

érvelés, tárgyalás, meggyőzés

manipuláció és meggyőzés

1. hét

Pinkasz András

andras.pinkasz@filozofia.bme.hu

Designelmélet I.	◦ BMEGT41M420-01	◦ Kerékgyártó Béla	hétfő 10:15-13:00, K3R8
Építészet és kritika	◦ BMEGT419275-01	◦ Kerékgyártó Béla	hétfő 14:15-15:45, E502
Érvelés, tárgyalás, meggyőzés	◦ BMEGT418706-05 ◦ BMEGT41MS01-05	◦ Geng Viktor	hétfő 10:15-11:45, E505
	◦ BMEGT418706-07 ◦ BMEGT41MS01-07	◦ Pinkasz (Pintér) András	kedd 12:15-13:45, E204
	◦ BMEGT418706-06 ◦ BMEGT41MS01-06	◦ Geng Viktor	kedd 14:15-15:45, QAF15
	◦ BMEGT418706-02 ◦ BMEGT41MS01-02	◦ Pinkasz (Pintér) András	szerda 16:15-17:45, E201
	◦ BMEGT418706-01 ◦ BMEGT41MS01-01	◦ Elek Nikolett	csütörtök 12:15-13:45, E204
	◦ BMEGT418706-04 ◦ BMEGT41MS01-04	◦ Pinkasz (Pintér) András	csütörtök 12:15-13:45, E305
	◦ BMEGT418706-03 ◦ BMEGT41MS01-03	◦ Pinkasz (Pintér) András	csütörtök 14:15-15:45, E305
	◦ BMEGT418959-01 ◦ BMEGT419021-01 ◦ BMEGT41A027-01	◦ Elek Nikolett	kedd 14:15-15:45, E202
	◦ BMEGT418959-03		



befolyásolás

- a kommunikáció egyik célja, hogy befolyásoljuk a beszédpartnert: megerősítsük vagy éppen megváltoztassuk a véleményét
- a befolyásolás típusai:
 - meggyőzés
 - manipuláció
 - kényszerítés
 - (a fentiek gyakran nem tiszta formában jelennek meg, pl. a meggyőzés és a manipuláció gyakran kiegészíti egymást)

a befolyásolás típusai

□ meggyőzés

- a közlő szándéka ismert a befogadó előtt
- eszköze a racionális érvelés (pl. logika, észérvek)
- mindkét fél részéről tudatos tevékenységet kíván, kétoldalú folyamat

□ manipuláció

- a közlő szándéka nem ismert a befogadó előtt
- ha sikeres a manipuláció, a befogadó mégis a közlő szándékának megfelelő választ ad

a befolyásolás típusai

□ kényszerítés

- a befogadó ismeri a közlő szándékát és annak megfelelő reakciót ad, de mindezt a büntetés elkerülése végett teszi

példák a manipulációra

- ❑ egy ismeretlen cég biztosítási ügynökénél egy hosszú tárgyalás végén:
- ❑ „Maradt még valamilyen kérdése?...
Például egy nagy név megnyugtatóna, nem?
Van egy jó hírem: vállalatunk tulajdonosa a világ legnagyobb biztosítási vállalata ;)”
- ❑ Váratlan szituációban is jól akarunk reagálni. A jó kérdést bár nem mi találjuk ki, de rövid gondolkodás után jobban értékeljük és magunkévá tesszük a kérdést. A kérdés viszont azért hangzik el, mivel a ráadott válasz is megnyugtató

példák a manipulációra

- ❑ egy ismeretlen cég biztosítási ügynökénél egy hosszú tárgyalás végén:
- ❑ „Ez a konstrukció sokkal nagyobb hozamot hoz, mint bármilyen más befektetés. Gondolom elfogadná, ha több pénzhez jutna? ;)”
- ❑ Mire válaszolom az „igent”? A több pénzt vagy az adott konstrukciót fogadnám el? Bár előbbire válaszolok, úgy tűnhet nekem is, és az eladónak is, hogy a konstrukciót is elfogadom

A wooden marionette figure is suspended in the air by several thin, light-colored strings. The figure is made of light-colored wood and has a stylized, jointed design. It is positioned in a dynamic, almost dancing pose, with its arms extended outwards and its legs bent. The background is a plain, light-colored surface, possibly a wall or a backdrop, which emphasizes the figure and the strings. The overall composition suggests themes of control, manipulation, and the human condition.

MANIPULATION

FEAR GUILT

HYPE MORALISM

példák a manipulációra

- ❑ a fenti két példa is manipuláció, miközben tudjuk, mi a célja a közlőnek
- ❑ hasonlóan a reklámoknál is tudjuk, hogy a közlő egy terméket akar a fogyasztónak eladni
- ❑ nemcsak a befolyásolás céljának ismerete és a befolyásolt vele való viszonya, hanem a befolyásolásra felhasznált eszközök befogadó általi ismerete, felismerhetősége, azonosíthatósága is szerepet kap abban, hogy milyen típusnak tekintjük!

példák a manipulációra

□ manipuláció (2)

- a célszemély nem ismeri a befolyásolás célját (nincs tudatában a befolyásoló szándékának) és/vagy nem ismeri/nem ismeri fel a felhasznált eszközöket és a befolyásoló szándékának megfelelő választ ad

a manipuláció előnyei/hátrányai

□ előnyök

- az még önmagában nem jelenti a „gonosz mesterkedését”, ha a célszemély nincs tudatában a befolyásoló szándéknak, mert ez a szándék nem feltétlenül ellentétes az illető érdekeivel
- pl.: barátunkat le akarjuk szoktatni a dohányzásról
- pl.: az anyuka rá akarja venni a gyereket, hogy ne nyúlkálgasson a konnektorba

