 2005. 226 strán. *Vypredané*
80. Patakyová, Mária a kol.: Itinerár budúceho právnik – profesionála. I. vydanie. VO PraF UK. Bratislava 2004. 124 strán. *V predaji*
81. Pavelková, Bronislava: Manželské právo. I. vydanie. VO PraF UK. Bratislava 2004. 235 strán. *V predaji*
82. Pinková, Dagmar: Základy manažmentu. I. vydanie. VO PF UK. Bratislava 1992. 103 strán. *Vypredané*
83. Pinková, Dagmar: Základy manažmentu. Doplnené I. vydanie. VO PF UK. Bratislava 1994. 127 strán. *Vypredané*
84. Pinková, Dagmar – Neumanová, Anna: Podniková ekonomika. I. vydanie. VO PF UK. Bratislava 1996. 228 strán. *Vypredané*
85. Pinková, Dagmar – Fröhlichová, Ingrid – Masár, Dušan: Manažment. I. vydanie. VO PF UK. Bratislava 2003. 141 strán. *V predaji*
86. Pinková, Dagmar a kolektív: Podniková ekonomika pre právnikov. I. vydanie. VO PraF UK. Bratislava 2005. 168 strán. *V predaji*
87. Posluch, Marian – Cibulka, Lubor: Štátne právo Slovenskej republiky. I. vydanie. MANZ a VO PF UK. Bratislava 1994. 109 strán. *Vypredané*
88. Posluch, Marian – Cibulka, Lubor: Štátne právo Slovenskej republiky. I. vydanie. VO PF UK. Bratislava 1997. 154 strán. *Vypredané*
89. Posluch, Marian – Cibulka, Lubor: Štátne právo Slovenskej republiky. II. prepracované a doplnené vydanie. VO PF UK. Bratislava 2000. 241 strán. *Vypredané*
90. Posluch, Marian – Cibulka, Lubor: Štátne právo Slovenskej republiky. Dotlač II. prepracovaného a doplneného vydania. VO PF UK. Bratislava 2001. 241 strán. *Vypredané*
91. Prikryl, Ondrej: Mladiství v trestnom práve. I. vydanie. VO PraF UK. Bratislava 2006. 167 strán. *V predaji*
92. Prusák, Jozef: Kapitoly z teórie štátu a práva. Teória práva. II. diel. I. vydanie. VO PF UK. Bratislava 1993. 353 strán. *Vypredané*
93. Prusák, Jozef: Teória práva. I. vydanie. VO PF UK. Bratislava 1995. 331 strán. *Vypredané*
94. Prusák, Jozef: Teória práva. Dotlač I. vydania. VO PF UK. Bratislava 1997. 331 strán. *Vypredané*
95. Prusák, Jozef: Teória práva. II. vydanie. VO PF UK. Bratislava 1999. 331 strán. *Vypredané*
96. Prusák, Jozef: Teória práva. Dotlač II. vydania. VO PF UK. Bratislava 2001. 331 strán. *Vypredané*
97. Rapant, Richard – Kučerová, Erika – Košičiarová, Soňa: Právo životného prostredia. I. vydanie. VO PF UK. Bratislava 1993. 321 strán. *Vypredané*
98. Reken, Ján – Vrabko, Marián: Vybrané rozhodovacie procesy vo verejnej správe. I. vydanie. VO PF UK. Bratislava 1994. 197 strán. *Vypredané*
99. Reken, Ján – Vrabko, Marián: Vybrané rozhodovacie procesy vo verejnej správe. I. vydanie. VO PF UK. Bratislava 1999. 121 strán. *Vypredané*
100. Rollerová, Anna: Lingua Latina pre študentov práva. I. vydanie. VO PF UK. Bratislava 1999. 97 strán. *Vypredané*
101. Schronk, Robert: Úvod do medzinárodného a európskeho pracovného práva. I. vydanie. VO PF UK. Bratislava 1995. 196 strán. *Vypredané*
102. Sivák, Florián: Dejiny štátu a práva na území Slovenska do roku 1918. I. vydanie. VO PF UK. Bratislava 1998. 186 strán. *Vypredané*
103. Sivák, Florián: Dejiny štátu a práva na území Slovenska do roku 1918. Dotlač I. vydania. VO PF UK. Bratislava 1999. 186 strán. *Vypredané*

104. Skalický, Ján: Základy penitenciárnej vedy a penológie. I. vydanie. VO PF UK. Bratislava 1992. 86 strán. *Vypredané*
