

Érveléstechnika-logika



1. óra

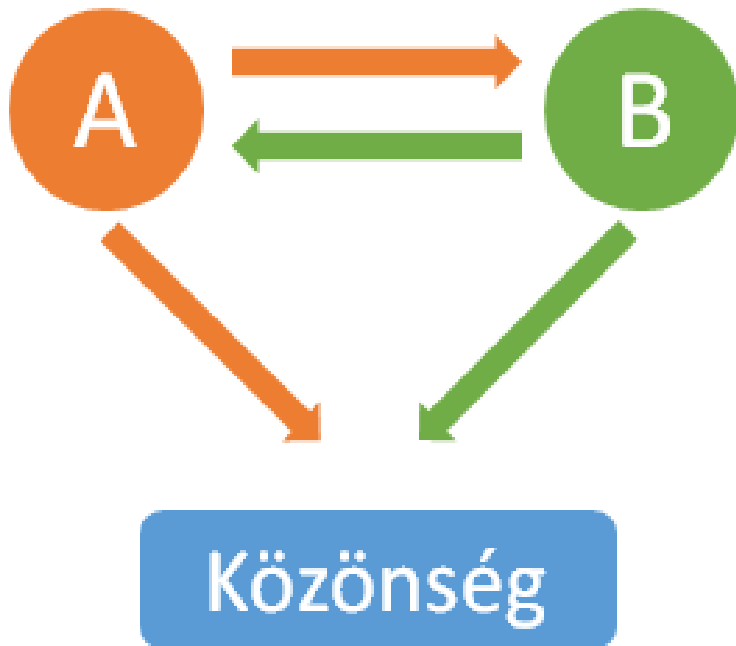
Tartalom

- Az érveléstechnika tárgya
- A vita fogalma
- A vita típusai: veszekedés, törvényszéki tárgyalás, üzleti tárgyalás, racionális vita
- A vita célja és eszközei
- A vita manipulálása

Érvelés és vita

- Az érveléstechnika az érvelések vizsgálatával foglalkozik.
- Érvekkel általában a vitában találkozunk (de nem csak ott)
- Két ember vitatkozik: Írjuk le ezt a jelenséget!
 - Mi történik?
 - Milyen célból vitatkoznak?
 - Mi a jelentősége a vitának?
 - Hogyan vitatkoznak?
 - Miért hagyják abba?

Mi történik egy vita során?