a manipuláció előnyei/hátrányai

□ hátrányok – etikai probléma

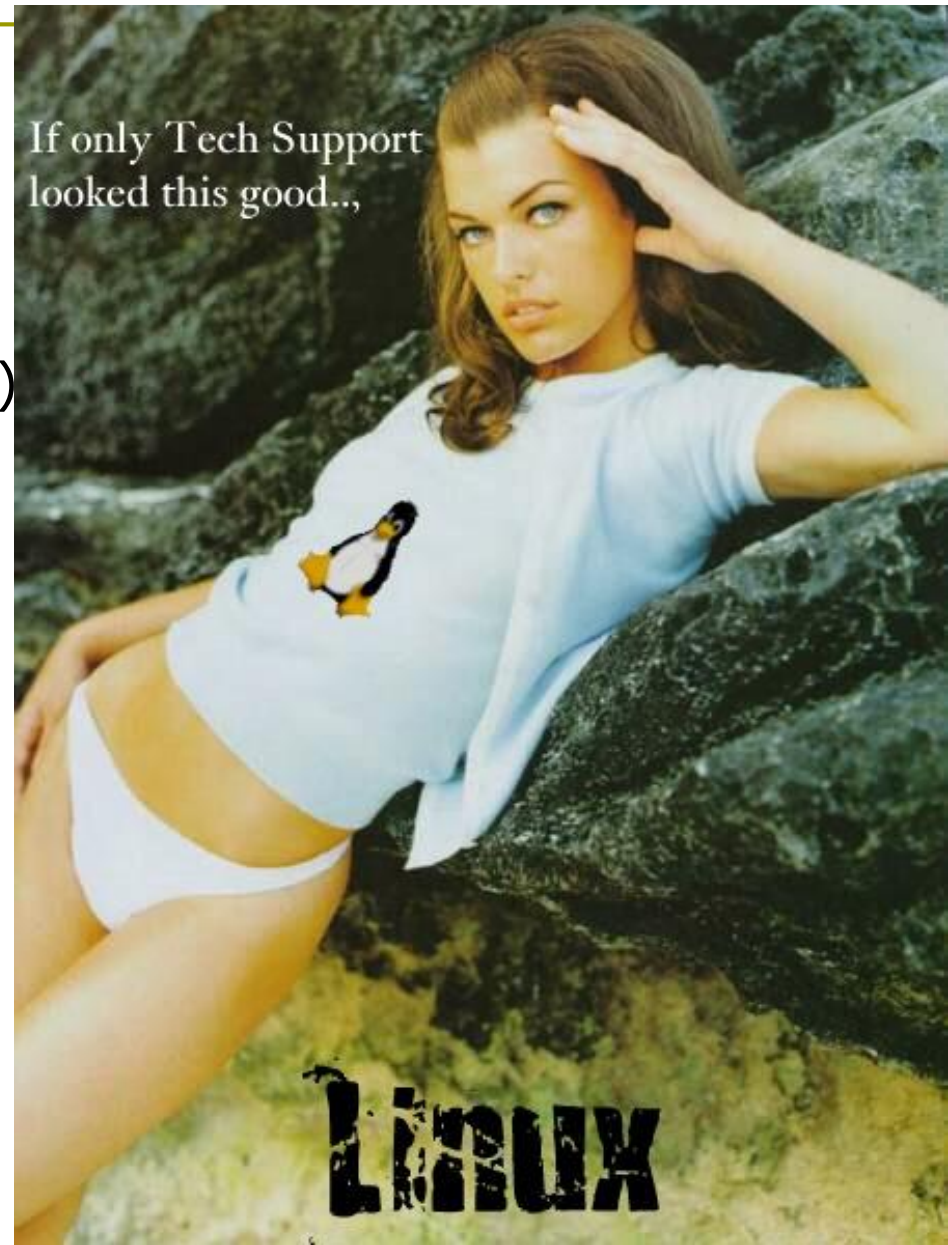
- a manipuláció megfosztja a befogadót a döntés lehetőségétől
- ha a manipuláció valamilyen a befolyásoló által szándékolt negatív következménnyel jár a befolyásoltra nézve

□ hátrányok – bumerángthatás

- a befolyásolás tényleges céljának vagy a felhasznált eszközöknek az azonosítása a befolyásolási céllal ellentétes reakciót válthat ki, így megghiúsítva a manipulációt
- a manipuláltság tudata a befolyásoló minden további meggyőzési céljával szemben is immunissá teheti a befogadót.
- ez utóbbi miatt a manipuláció igen kockázatos eszköz: kétélű fegyver, amely „visszafelé is elsülhet”

□ manipuláció (3)

- még ha a célszemély tudatában is van a befolyásoló szándéknak, és eszköznek
- nincs (nem feltétlenül van) tudatában a meggyőzés során benne működő pszichológiai mechanizmusoknak,
- ezeket nem uralja, működésükre később nem emlékszik
- a figyelmi mechanizmusai felett a befolyásoló átveheti az uralmat





HUNGRY?
EAT POPCORN

tudatküszöb alatti befolyásolás

- egy marketingszakember egy másodperc töredéknyi idejére olyan szövegeket vágott egy film alá, mint
 - „HUNGRY? EAT POPCORN”
 - „THIRSTY? DRINK COCA-COLA”
- az eredmény:
 - 57,5 százalékkal több popcorn
 - 18,1 százalékkal több kólát adtak el
- pánik és kutatások követték a hírt