105. Smyčková, Romana a kolektív: Praktické príklady z občianskeho práva. I. vydanie. VO PF UK. Bratislava 2000. 95 strán. *Vypredané*
106. Slovinský, Anton – Králik, Jozef – Grúň, Lubomír: Daňové a poplatkové právo. I. vydanie. VO PF UK. Bratislava 1993. 97 strán. *Vypredané*
107. Strážnická, Viera: Základy práva Európskych spoločností. I. vydanie. VO PF UK. Bratislava 1992. 203 strán. *Vypredané*
108. Svák, Ján: Organizácia a činnosť orgánov ochrany práva. I. vydanie. VO PF UK. Bratislava 1995. 104 strán. *Vypredané*
109. Šebek, Jozef: Ekonomické a právne aspekty rizika v podnikateľskej činnosti. I. vydanie. VO PF UK. Bratislava 1995. 120 strán. *Vypredané*
110. Škultéty, Peter: Základy miestnej správy. I. vydanie. VO PF UK. Bratislava 1999. 216 strán. *Vypredané*
111. Škultéty, Peter a kolektív: Správne právo. Osobitná časť. I. vydanie. VO PF UK. Bratislava 1994. 194 strán. *Vypredané*
112. Škultéty, Peter a kolektív: Správne právo hmotné. Všeobecná a osobitná časť. I. vydanie. VO PF UK. Bratislava 1997. 248 strán. *Vypredané*
113. Škultéty, Peter a kolektív: Správne právo hmotné. Všeobecná a osobitná časť. II. prepracované a doplnené vydanie. VO PF UK. Bratislava 2000. 316 strán. *Vypredané*
114. Štefanovič, Milan: Všeobecná porovnávacía právoveda. I. vydanie. VO PF UK. Bratislava 1992. 243 strán. *Vypredané*
115. Štefanovič, Milan: Základy porovnávej právovedy. I. vydanie. VO PF UK. Bratislava 1995. 280 strán. *Vypredané*
116. Tóthová, Katarína a kolektív: Základy správneho práva hmotného. I. vydanie. VO PF UK. Bratislava 1992. 172 strán. *Vypredané*
117. Tóthová, Katarína a kolektív: Základy správneho práva hmotného. Dotlač I. vydania. VO PF UK. Bratislava 1992. 172 strán. *Vypredané*
118. Tóthová, Katarína a kolektív: Základy správneho práva hmotného. Dotlač I. vydania. VO PF UK. Bratislava 1993. 172 strán. *Vypredané*
119. Turayová, Yvetta a kolektív: Vybrané kapitoly z kriminológie. I. vydanie. VO PF UK. Bratislava 1999. 143 strán. *Vypredané*
120. Turayová, Yvetta a kolektív: Vybrané kapitoly z kriminológie. II. upravené a doplnené vydanie. VO PraF UK. Bratislava 2005. 184 strán. *V predaji*
121. Urbánková, Darina – Lysá, Anna: Legal English. I. vydanie. VO PF UK. Bratislava 1992. 123 strán. *Vypredané*
122. Urbánková, Darina – Lysá, Anna: Legal English. Doplnené I. vydanie. VO PF UK. Bratislava 1994. 147 strán. *Vypredané*
123. Urbánková, Darina – Lysá, Anna: Legal English. Dotlač doplneného I. vydania. VO PF UK. Bratislava 1995. 144 strán. *Vypredané*
124. Urbánková, Darina: English for law Students. I. vydanie. VO PF UK. Bratislava 1996. 227 strán. *Vypredané*
125. Urbánková, Darina: English for law Students. Dotlač I. vydania. VO PF UK. Bratislava 1998. 234 strán. *Vypredané*
126. Urbánková, Darina: English for law Students. Dotlač I. vydania. VO PF UK. Bratislava 1999. 234 strán. *Vypredané*
127. Urbánková, Darina: English for law Students. II. prepracované a doplnené vydanie. VO PF UK. Bratislava 2000. 273 strán. *Vypredané*
128. Urbánková, Darina: English for law Students. III. prepracované a doplnené vydanie. VO PraF UK. Bratislava 2004. 335 strán. *Vypredané*
