

Érvelés, tárgyalás, meggyőzés

7. óra

Érveléstechnika: vitatípusok

Racionális vita

A vita típusainak manipulálása

Csordás – Geng – Szabó



BME FTT

TÉMAKÖRÖK

Érveléstechnika

- ❑ Bevezetés, alapfogalmak

Vitatípusok

- ❑ Veszekedés
- ❑ Törvényszéki tárgyalás
- ❑ (Üzleti)tárgyalás
- ❑ Racionális vita

A vita típusainak manipulálása

ÉRVELÉSTECHNIKA



Mi az érveléstechnika?

Egy érvelést több szempontból lehet elemezni:

- ❑ **Szociológiai:** pl. a vitában részt vevő felek intézményi háttérét, érdekeit vizsgáljuk
- ❑ **Szociálpszichológiai:** pl. a társas környezet jelenléte hogyan hat az érvelő teljesítményére?
- ❑ **Érveléstechnikai:** felek nyelvi megnyilatkozásait vizsgálja.
 - A vitában részt vevő felek milyen álláspontot képviselnek, azt milyen eszközzel kívánják védeni.
 - Szigorúan véve az érveléstechnika érvelési hibának tekintheti a szociológiai és szociálpszichológiai szempontokra történő hivatkozásokat (pl. ad hominem), hiszen nem az állításokra, hanem az érvelőre vonatkoznak.

Mi a vita?

A vita egy verbális konfliktus-szituáció: nézetek, álláspontok, érdekek és érzelmek ütközése.

Milyen mértékben jelenik meg benne a racionalitás és az érzelem?

- A meggyőződés, amely az embert racionális szempontból az álláspontjához fűzi, rendszerint egyben érzelmi viszonyt is jelent.
- Szeretjük a gondolatainkat, mi találtuk ki, büszkék vagyunk rájuk.
- Ha már egyszer nyilvánosan kiálltunk mellette, ciki lenne, ha kiderülne, hogy hamis...

**A racionalitás és az érzelem különböző súlyokkal,
de mindig jelen vannak.**

A vita típusai

VITATÍPUS	KIINDULÓ KONFLIKTUS	MÓDSZEREK, ESZKÖZÖK	CÉL
veszekedés	érzelmi feszültség	a személy támadása, megfélemlítés	a partner „kikészítése”, legyőzése, a feszültség levezetése, ill. a győzelem
törvényszéki tárgyalás	rivalizálás	minden a dramaturgia szabályai szerint megengedett eszköz	a vitában részt nem vevő harmadik fél jóindulatának elnyerése
tárgyalás	érdeklődés	alkudozás	a felek számára elfogadható kompromisszum kialakítása
racióális vita	véleménykülönbség	bizonyítás és kritika, érvelések segítségével	az igazság kiderítése, a helyes álláspont megtalálása, a véleménykülönbség feloldása

A vita típusai: VESZEKEDÉS

Alapkonfliktus: érzelmi feszültség

Cél: indulatokat levezetni, a másik fölé kerekedni

Eszköz: agresszív személyes támadás, az érzelmek és indulatok hevessége, fenyegetés

Bár látszólag érvek is elhangzanak, a racionalitásnak és a logikának kevés helye van az ilyen vitákban.



A vita típusai: TÖRVÉNYSZÉKI TÁRGYALÁS

Alapkonfliktus: rivalizálás a két fél között, a vitatkozó felek álláspontja világos.

Cél: magunk mellé állítani a harmadik felet.

„A cél szentesíti az eszközt”: a harmadik fél függvényében alakul a sikeres eszköztár.

(Videó: Orbán-Gyurcsány miniszterelnök-jelölti vita - 2006)

- ❑ A vitát egy harmadik fél dönti el. Sokszor, de nem mindig elvárt a harmadik fél semlegessége.
- ❑ A törvényszéki tárgyalásnál a rivalizálók azért vitatkoznak, érvelnek, hogy az elvileg független bírót/esküdtszéket meggyőzzék az igazukról.
- ❑ Egy televíziós vitaműsorban a vita tétje, hogy meggyőzzék (az akár elfogult) tévénézőket.

A vita típusai: TÁRGYALÁS

Alapkonfliktus: érdekkülönbségek

Cél: nem a külső igazság kiderítése, hanem a megegyezés, kompromisszum.

Eszköz: Az érdekellentétek miatt ez alkudozási folyamattal tud létrejönni.

- ❑ Mindez nem zárja ki, hogy az alkudozási folyamatnál az egyik fél nem mozdul, mert akkora az erőfölénye, a másik félnek pedig nincs más választása (az is választás, hogy nem egyezik meg a másik féllal).
- ❑ Ez egy sematikus modell, a tárgyalás valódi célja az időhúzás is lehet.
- ❑ A tárgyalás vázolt sémája viszont akkor is marad, csak a valóságos cél nem egyértelmű.