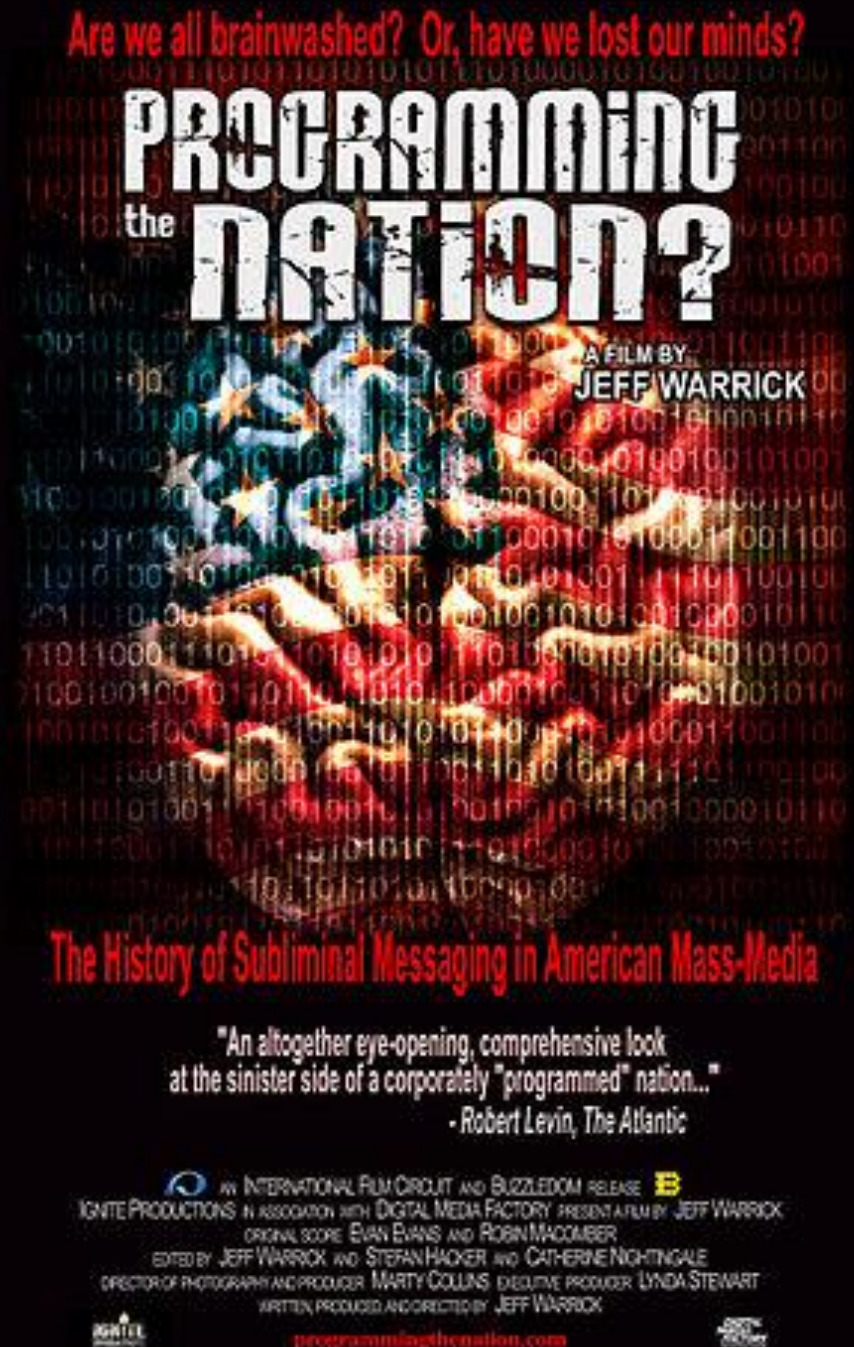
tudatküszöb alatti befolyásolás

- az eredmények **nehezen reprodukálhatók**, és **akkor is csak kontrollált körülmények** között, amikor nem tereli el semmi sem a kísérletben résztvevők figyelmét
- ha a vizuális ábra célorientált, és a megfigyelő eleve abban a célban gondolkodott, akkor működhet (pl. eleve szomjas voltam, és erre jön rá a kóla reklám)
- a tudatküszöb alatti befolyást **a tudat könnyedén felül tudja írni** (pl. nem vagyok szomjas, drága az üdítő stb.)

tudatküszöb alatti befolyásolás

- a marketingszakember később nyilvánosan is elismerte, hogy az akcióval csak cége ismertségét szerette volna növelni, ami egyébként sikerült is. Nem mérték meg, hogy ténylegesen növekedett-e a forgalom
- az óvatosság azonban fontos
 - Egyesült Királyságban tiltott, Egyesült Államokban és Ausztráliában sokáig tiltott volt

- Programming the Nation?
 - 2011-es film
 - az USA-beli tömegmédiában vizsgálja a tudatküszöb alatti befolyásolás hatását



- Fight Club is élt vele
- (bár persze ez már a szórakoztatóipar)
- http://www.11points.com/Movies/11_Hidden_Secrets_in_Fight_Club



puszta észlelés hatás



puszta észlelés hatás

- puszta észlelés hatás
 - pszichológiai jelenség
 - egy semleges ingerrel való többszöri találkozás akkor is növeli az inger iránti rokonszenvet, ha a bemutatás tudatküszöb környékén történik

- pl. két kínai betűre azt állítják, hogy mellékneveket jelölnek, és az egyik jelentése pozitív, a másiké negatív. ha már előtte az egy egyik jelet megmutatták, a többség azt szimpatikusabbnak gondolja

puszta észlelés hatás

- a tudatos átgondolás itt is felülírja a történetet, feltéve, ha már volt előzetes információnk, és van mit végig gondolni (egy reklámozott termék esetében mindez nem biztos)
- van „optimális” szintje az észlelésnek, ha valamivel túl sokszor találkozunk, csökken a lelkesedésünk

□ az alábbi listák közül melyik cégcsoportnak volt nagyobb az összesített nyeresége 2006-ban?

□ A.

- Boeing
- Microsoft
- DuPont



□ B.

- Altria Group
- Valero Energy
- McKesson



□ helyes megoldás: A

- 13,9 md \$ < 16,9 milliárd \$

- az alábbi listák közül melyik cégcsoportnak volt nagyobb az összesített árbevétele 2006-ban?

- A.

- Boeing
- Microsoft
- DuPont



- B.

- Altria Group
- Valero Energy
- McKesson



- helyes megoldás: B

- 123,1 md \$ < 231,0 milliárd \$

- heurisztika: amit ismerünk, azt biztos nem véletlenül ismerjük

sulykoló reklámok

- súlykoló reklám
(a számok illusztrálásra szolgálnak)
- egy magyar reklám
 - 2 millió képernyőn megy le főműsoridőben
 - 0,5 millióan látják a reklámot
 - 100 ezer néző megjegyzi a reklámot
 - 50 ezer elmegy mosóport venni
 - 10 ezer megveszi a reklámozott terméket
 - 10 ezer x 4000 forint = 40 millió forint árbevétel
- azaz nem vagy cáfoló példa
- nem fontos, hogy mindenkit befolyásoljon
- a statisztika számít

sulykoló reklámok

- miért működnek a súlykoló reklámok?
- két féle memóriája van az embernek
- explicit memória
 - a tartalom kinyerése tudatos mozzanat
 - kb. 2 éves korra fejlődik ki
 - mi az első dolog, amire vissza tudsz emlékezni?
- implicit memória
 - kinyerése nem tudatos mozzanat
 - már az explicit emlékezetért felelős agyterület megjelenése előtt is létezik és funkcionál
 - súlykolással, bevéséssel trenírozható:
a „visszaemlékezés” hatásfoka az ismétlésszám növelésével javul

manipuláció a reklámokban

- Carlton Draught (ausztrál láger sör)
 - 2005-ös reklámja: big ad
 - http://www.youtube.com/watch?v=eH3GH7Pn_eA



Can't believe how big it is!

big ad

- jó a reklám?
- tudjuk, mire akarnak rávenni minket?
- hogyan éri el a reklám a célját?

- racionálisan járunk-e el, ha ezután Carlton sört veszünk?
- az a sokezer ember, aki ezután Carlont vesz, tudatosan dönt a választás pillanatában?

big ad

- sok különböző úton érheti el a hatást a reklám! nem szükséges, hogy minden itt felsorolt mechanizmus, minden befogadó esetében működésbe lépjen!
- figyelmi mechanizmusok
 - nem lehet nem észrevenni / nem emlékezni rá, mert nagy, egyedi és pozitív asszociációkat kelt
- ami ismerős, az jó
 - a Rettenthetetlenből, Gyűrűk Urából ismerős motívumok egy mitikus keretbe helyezik a sört

big ad

- viszonzás normája
 - kaptál tőlünk egy szép reklámot, viszonzod azzal, hogy Carlont veszel!
- csoporttagsághoz kapcsolódó érzelmek
 - ha a nagy, humoros Carlton-közösségbe akarsz tartozni, igyál Carlont!
- a zene, a vicces szöveg és a képek bevágása egymást erősítik
 - megemelik az arousal (éberségi állapot, az. ún. vegetatív aktivációs állapot) szintjét (vérnyomás, adrenalin, endorfin) és csökkentik a racionalitást.

big ad

- a reklámtervező bizonyos mértékig úrrá lehet a biológiai paramétereiden, a hangulatodon
 - örömet, szorongást, cselekvési kényszert tud benned kelteni
- ami drága, az jó!
- minél őszintébbnek, minél kevésbé manipulatívnak tűnik, annál inkább alkalmas lehet a manipulációra
 - nyílt „bevallása” annak, hogy drága reklámot csináltak az eladás céljával, csökkenti a gyanakvást
 - vajon hány statiszta kellett a reklámhoz? alig 50!

speciális manipulációk 1.