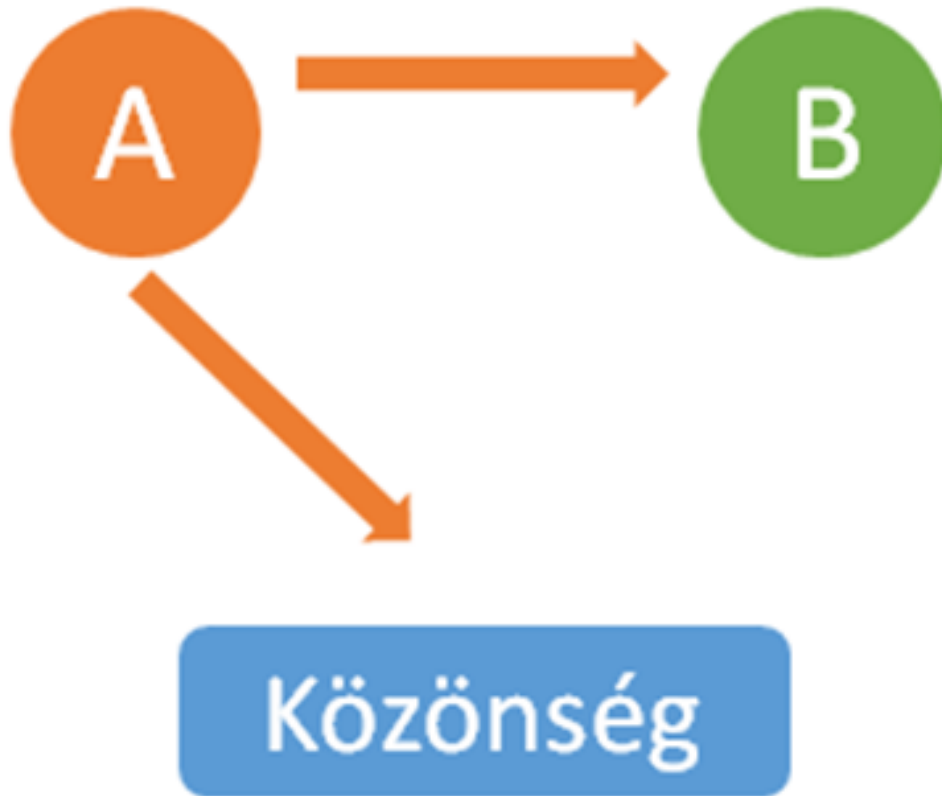
Logika: érvek tartalma

Közönség



Dialektika:
információcsere
mikéntje

Közönység



Retorika:
Szónok
teljesítménye

A viták elemzése

A vitákat számos nézőpontból vizsgálhatjuk:

- *pszichológiai*

(Mi motiválta a vitatkozókat a vitára? Mit éreztek a vita közben?)

- *szociálpszichológiai*

(Mi a szerepe a vitáknak a társas kapcsolatokban?)

- *szociológiai*

(Milyen érdekei voltak a vitázóknak? Mik a vita intézményi és társadalmi feltételei?)

- *érveléstechnikai*

(A vitázó felek nyelvi megnyilatkozásait vizsgáljuk)

	Mit lát	Fogalmak	Értékelési szempont
dialektika	párbeszéd: szerepek, interakciók	dialógustípusok szabályok forgatókönyvek beszédaktusok	együttműködés
logika	szöveg: következtetést hordozó szerkezetek	logikai kötőszavak szintaktikai viszonyok érvelési sémák	érvényesség
retorika	a beszélő: a pszichológiai ráhatás eszközei	éthosz páthosz felépítés toposzok alakzatok	hatásosság

Az érveléstechnikai nézőpont

Az érveléstechnika azt vizsgálja:

- a felek milyen álláspontot képviselnek?
- az álláspontok védelmére milyen nyelvi eszközöket használnak?

Ezek a nyelvi eszközök milyen mértékben lehetnek sikeresek az adott *vitatípus célja* tekintetében?

A veszekedés típusú vita

- Heves indulatok, agresszív, személyeskedő támadások.
- A cél legyőzni, kikészíteni, megalázni a másikat, illetve levezetni a feszültséget
- Az észérveknek alig van szerepük.
- Minden (nyelvi) eszköz felhasználható a cél eléréséhez.
 - *Példa: Férfi és nő közti féltékenység jelenet. A munkahelyen felbosszantott szülő hazamegy, és valami apróság miatt leszidja gyermekét, ezzel vezeti le a feszültséget.*

A veszekedés típusú vita

- **Kiinduló konfliktus:** érzelmi feszültség.
- **Eszközök:** a személy támadása, illetve bármilyen verbális eszköz.
- **Célja:** a feszültség levezetése a vitapartner legyőzése vagy „kikészítése” által.

Törvényszéki tárgyalás típusú vita

- A vitatkozó felek nem pusztán egymást akarják meggyőzni, hanem a vitában nem résztvevő harmadik felet (hallgatóságot) akarják megnyerni.
- A harmadik fél a „döntőbíró”, ő dönti el, ki nyerte a vitát. A vitatkozók célja ezt a harmadik felet a maguk pártjára állítani.
- A vitatkozók nyerni akarnak, az észérvek mellett manipulálnak, személyeskednek, és minden megengedett retorikai eszközt bevetnek

Példák

- *Ügyész és ügyvéd vitája az esküdtszék / bíró megnyerése érdekében.*
- *De vannak más esetek is: két politikus televíziós vitája. Ők nem a másikat akarják meggyőzni arról, hogy szavazzon rájuk, hanem a nézőket.*
- *Egy értekezleten ketten alternatív javaslatokkal állnak elő, céljuk a főnök megnyerése.*

Törvényszéki tárgyalás típusú vita

- **Kiinduló konfliktus:** rivalizálás.
- **Eszközök:** Minden, a dramaturgia szabályai szerint megengedett eszköz
- **Célja:** A semleges fél meggyőzése, jóindulatának elnyerése.