A vita típusai: RACIONÁLIS VITA

Alapkonfliktus: eltérő álláspontok, vélemények

Cél: egy jó minőségű, igaz tudás elérése, a véleménykülönbség feloldása. Ha ez utóbbi nem sikerül, akkor is számos előny származik a vitából.

- ❑ A saját álláspont előfeltevései és következményei látványosabbá válhatnak.
- ❑ Kiderülhet, hogy a kérdés nem eldönthető, esetleg hit kérdése.
- ❑ Világosabban látjuk a felvehető alternatív álláspontokat.

Eszköz: racionális érvelés közösen elfogadott érvelési normák és bizonyítékok, erős érvek mentén.

Sikeressége a racionális vita megfelelő lefolytatásán múlik, a biztos igazságot, megegyezést nem garantálja.

A racionális vita speciális szabályai

I. Konfrontációs szabályok (K):

A véleménykülönbség felszínre hozását segítik.

II. Argumentációs szabályok (A):

A kritikai ellenvetések visszaverését szolgálják.

III. Dramaturgiai szabályok (D):

A jó minőségű vita lefolytatásához biztosítanak keretet.

A racionális vita speciális szabályai

- 1) A feleknek meg kell egyezniük a vita tárgyában. (K)
- 2) Világossá kell tenni az álláspontokat. (K)
- 3) A feleknek érvekkel kell indokolniuk saját álláspontjukat. (A)
- 4) A feleknek érvelésekkel kell kritizálniuk az álláspontjukkal szemben felhozott érveléseket. (A)
- 5) Csak annyit szabad felhasználnunk az érvelésben/ellenérvelésben, amennyit a másik elkötelezettségei megengednek. (A)
- 6) Aki olyat állít, amit a másik nem fogad el, annak indokolnia kell állítását. (A)
- 7) Kontrollálni kell az érzelmeket. (D)
- 8) A másik érvelését tárgyilagosan kell érteni. (D)
- 9) Lehetőséget kell adni mindkét félnek, hogy kifejttesse álláspontját. (D)
- 10) Lehetőséget kell adni mindkét félnek, hogy a releváns kérdéseket feltegye, és a neki feltett kérdéseket megválaszolja. (D)
- 11) Nem lehet egyoldalúan kilépni a vitából. (D)

A racionális vita speciális szabályai

A racionális vita sikeressége: ahhoz, hogy (racionális) vita jöhessen létre, szükség van valamekkora véleménykülönbségre, de olyan jelentős „hátszóra” is, amelyben a felek megegyeznek!

Ha nincs egyetértés – vagyis egy közösen elfogadott álláspont – akkor a véleménykülönbség feloldása nem történt meg, ettől viszont még lehet sikeres a vita, mert **a racionális vita sikeressége annak sikeres lefolytatását jelenti:**

- ❑ nem garantálja sem az egyetértés megvalósulását,
- ❑ sem azt, hogy igaz állításra jutnak a felek,
- ❑ ugyanakkor a vitatípusok közül a racionális vita lefolytatása eredményez legnagyobb valószínűséggel igaz állításokat,
- ❑ a sikerességhez fontos, hogy ne csak a másik, hanem a saját álláspontunkkal szemben is legyünk kritikusak, és legyünk tisztában az álláspontunkhoz való viszonyunkkal!

Racionális vita valós helyzetben

Eddig a racionális vita leírása **normatív szempontok alapján** történt:

- mit várunk el egy sikeres vita lefolytatásától?
- hogyan jutunk el egy nagy valószínűséggel jó minőségű tudáshoz?

A racionális vita szabályai azonban sokszor nem teljesülnek:

- a felek nem érzelem- és érdegmentesek
- a felek készségei, képességei nem azonosak
- az álláspontok mögött gyakran pozíciók, érdekek jelennek meg
- a legtöbb vita társas környezetben zajlik, számít a résztvevőknek a közönség értékelése.

Racionális vita valós helyzetben

Stratégiai manőverezés: egy lehetséges válasz a racionális vita valós körülményeinek a kihívásaira.

- Olyan részvételt jelent a vitahelyzetben, ahol szempontként a saját álláspont „győzelme” is megjelenik.
- Optimális esetben ez csak annyit jelent, hogy az erős érveket a lehető leghatásosabban fogalmazza meg a résztvevő.

Gyakran azonban a racionális vita és a „győzelem” célja egymás rovására jelennek meg!

A vita típusainak manipulálása



A vita típusainak manipulálása

A vita típusát legerősebben a domináns konfliktus határozza meg.

A négy vitatípus elemzési sémákat takar, a valóságban gyakran keverednek egymással:

- az ún. oxfordi vita racionális vitaként lett ismert, annak szabályait várják el a nézők a résztvevőktől, de mégis valójában törvényszéki tárgyalás típusú vita.
- a tévében néha nehéz eldönteni, hogy törvényszéki tárgyalást vagy veszekedést látunk.