- HVG-portré, 2001. október 27.
- részlet az Eperjes Károllyal készült interjúból
 - *HVG*: Nem igazán nagy Kossuth-tisztelőként Kossuth-díjas, és fideszes barátai is kénytelenek Kossuth-évre készülni. Hogyan nem tudta lebeszélni erről a miniszterelnök urat?
 - *Eperjes Károly*: **Én úgy tudtam, ez egy életútinterjú,** s lám, már az első kérdés sem erről szól. Ami persze nem baj. Ismerve lapjuk szellemiségét, biztosra vettem, hogy furi vagyok én a balliberális HVG-nek. Kossuthhoz pedig csak annyit: ha Széchenyire hallgatunk, egy gazdaságilag erős monarchia központja lehettünk volna. Szerintem a Kossuth-fajta szellemiség következménye lett Trianon.

hvg



speciális manipulációk 1.

- ❑ az egyik fél (HVG) javaslatot tett a leendő kommunikációs helyzet jellegére (típus, cél, forgatókönyv).
- ❑ a másik fél (Eperjes Károly) ezt előzetesen jóváhagyta
- ❑ tehát: a felek az interjút megelőzően egy alkufolyamat során megállapodtak a helyzetben
- ❑ a szokásos körülményeket figyelembe véve mindez anélkül történt, hogy a harmadik személy (jelen esetben az olvasó) beleláthatna és információval rendelkezhetne az alku tárgyáról, folyamatáról és végeredményéről!!!



atv

EGYENES BESZÉD

www.dehir.hu

speciális manipulációk 2.

1. Csak az országgyűlési választások után kerüljön sor a Köztársasági Elnök megválasztására?
2. Kivonuljanak-e a pártszervezetek a munkahelyekről?
3. Elszámoljon-e az MSZMP a tulajdonában vagy kezelésében levő vagyonnal?
4. Feloszlassák-e a Munkásőrséget?



speciális manipulációk 2.

- mi is a valódi tét?
- ha a régi Országgyűlés, esetleg a nép választ elnököt Pozsgay Imrét választják meg
- MSZMP érdeke
 - közvetlen választás
 - azaz Pozsgay lesz a köztársasági elnök
- SZDSZ és FIDESZ érdeke
 - az új országgyűlés választ
 - azaz nem Pozsgay lesz a köztársasági elnök
- a másik három kérdés csak figyelemelterelés, hogy reflexből beikszeld mindegyikre az IGENt! négyigenes választásként vonult be a történelembe.

speciális manipulációk 3.

- választási űrlap mint manipuláció
 - tiszta, egyenesnek tűnő nyelvi megfogalmazás (őszinteség, bizalmat eredményez, mint a „big ad” esetében)
 - a célszemély tudatában van annak a ténynek, hogy a nemzet ügyében hoz döntést.
- ugyanakkor lehet, hogy a befolyásoló esetleg úgy gondolja magáról, hogy szándéka egybeesik a célszemély érdekével
- a befolyásoló jelen esetben lehet, hogy nem is tudatosítja magában a befolyásolást

ajánlott irodalom meggyőzőstechnikához

- Cialdini: *Hatás*. HVG, 2009.
- Pratkanis - Aronson: *A rábeszélőgép*. Ab Ovo, 1992.
- Zentai István: *A meggyőzés útjai*. Typotex, 1998.