129. Urbánková, Darina: English for law Students. Dotlač III. prepracovaného a doplneného vydania. VO PraF UK. Bratislava 2005. 335 strán. *V predaji*
130. Valent, Tomáš – Chovancová, Jarmila: Kapitoly z filozofie dejín. I. vydanie. VO PF UK. Bratislava 1996. 124 strán. *Vypredané*
131. Valent, Tomáš – Chovancová, Jarmila: Kapitoly z filozofie dejín. II. doplnené vydanie. VO PF UK. Bratislava 2001. 159 strán. *V predaji*
132. Valent, Tomáš – Chovancová, Jarmila: Filozofická antológia. I. vydanie. VO PF UK. Bratislava 1998. 345 strán. *Vypredané*
133. Valentovič, Zoltán – Strážnická, Viera: Príručka na semináre z medzinárodného práva súkromného a medzinárodného práva obchodného. I. vydanie. MANZ a VO PF UK. Bratislava 1995. 253 strán. *Vypredané*
134. Vrabko, Marián a kolektív: Správne právo. Procesná časť. I. vydanie. VO PF UK. Bratislava 2001. 166 strán. *Vypredané*
135. Znamenáčková, Katarína: Français juridique. I. vydanie. VO PF UK. Bratislava 1998. 138 strán. *Vypredané*
136. Právo na životné prostredie – základné právo človeka. Zborník z medzinárodného kolokvia. I. vydanie. VO PF UK. Bratislava 1996. 151 strán. *Vypredané*
137. Zborník Teória a prax aproximácie práva. I. vydanie. VO PF UK. Bratislava 1999. 114 strán. *Vypredané*
138. Zborník Ochrana duševného vlastníctva. I. vydanie. VO PF UK v spolupráci s BIC Group, s.r.o. Bratislava 2001. 141 strán. *Vypredané*
139. Zborník Právna kultúra a význam právnického vzdelávania v súčasnosti na Slovensku. I. vydanie. VO PraF UK. Bratislava 2002. 180 strán. *V predaji*
140. Zborník Žena – pohybová aktivita – životný štýl – zdravie. I. vydanie. VUK. Bratislava 2003. 117 strán. *V predaji*
141. Zborník Ústavnoprávne aspekty vstupu Slovenskej republiky do Európskej únie. I. vydanie. VO PraF UK. Bratislava 2004. 114 strán. *V predaji*
142. Zborník Rozhodovacie procesy v Európskej únii. European Union Decision – making procedures. I. vydanie. VO PraF UK. Bratislava 2005. 128 strán. *V predaji*
143. Právnicki na Univerzite Komenského. 75 rokov činnosti Právnickej fakulty. I. vydanie. VO PF UK. Bratislava 1996. 296 strán. *V predaji*
144. Právnicki na Univerzite Komenského. 80 rokov činnosti Právnickej fakulty. I. vydanie. VO PF UK. Bratislava 2001. 253 strán. *V predaji*
145. Bibliografia prác učiteľov PF UK za roky 1990-1993. I. vydanie. VO PF UK. Bratislava 1996. 144 strán. *V predaji*

146. Bibliografia prác učiteľov PF UK za roky 1994-1999. I. vydanie. VO PF UK. Bratislava 2001. 231 strán. *V predaji*
147. Zmluvný a zodpovednostný systém v súkromnom práve. Zborník Dies Luby Iurisprudentiae Nr. 3. I. vydanie. VO PF UK. Bratislava 1995. 117 strán. *Vypredané*
148. Duševné vlastníctvo v procese transformácie právneho systému. Zborník Dies Luby Iurisprudentiae Nr. 4. I. vydanie. VO PF UK. Bratislava 1997. 344 strán. *Vypredané*
149. K návrhu slovenského Občianskeho zákonníka. Zborník Dies Luby Iurisprudentiae Nr. 5. I. vydanie. VO PF UK. Bratislava 1999. 276 strán. *Vypredané*
150. Cibulka, Lubor a kolektív: Vybrané kapitoly z dejín a občianskej náuky. I. vydanie. VO PF UK. Bratislava 1999. 186 strán. *Vypredané*
151. Cibulka, Lubor a kolektív: Vybrané kapitoly z dejín a náuky o spoločnosti. I. vydanie. VO PF UK. Bratislava 2001. 207 strán. *Vypredané*