Üzleti tárgyalás típusú vita

- A vitázó feleket az érdekek vezetik. A vita során alkudoznak.
- Az alkudozás során bizonyos előnyök fejében bizonyos engedményeket tesznek.
- Az igazolás, bizonyítás, az álláspontok igazsága itt sem lényeges.
- A vita célja „jó üzlet”: mindkét fél számára legelőnyösebb kompromisszum (max. nyereség, min. veszteség)

Üzleti tárgyalás típusú vita

- **Kiinduló konfliktus:** érdekütköztetés
- **Eszközök:** alkudozás
- **Célja:** Az érdekkülönbség valamilyen mértékű feloldása a felek számára elfogadható kompromisszummal.
 - *Példák: Üzleti tárgyalás. Anya és lánya közti alkudozás arról, elmehet-e a gyerek diszkóba.*

A racionális vita

- A racionális vitában egyedül az számít, mennyire megalapozott az adott álláspont.
- A vitapartner meggyőzése, a másik álláspontjának megváltoztatása nem feltétele az eredményes racionális vitának.
- A helyes álláspont kialakítása nem feltételezi a véleménykülönbség feloldását. A cél nem a győzelem!
- Sokszor nem sikerül a véleménykülönbségeket feloldani, de ekkor is tanulhatunk a vitából: világosabban látjuk saját álláspontunk gyengéit és erősségeit, látjuk, melyek a lehetséges ellenvetések, problémák.
- Ez fontos abból a szempontból, hogy az igazsághoz közelebb kerüljünk.

A racionális vita

- A racionális vitában egyedül az számít, mennyire megalapozott az adott álláspont.
- A vitapartner meggyőzése, a másik álláspontjának megváltoztatása nem feltétele az eredményes racionális vitának.
- A helyes álláspont kialakítása nem feltételezi a véleménykülönbség feloldását. A cél nem a győzelem!
- Sokszor nem sikerül a véleménykülönbségeket feloldani, de ekkor is tanulhatunk a vitából: világosabban látjuk saját álláspontunk gyengéit és erősségeit, látjuk, melyek a lehetséges ellenvetések, problémák.
- Ez fontos abból a szempontból, hogy az igazsághoz közelebb kerüljünk.

Racionális vita

- **Kiinduló konfliktus:** véleménykülönbség
- **Eszközök:** bizonyítás és kritika kizárólag érvelések segítségével
- **Célja:** Az igazság kiderítése, a helyes álláspont kialakítása.
(De egyáltalán nem cél a győzelem és a véleménykülönbség minden áron történő feloldása.)

Vita típusa	Kiinduló helyzet	Eszközök	A vita célja
Veszekedés	személyes konfliktus, érzelmi feszültség	személy támadása, az ellenfél verbális kiütése	másik legyőzése, feszültség levezetése
Üzleti tárgyalás	érdekütközés	másik fél céljait is szem előtt tartó kooperatív alkudozás	elfogadható megegyezés, kompromisszum
Törvényszéki tárgyalás	véleményütközés rivalizálás	a vita dramaturgiai szabályainak megfelelően a vitatott ügy lezárása	a harmadik fél/döntőbíró jóindulatának elnyerés
Racionális vita	véleménykülönbség	bizonyítás és kritika érvekkel	igazság kiderítése, helyes álláspont megtalálása

A vitatípusok mint ideális esetek

- A vitatípusok a gyakorlatban többnyire nem jelennek meg tiszta formájukban. A kategorizálás ideális esetekről szól.
 - *Példa: Egy tudós egy tudományos vitában védi az álláspontját, akkor racionális vitát folytat. De érdekei fűződnek ahhoz, hogy álláspontját elfogadtassa (ha túl gyakran téved, akkor nem jut előre a tudományos pályán). Érzelmi elkötelezettségek is vezetnek (kedves számára a gondolat, okosnak hitte magát, amikor kitalálta, stb.)*
- A vita több szakaszból állhat, amelyek eltérő típusok jellegzetességeit foglalhatják magukba. Egy szakaszon belül is több típus jellegzetessége is megjelenhet.