érvelés, tárgyalás, meggyőzés

attitűd

2. hét

Pinkasz András

andras.pinkasz@filozofia.bme.hu

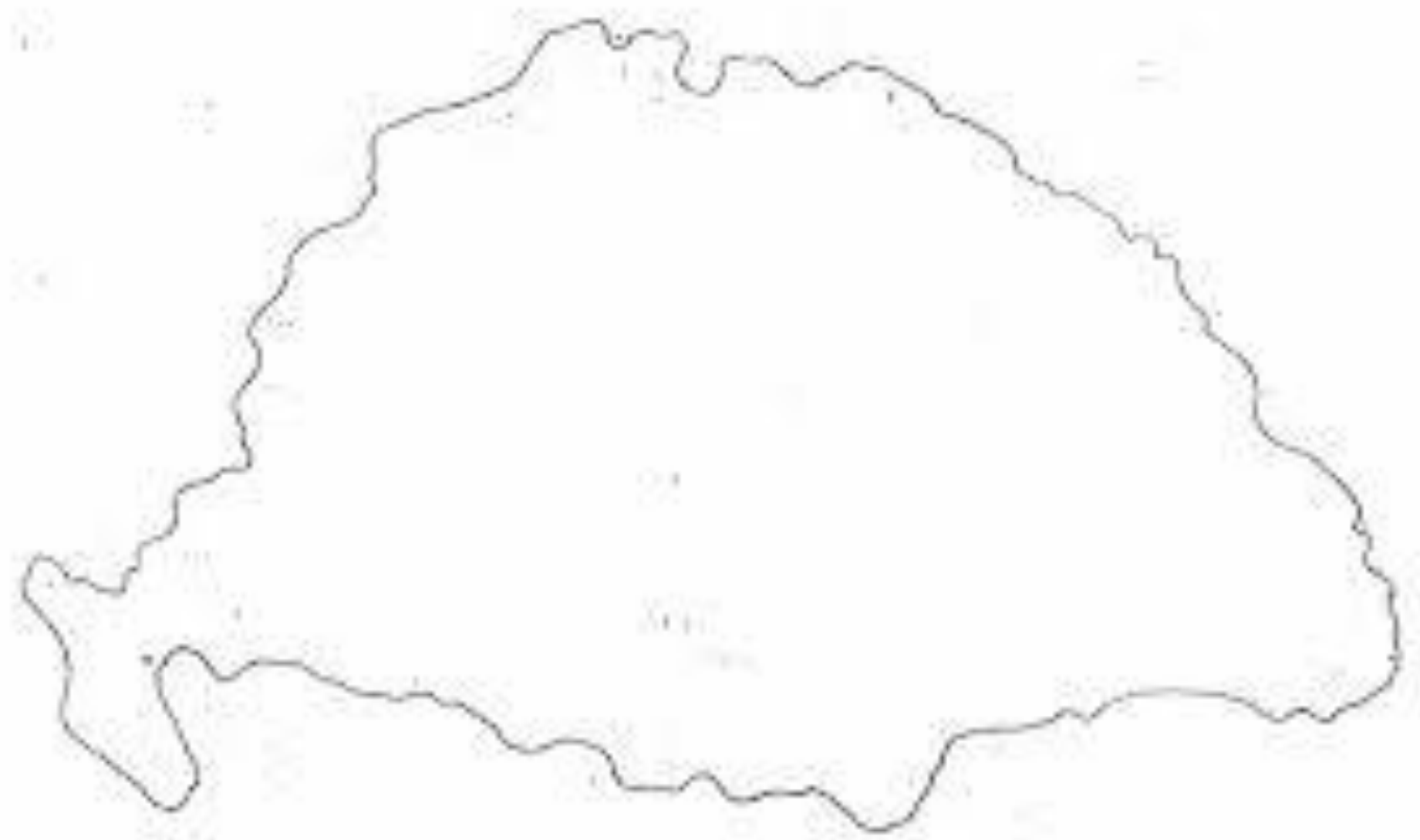
attitűd

- ❑ a világban lévő tárgyakról, eseményekről, ötletekről, emberekről stb. értékítéletekkel rendelkezünk
- ❑ ezeknek az értékítéleteknek az összessége egy kognitív reprezentációban összegződik: attitűd
- ❑ azt a valamit/valakit, amelyről attitűddel rendelkezünk, attitűdtárgynak nevezzük. ez lehet egy tárgy, esemény, ötlet, személy (akár mi magunk is)
- ❑ tehát az attitűd kognitív reprezentáció, amely összegzi egy attitűdtárggyal kapcsolatos értékeléseinket, értékítéleteinket, viszonyainkat

attitűd

- az attitűdök három, egymással szorosan összefüggő, összefonódó aspektusra oszthatóak fel
 - kognitív (megismerésbeli): a tárgyra vonatkozó ismeretek, hiedelmek, vélekedések, elképzelések
 - affektív (érzelmi): a kedvelés és nem kedvelés értékelő viszonyulásai
 - konatív (cselekvéses): viselkedési szándékok és cselekvési tendenciák

milyen attitűdjeink vannak róla?



mindenre tekinthetünk attitűdtárgyként

- ❑ Szociálpszichológia a pszichológia és a szociológia válimáastossa oleva tiede, joka tutkii yksilöä ryhmän jäsenenä ja sosiaalisen ympäristön vaikutusta yksilöön, sekä ryhmien keskinäisiä ja niiden välisiä prosesseja. Vuorovaikutus, ryhmäjäsenedys ja identiteetti ovat szociálpszichologian keskeisiä tutkimuskohteita. Nousevia tutkimussuuntauksia ovat tällä hetkellä muun muassa automaatiotutkimus, implisiittisten asenteiden tutkiminen ja emootiotutkimus, joka yhdistää aivotutkimusta ja ilmetutkimusta.
- ❑ Szociálpszichológia a pszichológia és a szociológia válimáastossa oleva tiede, joka tutkii yksilöä ryhmän jäsenenä ja sosiaalisen ympäristön vaikutusta yksilöön, sekä ryhmien keskinäisiä ja niiden välisiä prosesseja. Vuorovaikutus, ryhmäjäsenedys ja identiteetti ovat szociálpszichologian keskeisiä tutkimuskohteita. Nousevia tutkimussuuntauksia ovat tällä hetkellä muun muassa automaatiotutkimus, implisiittisten asenteiden tutkiminen ja emootiotutkimus, joka yhdistää aivotutkimusta ja ilmetutkimusta.

példák a három aspektusra

□ előítélet/diszkrimináció

- kognitív: sztereotípia
- affektív: előítélet
- konatív: diszkrimináció

□ politikai párt

- kognitív: választási program
- affektív: érzelmi viszonyulás a párthoz
- konatív: szavazás, demonstráció

□ reklám

- kognitív: termék leírása
- affektív: termékhez rendelt érzelmek
- konatív: megveszem?

attitűdváltozás

- a hosszú távú hatást eredményező kommunikációs aktus sikere annak köszönhető, hogy a kommunikátor **tartós attitűdváltozást** ér el a célszemélyben
- azaz a befolyásolás tekinthető attitűdváltoztatásként, vagy egy még nem létező attitűd kialakításaként, vagy egy már létező attitűd megerősítéseként
- egy attitűd megváltoztatására irányuló törekvés indulhat mind a konatív, mind a kognitív, mind az affektív összetevő irányából, de ezek mindig hatással vannak egymásra
- a célszemély a továbbiakban azért fog a kommunikátor szándékainak megfelelően viselkedni/gondolkodni, mert az attitűdtárgyat pozitívan/negatívan értékeli

attitűdváltozás

- mi lehet a meggyőzés célja?
 - egy attitűd **irányának** megváltoztatása (pozitív vagy negatív irányba)
 - egy attitűd **intenzitásának** változtatása/megerősítése
 - egy **új attitűd** kialakítása a célszemélyben
- a hatékony befolyásolás alapvető szükséges feltétele, hogy a célszemély rendelkezzen a megkívánt reakcióhoz szükséges választendenciákkal
 - azaz ha rosszul ítéljük meg a másik attitűdjét, a lehetőségekhez képest, túlzott attitűdváltozást akarunk elérni, akkor nagy a siker kétséges

hogyan mérnédtek az attitűdöt?



attitűdök mérése

- közvetlen módszerek – önbeszámoló
 - mindennapi eszmecsere
 - közvéleménykutatás, attitűdskála (1-5-ig osztályozd: mennyire szereted, mennyire nem szereted)
 - az attitűdskálák felosztásának lehetnek torzító hatásai
 - ismerjük azt az érzést, amikor nem tudunk választani a felkínált alternatívák közül
 - az emberek őszinteségét előfeltételezik
 - a megfigyelői paradoxon: az emberek általában igyekeznek jó képet mutatni magukról mások felé (senki sem akar tudatlan, elmaradott stb. lenni)
 - lehetséges megoldás: anonimitás
- közvetlen módszerek – a viselkedés megfigyelése

attitűdök mérése

- közvetett módszerek – attitűdök leképezése
 - embereket pl. arra kérnek, hogy híres emberek életének homályos részleteivel kapcsolatos részleteket egészítsenek ki
 - pl. melyik igaz? Ronald Reagannek ötös átlaga volt az Eureka College-ban. vagy: Ronald Reagannek sosem volt hármasnál jobb átlaga az Eureka College-ban.
 - mivel a kérdezettek többsége nem tudja a választ, statisztikai alapon ez a módszer alkalmas lehet egy csoport attitűdjeinek felmérésére

attitűdök mérése

- közvetett módszerek – „hamis vezetékek”
 - ha az emberek azt hiszik, hogy hazugságvizsgálóra kötötték őket, általában őszintébben nyilatkoznak
 - a hazugságvizsgáló azonban maga nem hatékony eszköz, csak az attitűdök intenzitását tudja mérni, és azt sem a legjobb hatásfokkal – legfeljebb segédeszköz lehet
- egyéb hatékonyabb pszichológiai-fiziológiai eszközök
 - ezek inkább csak a kutatók számára elérhetőek
 - költségesek, így ritkán használják ezeket

az attitűd négy funkciója

- 1, ismereti funkció (knowledge)
- 2, társadalmi alkalmazkodás (adaptive)
- 3, értékkifejező funkció (value-expressive)
- 4, énvédő funkció (ego-defensive)



példa az attitűd ismereti funkciójára

- Orbán Viktor 2014-es évértékelőjének reakciói
 - „egy ilyen higgadt, középbe beszélő, mérsékletéről, józanságról tanúságot tevő és biztonságot, erőt sugárzó beszédet mondott a miniszterelnök” (Lánczi Tamás, Századvég)
 - „az általa vártnál sokkal ideologikusabb beszédet mondott a miniszterelnök, a cél ezzel a saját tábor mozgósítása volt, a bizonytalanok számára ez kevésbé vonzó” (Magyar Kornélia, Progresszív Intézet)

az attitűd négy funkciója

□ 1, ismereti funkció (knowledge)