Ráadásul maga a vita típusa is manipulálható!

A vita típusának manipulálása azt jelenti, hogy valamelyik szereplő más típusú vitaként állít be egy vitát, mint amit a domináns konfliktus kívánna.

- A manipuláló gyakran (függetlenül, hogy tudatosan vagy nem tudatosan teszi) saját érdekeinek megfelelően alakítja át a vitát.

Példák a vita típusainak manipulálására

A veszekedéssé manipulált racionális vita:

- Mindezt csak azért mondod, hogy neked legyen igazad!

A racionális vitává manipulált veszekedés:

- Akkor itt jobbra fordulok.
- De miért hármásban veszed be a kanyart? Miért nem váltasz át kettesbe? Nem így kell kanyarodni! Ez dilettantizmus! Egy jogosítvánnyal rendelkező normális sofőr nem így vezet! **Vagy tagadod? Úgy gondolod, hogy normális dolog így bevenni a kanyart?**

Példák a vita típusainak manipulálására

Tárgyalás helyett racionális (tudományos) vita: Bős-Nagymaros

□ Magyarország keretezése

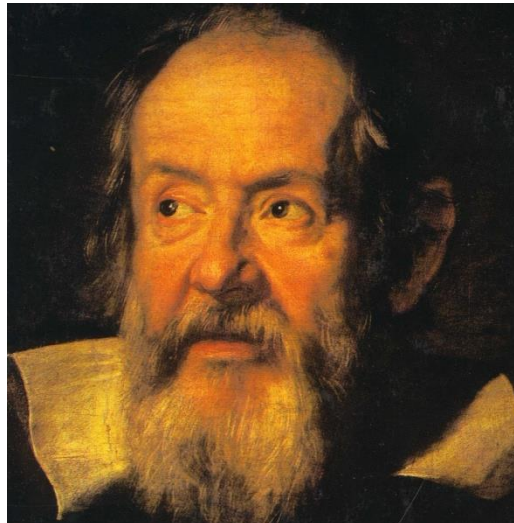
- tudományos vita: környezetkárosító-e a beruházás? Igen! Ezzel sikerült az európai környezetvédőket maga mellé állítania.
- De valójában ez egy tárgyalás volt arról, hogy ki állja a beruházás költségeit!



Példák a vita típusainak manipulálására

Racionális (tudományos) vita helyett tárgyalás: Galilei és az egyház

- Galilei nézetei vallási érdekeket sértettek, ezért kellett visszavonni állítását
- nem az állítás igazságtartalmát vizsgálták!

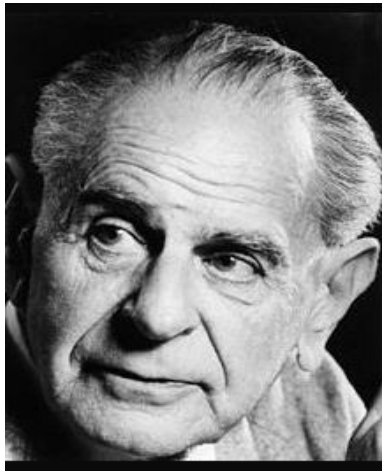


AJÁNLOTT IRODALOM ÉRVELÉSTECHNIKÁHOZ

- Forrai, Gábor (szerk.): *Informális logika*. Interneten: <http://www.unimiskolc.hu/~bolantro/informalis/tartalom.html> (Utolsó elérés: 2014. október 15.)
- Margitay, Tihamér (2007): *Az érvelés mestersége: Érvelések elemzése, értékelése és kritikája*. Budapest: Typotex.

A Karl Popper-féle vitaszituáció

Sir Karl Raimund Popper (Bécs, 1902. július 28. – London, 1994. szeptember 17.) osztrák származású angol filozófus. Főbb eredményeit a tudományfilozófia, az ismeretelmélet és a politikafilozófia területén érte el. A 20. század legbefolyásosabb filozófusainak egyike.



No rational argument will have a rational effect on a man who does not want to adopt a rational attitude.

(Karl Popper)

A **Popper-féle vitaszituáció** a pro és kontra oldal váltakozó felszólalásaiból és kérdésfeltevéseiből áll, melyek meghatározó időrendben és időtartamban, moderált formában követik egymást, a racionális vita szabályai alapján. Az órán a Popper-féle vitaformátum **egy módosított változatát** játszunk le.

KÉSZÜLÉS A VITAÓRÁRA

Karl Popper-féle vitaszituáció

Tételmondatok:

Pro:

Kontra:

3-3 szereplő + 1 moderátor; csapatonként összesen 8 perc

Nyitó ember: 2 perc

Középső ember: 4 perc

Záró ember: 2 perc

KÖSZÖNÖM SZÉPEN A FIGYELMET!



Csordás Hédi Virág: hedi.csordas@filozofia.bme.hu

Geng Viktor: geng.viktor@gmail.com