A vita mint konfliktusmegoldási eljárás

- Másodlagos célok minden vitában előfordulhatnak (pl. racionális vitában is lehet cél a másik meggyőzése)
- Közös pont, hogy minden vita egyfajta konfliktusmegoldási eljárás. Minden vitában létezik a kiinduló konfliktus, és a vitát egy domináns cél határozza meg.
 - A veszekedéssel az érzelmi konfliktusainkat próbáljuk rendezni, a törvényszéki tárgyalás során a rivalizáló felek közti választást oldjuk meg, a tárgyalás során érdekütköztetést oldunk fel, a racionális vitában el akarjuk dönteni mi a helyes álláspont.
- A vitában szereplő nyelvi megnyilvánulásokat mindig az adott vitatípus célja szempontjából kell értékelni!

A viták típusai

- A vita mindig konfliktusból indul. Ellentét lehet nézetek, érzelmek, érdekek között.
- A vita a konfliktus megoldás egy módja.
- A vitának több típusát különíthetjük el aszerint:
 - Mi a kiinduló konfliktus?
 - Mi a vita célja?
 - A vita résztvevői milyen eszközöket, módszereket használnak a cél eléréséhez.

A vita célja

- A vita eszközeit a **vita célja** határozza meg!
- Nyilvánvaló, hogy a különböző célokat, a célnak legmegfelelőbb eszközökkel szolgálhatjuk sikeresen!
- Ezért az eltérő célok eltérő eszközöket igényelnek!
- Ami az egyik vitatípus esetében elfogadható, sőt célszerű, az a másik vitatípus keretei között súlyos hibának számíthat!

A vita célja és eszközei

- Ha pl. a célunk a harmadik fél jóindulatának az elnyerése – tehát törvényszéki tárgyalást folytatunk – akkor célunkat elősegíthetik olyan, pszichológiai szempontból meggyőzőnek, hatásosnak tűnő érvek is, amelyek a helyes álláspont kialakítása szempontjából gyengének bizonyulnának.
- Máskor, ha a célunk elsősorban a helyes álláspont kialakítása, akkor nem csak partnerünket, de saját magunkat is becsapjuk, ha ennek a célnak az érdekében nem megfelelő eszközöket alkalmazunk: manipulálunk, hangzatos retorikai elemeket használunk, a győzelem érdekében tudatosan csúsztatunk, stb.

A vita manipulálása – 1. példa

- Egy család gépkocsival utazik. A feleség friss jogosítvánnyal vezet, a férj folyton kritizálja.
- ***Feleség:*** *Akkor itt jobbra fordulok!*
- ***Férj (ingerülten):*** *De miért hármásban veszed a kanyart? Miért nem váltasz vissza kettesbe? Nem így kell kanyarodni! Ez dilettantizmus! Ezt mindenki tudja! Egy jogosítvánnyal rendelkező normális sofőr nem így vezet! Vagy tagadod? Úgy gondolod, hogy normális dolog így venni be a kanyart?*
-

A vita manipulálása

- A férjnek minden bizonnyal – önmagában tekintve – igaza van abban, hogy egy kereszteződésben vagy éles kanyarban nem a hármas sebességfokozatban kell kanyarodni egy személygépkocsival.
- Tehát ez az állítása: „*Nem így kell kanyarodni*” egy helyes álláspontnak tekinthető.
- Másrészt viszont jócskán eltúlozza a dolog jelentőségét és igen sértő módon viselkedik.
- A férj tehát **veszekedést kíván kezdeményezni**, ám mindezt úgy teszi, hogy a helyes álláspontot hangsúlyoz ki. Látszólag tehát a helyes álláspont érdekli, de valójában a feszültségét akarja levezetni!
- A vita azonban mégsem racionális vita, hanem veszekedés.