- az attitűd szervezi, struktúrálja tapasztalatainkat
- az attitűdtárgyakat jelentéssel látja el
 - konzisztens, relatív stabil világot biztosít
 - kiszámítható, várakozásoknak megfelelő világ
- ezért lehetséges, hogy ugyanazt az eseményt két eltérő hallgatóság alapvetően különbözőnek láthatja
- meglévő attitűdjeink kihatnak arra, hogy mit és hogyan látunk a világból
 - egy protestáns és egy katolikus észreveszik, amint egy katolikus pap bemegy a nyilvánosházba. a protestáns gúnyosan mosolyog: milyen képmutató az egyházad! a katolikus viszont büszke: még ha egy nyilvánosházban haldokol is valaki, a pap akkor is bemegy feladni az utolsó kenetet!

az attitűd négy funkciója

- 1, ismereti funkció (knowledge)
 - meglévő attitűdjeink kihatnak arra, hogy mit és hogyan látunk a világból
 - az attitűdök befolyásolják, hogy
 - a kommunikációs relációrendszerben az üzenetek mely részeire fogunk odafigyelni, melyiket fogjuk megérteni, feldolgozni és elfogadni;
 - a tapasztalatainkat hogyan értelmezzük
 - mások attitűdjeinek ismerete segíthet viselkedésük megértésében

az attitűd négy funkciója

- 1, ismereti funkció (knowledge)
 - a legtöbb tárggyal kapcsolatban több oldalról kapunk információkat
 - elképzelhető, hogy az attitűdök aspektusai ellent mondanak egymásnak
 - pl. a véradás fontosnak tartjuk, de nem bírjuk a vér látványát
 - mindamellett általában konzisztenciára törekszünk és jobbára világos iránnyal rendelkező, egyértelmű attitűdjeink vannak

az attitűd négy funkciója

- 1, ismereti funkció (knowledge)
 - fontos ugyanakkor, hogy az egyes attitűdtárgyakhoz kapcsolódó tartalmak részben függetlenek egymástól. rendszerint előfordul, hogy a különböző tárgyakkal kapcsolatos attitűdjeink egymásnak tartalmilag ellentmondanak. ha ezzel szembesülünk ezt a feszültséget is igyekszünk feloldani, ahogy majd a kognitív disszonancia esetében azt látni fogjuk
 - az attitűdök konzisztenciája annak köszönhető, hogy
 - információbázisunk általában egyoldalú
 - a különböző információkhoz eltérő súlyokat rendelünk (befogadhatóság, kiugróság)

az attitűd négy funkciója

□ 2, társadalmi alkalmazkodás (adaptive)

- minden társadalmi csoport rendelkezik attitűdökkel és
- ennek függvényében értékeli az embereket
- beilleszkedést, bekerülést, bennmaradást segíti ezek átvétele
- az ember eleve hajlamos csoportokhoz tartozni
- reklámnál
 - ha a reklám által felvázolt csoporthoz tartozol, azt a terméket kell vásárolnod, amit ők fogyasztanak



az attitűd négy funkciója

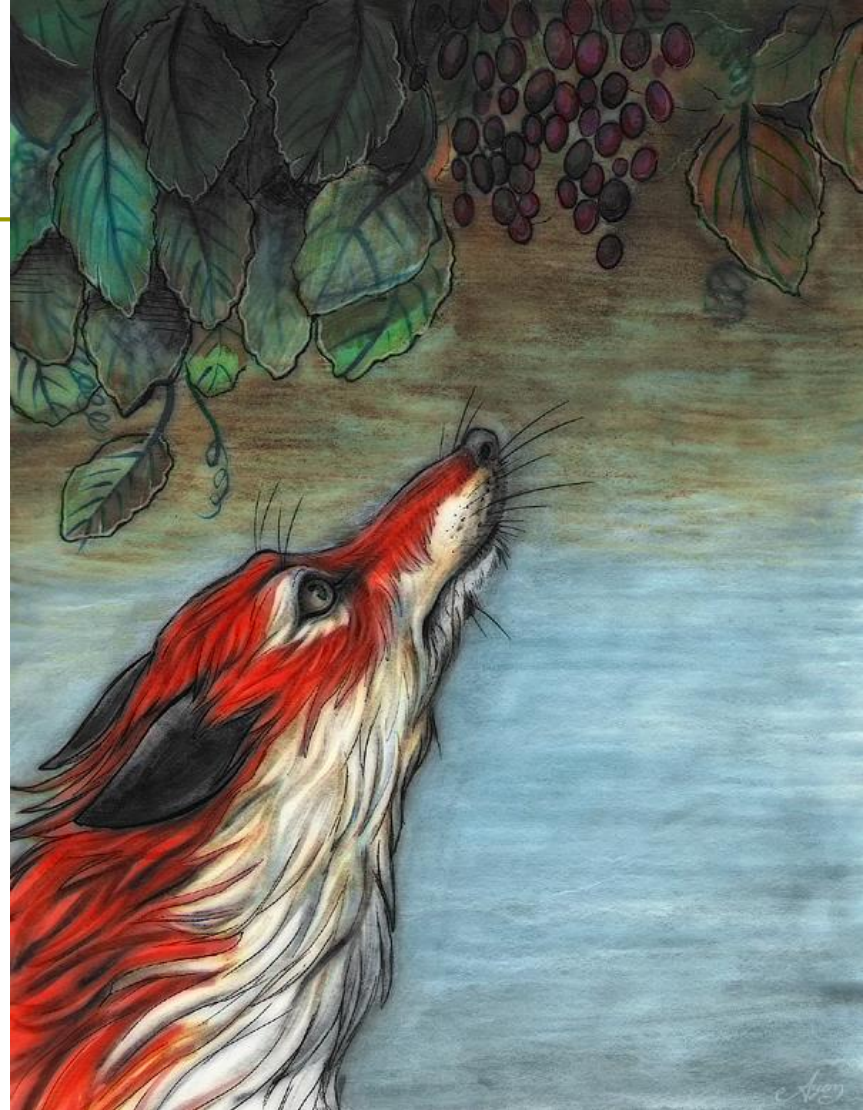
- ❑ 3, érték kifejező funkció (value-expressive)
 - önkifejező eszköz
 - jó érzés megmutatni magunk
 - gyakran identitásunk része az attitűd
 - önmegerősítő szerepe is lehet
 - nem feltétlen verbális
 - reklámnál:
adott értékhez rendeljük hozzá az adott terméket



négy funkció

□ 4, énvédő funkció (ego-defensive)

- önbecsülés megvédése, önigazolás
- pl. nem vagyok jó a tornában, akkor nem szeretem a sportot
- pl. a „savanyú a szőlő” története (ld. ábra)
- a racionalizálás is erre épül (lesz szó)
- reklámnál
régi technológiát használni ciki: megváltoztatom az attitűdöm a régi és új technológiákkal szemben



az attitűd négy funkciója

- a funciók közvetítenek a saját világunk, érzeteink (értékkifejező, énvédő funkció) és a külső világ (adaptív, ismereti funkció) között
- részletesebben lásd
 - Zentai: a meggyőzés útjai
 - <http://mek.oszk.hu/05000/05034/html/>
 - az attitűdök szerepe fejezet

az attitűdváltoztatás módjai



a befolyásolás útjai

- attitűdváltozás az attitűd mindhárom aspektusán keresztül el lehet érni
- kognitív út
 - felületes feldolgozás
 - szisztematikus feldolgozás
- érzelmi (affektív) út
 - pozitív érzelmek
 - negatív érzelmek
- viselkedési (konatív) út
 - kognitív disszonancia
(erről következő órán lesz szó)

attitűdváltozás – a kognitív út



attitűdváltozás – a kognitív út

- a kognitív úton történő attitűdváltozás két úton történhet
- felületes feldolgozáson keresztül
 - heurisztikákon alapul
 - „irracionális döntéseknek” szokták nevezni
 - mégis a legtöbb döntésünk ezen alapul
- szisztematikus feldolgozáson keresztül
 - racionális döntés
 - kalkuláció és mérlegelés előzi meg
 - felülbecsüljük, hogy hányszor döntünk így

példák heurisztikákra

□ szakértői heurisztika

- a kommunikátorral, ill. a témával kapcsolatos attitűdök kiépítése során arra támaszkodunk, hogy a kommunikátor a szakértőség bevett jegyeivel rendelkezik:
- szakszavak használata, szakirodalomra hivatkozás, idézetek használata stb.
- de gyakran elég egy névtábla vagy egy nyakkendő is ...
- pl.: az orvosnak öltözött színész győzköd minket arról, hogy melyik a legjobb fogkrém
- pl.: a „független politikai elemző” megmagyarázza, hogy „ki nyert” a vitában

példák heurisztikákra

□ üzenethosszúság-heurisztika

- a gyorsan és hosszan beszélő embereket megbízhatóbbnak tartjuk
- elriaszt a szisztematikus feldolgozástól, megnehezíti a megértést
- aktivizálja a szakértői heurisztikát

□ objektivitás látszatának a heurisztikája

- „tény”, „bizonyíték”, „logika” szavak gyakori használatát megbízhatóbbnak ítéljük

□ szakmaspecifikus heurisztikák

példák heurisztikákra

□ elérhetőségi heurisztika

- ha kapunk valamiféle támpontot a döntéshez, akkor az akkor is meghatározza a döntésünket, ha azt tudatosan nem szándékozzuk figyelembe venni
- pl. kisorsolunk roulette-en egy számot, majd fél óra múlva megkérdezzük, hogy hány afrikai ország volt a tagja az ENSZ-nek 1954-ben

□ vásárlásnál (lehorgonyzás)

- „ami drága az jó” heurisztika
- „amit sokan szeretnek az jó” heurisztika (csoportnyomás)
- „mindig a legjobbat kell venni” heurisztika

heurisztikus feldolgozás

- esetek többségében a heurisztikus feldolgozást választjuk, holott azt „irracionalisnak” szokás tekinteni. miért?
- nap mint nap rengeteg döntési helyzettel szembesülünk
 - nem érdemes a szisztematikus feldolgozást választani, ha a döntésre szánt idő és energia költsége meghaladja a rossz döntés veszteségének várható értékét
 - gyors, kevés feldolgozási kapacitást igényel
 - pl.: „melyik kocsmába ülünk be?”
hogyan döntsünk? – helyismeret, anyagiak
 - pl.: meddig érdemes munkát keresni

szisztematikus feldolgozás

- ❑ a szisztematikus feldolgozást racionálisnak szokták nevezni, mégis meglepően kevés alkalommal választják az emberek
- ❑ időigényes, energiaigényes, információigényes
- ❑ ha az emberek érdekeltek az adott kérdésben,
- ❑ ha fontos, későbbi folyamatokat érdeemben meghatározó tétje van a döntés kimenetelének,
- ❑ ha pontos döntésre van szükség,
- ❑ ha személyesen érintettek,
- ❑ akkor a szisztematikus feldolgozást választjuk

heurisztikus vs szisztematikus

□ heurisztikus feldolgozás

- ha kevés az időnk, energiánk, információnk, ezen keresztül relatív jó döntéskhez jutunk
- de könnyen manipulálhatók
- mérsékelt a következtetési mélysége
- az ezen az úton elérhető attitűdváltozás is sekély és mulandó

□ szisztematikus feldolgozás

- lassú és sok feldolgozási kapacitást, koncentrációt igényel, de megbízható eredményekre jutunk
- következtetések mélyebb kibontása
- az ezen az úton elérhető attitűdváltozás tartós

heurisztikus vs szisztematikus

- a kormány be akarja vezetni a tandíjat öt év múlva
- a hallgatói önkormányzat egyik tagja erős érveket hoz a tandíj ellen
- az Oktatási Hivatal vezetője nem túl erős érveket mond a tandíj mellett
- kinek hisznek a hallgatók?
 - (válasz a slide-hoz tartozó jegyzet részben)

heurisztikus vs szisztematikus

- a körülmények megnehezíthetik a szisztematikus feldolgozás választásának valószínűségét.
 - íme pár példa
1. az információk feldolgozására való képesség
 - az attitűdtárgyak több értékelő dimenzió mentén való összehasonlítása meghaladhatja a célszemély kognitív kapacitását (rövid távú emlékezet), ez pedig akadályozhatja a szisztematikus meggyőzést

heurisztikus vs szisztematikus

2. az értékeléshez szükséges előzetes tudás

- ha a célszemély nem rendelkezik az értékeléshez szükséges előzetes tudással,
- ha az adott helyzetben a tudás nem elérhető (egy boltban nem elérhetőek más boltok árai)
- akkor a heurisztikus módszerhez folyamodunk