A vita manipulálása

- A férj ebben az esetben manipulálja a vitát: látszólag racionális vitát kezdeményez, valójában csak veszekedést.
- **A vita manipulálása:** Az egyik vitára jellemző cél elérésének az érdekében megpróbáljuk a vitát más típusúnak álcázni a vitapartner vagy a hallgatóság előtt.
- Többnyire tényfeltárásnak álcázzuk veszekedési szándékunkat vagy rivalizálásunkat.
- Azonban fordított eset is előfordul: sokszor a vitapartner helyes álláspontra törekvését úgy állítjuk be, mint ha pusztán veszekedést akarna provokálni velünk szemben.

A vita manipulálása – 2. példa

- **Férj:** *Meg kellene beszélnünk a kiadásokat. Szerintem kicsit kevesebbet kellene költened a bevásárlás folyamán! Ha a kiadásokat nem csökkentjük, a végén a számlabefizetések kerülnek veszélybe! Beszéljük meg, hogy mennyit költhetünk egy hónapban!*
- **Feleség:** *Dehogyan beszéljük meg! Úgy is tudom, hogy csak az én úgynevezett pazarló, költekező életmódomat akarod ostromolni! Én ebből viszont nem kérek! Mi történt? Összevesztél valakivel?*

Miért manipuláljuk a vitát?

- Egyrészt jelentős előnyre tehetünk szert ahhoz, hogy valódi céljainkat sikerre vigyük
- Megnehezítjük partnerünk számára, hogy védekezzen és saját célját velünk szemben sikerre vigye.
- Még nehezebb helyzetbe kerül a vitapartner, ha ráadásul „elméletileg” még igazunk is van. (pl. Hármásban kanyarodni tényleg nem helyes)

Mit tehet a másik fél?

- Ha nem vesszük észre, milyen típusú vitában vagyunk, jelentős hátrányban leszünk a vita folyamán.
- A legjobb, amit tehetünk: Ha észrevesszük, hogy manipulált vitában vagyunk, tegyük világossá a manipuláció tényét, és semmiképp se kezdjük bele a manipulált vitába!
 - **Példa1:** *„Elismerem, igazad van, kettesben kell kanyarodni, de te meg azt lásd be, hogy eltúlzod ezt a dolgot. Talán veszekedni akarsz? Nem hiszem, hogy ez lenne a legjobb módja az autóvezetés tanításának.”*
 - **Példa2:** *„Még ha igaz is, hogy gyakran veszekszünk, most akkor is ezt értelmesen kell megbeszélnünk. Amit mondtál, nem változtat azon a tényen, hogy ha nem beszéljük meg a kiadásokat, akkor veszélybe kerül a gyerek továbbtanulása is, és ezt te sem akarhatod.”*

Az érveléstechnika haszna

- A vita manipulálása – és más, később tárgyalandó, a racionális vita szempontjából hibának tekinthető eljárás alkalmazása – sok esetben nem is teljesen tudatos. Ezért sokszor nem is a célunknak megfelelően használjuk vagy mellőzzük ezeket!
- Akár az a célunk, hogy meggyőzőek legyünk, illetve nyerjünk egy vitában, akár az, hogy a helyes álláspont megtaláljuk, sikerünk attól függ, hogyan érvelünk.
- Az érveléstechnika módszereket és eszközöket ad arra, hogy felismerjük a viták során felmerülő érvelési hibákat, és megkülönböztessük a jó és rossz érveket egymástól. Továbbá segít abban, hogy ezeket az ismereteket készség szinten alkalmazzuk.

Miért érdemes járni a kurzusra?

- Mindenkinek szüksége van érvelési készségek fejlesztésére.
- Aki az érveléstechnika kurzusra jár, annak fejlődik az érvelési készsége.

Tehát...