3. lehetőség a koncentrálásra

- ha a célszemély nem kap elég időt a gondolkodásra, vagy ügyesen elterelik a figyelmét, lekötik a kognitív feldolgozókéességét (pl. hangos zene szól a boltban, monitorok, fények villódznak stb.), akkor a heurisztikus módszert fogja választani

heurisztikus vs szisztematikus

- elő lehet segíteni, hogy heurisztikusan vagy szisztematikusan döntsön az ember
 - ha valaki olyan ajánlatot ad, ami csak most, csak itt, csak neked érvényes, azt feltehetőleg azért teszi, hogy csak a felszínes feldolgozást alkalmazhassuk
 - ne álljon módunkban a szisztematikus feldolgozáshoz szükséges kiegészítő ismeretek (alternatív termékek, alternatív árajánlatok) beszerzése
 - a házaló stratégiája éppen ez
 - vegyük figyelembe ugyanakkor, hogy neki a legnagyobbak a fajlagos üzemeltetési költségei és így a megtérüléshez szükséges haszonkulcsa

heurisztikus vs szisztematikus

- elő lehet segíteni, hogy heurisztikusan vagy szisztematikusan döntsön az ember
 - ha figyelembe vesszük a másik fél előzetes tudását, lehetőséget biztosítunk a koncentrálásra
 - ha rámutatunk a másik fél érintettségére, vagy a kérdés számára is fontos tétjére
 - akkor megnő a szisztematikus feldolgozás választásának esélye

főút – mellékút modell

- hogyan érdemes figyelembe venni, hogy az emberek szisztematikusan és felületesen egyaránt feldolgozhatják az információkat
- ha valaki érdekelt egy kérdésben, válaszd a főutat
 - hiába fárasztó a szisztematikus feldolgozás, szinte biztos, hogy veszi a fáradságot a befogadó és átgondolja az érveid
- ha valaki viszont nem érdekelt egy kérdésben, válaszd a mellékutat
 - szinte biztos, hogy nem dolgozza fel szisztematikusan az információt, ezt vedd figyelembe

főút – mellékút modell

- ❑ bonyolult és erős vagy primitív és gyenge érvek hatékonyabbak a meggyőzésben?
 - ha a célszemély a felületes feldolgozást választja (pl. motiváltság vagy kapacitás hiánya miatt), akkor az erős érvek nem kerülnek megértésre
- ❑ bumerángthatás veszélye
 - ha viszont mégis a szisztematikus feldolgozást választja, és nem adunk erős érveket, akkor a gyenge érvek a várttal ellentétes hatáshoz is vezethetnek
 - a manipuláció vagy a gyenge érvek visszaütnek, ha a befogadó a szisztematikus feldolgozást választja

attitűdváltozás – affektív úton



attitűdváltozás – affektív úton

- a **pozitív érzelmek jelenléte** megnehezíti a szisztematikus feldolgozást
 - ilyenkor a bonyolult, logikus érvek kis hatásúak, mert egyszerű heurisztikák működnek
 - pl. focimeccs félidejében a reklámspot

- a **negatív érzelmek jelenlétének** a hatása viszont összetettebb
 - az enyhe félelem nem kelti fel eléggé a befogadók figyelmét
 - a túl intenzív félelem védekező elkerülést eredményez

attitűdváltozás – affektív úton

- **védekező elkerülés** a válasz a negatív érzelmekre
 - ha a negatív érzelmek által küldött üzenetre nincs javasolt megoldás vagy az nehezen kivitelezhető
 - pl. „a dohányzás lassú és fájdalmas halálhoz vezet”
 - kevés ember képes leszokni, inkább válaszokat dolgoznak ki: „egyszer élünk”
 - ez a védekező elkerülés
- negatív érzelmek jelenléte a pozitívakhoz hasonlóan megnehezíti a szisztematikus feldolgozást

következő órán
a viselkedésen keresztül elért
attitűdváltozásról lesz szó



Köszönöm a figyelmet!

érvelés, tárgyalás, meggyőzés

attitűdváltozás cselekvésen keresztül
kognitív disszonancia

3. hét

Pinkasz András

andras.pinkasz@filozofia.bme.hu



**ATTENTION
MANIPULATION**

jövőbeli befolyásolásra való felkészítés

- a jövőbeli befolyásolás tényére való figyelemfelhívás növeli a szisztematikus feldolgozás esélyét
- annak a megmutatása, hogy lehetséges alternatív álláspontot elfoglalni az ügyben (akár példákkal), jobban megnöveli a jövőbeli szisztematikus feldolgozás választásának az esélyét
- az ellenérvek megismertetése anyagot ad a jövőbeli szisztematikus feldolgozás számára
 - maga a részletes tájékoztatás az ellenérvekről már a befogadó szisztematikus feldolgozását igényli, azaz kisebb eséllyel kerül befogadásra

manipulatív technikák 1,

- ❑ a felkészítés egy hatásos módja a **beoltás**
 - a célszemélyeket fel kell készíteni az adott állásponttal kapcsolatos gyenge érvekkel szemben
 - megkapják a gyenge érveket, nekik kell őket megcáfolni!
 - ugyanez az oltásnak is a mechanizmusa
 - magabiztosabbá válnak a témával kapcsolatban és elköteleződnek, megmarad a tapasztalat, hogy tudtak az adott érv ellen érvelni
 - ez sokkal hatékonyabb a támogató védelemnél, ahol pozitív érveket kapunk az álláspontunk mellé!
 - dohányzás ellenes kampányban is használták
 - ❑ az USA-ban középiskolásokat így próbálták felkészíteni az idősebb diákok által rájuk gyakorolt nyomás ellenében. kétszer olyan jó eredményt értek el, mint egy hagyományos felvilágosító kampánnyal

manipulatív technikák 2,

- ❑ a **szalmabábérvelés** a mi álláspontunkkal szemben felhozható érvek gyengített változatának bemutatása, majd ezek kritikája vagy nevetségessé tétele (érvelési hiba)
- ❑ a szalmabáb érvelés nem korrekt, de nagyon hatékony eljárás lehet
- ❑ egyik célja lehet az, hogy az ellenfél jövőbeli üzeneteire vonatkozó szisztematikus feldolgozás esélyét csökkentsse!
- ❑ hatása megnehezíti a szisztematikus feldolgozást

példák a szalmabábérvelésre

- egy 1860-as oxfordi evolúció vita
- „mondja uram ön apai vagy anyai ágon származik a majomtól?”
 - Charles Darwin 1859-ben adta ki *A fajok eredetét*
 - a Darwint követők nem állították, hogy akármelyik majom bármilyen értelemben is az ember őse lenne. azt állították, hogy a majmokkal közös ősre vezethető vissza az emberi leszármazás
 - ráadásul a majomtól való közvetlen származás (pl. nagyszülő) erősen degradálónak hat

példák a szalmabábérvelésre

- a rendszerváltó országokban lefordított közgazdasági tankönyv egyik feladata
 - „A marxisták gyakran bizonygatták, hogy a tőkéseknek a tulajdonból eredően nincs jogosultságuk a jövedelemre, mert az emberi munka a forrása minden értéknek. Manapság jobban hajlanak affelé, hogy elismerjék a tőke hozzájárulását az értékalkotó folyamathoz, de még mindig tagadják a tőkések jogát a profit elsajátítására azon az alapon, hogy a tőketulajdon önmagában nem termékeny”

manipulatív technikák 3,

□ ajtóba tett láb technikája

- akik egy az autóvezetés biztonságáról szóló petíciót aláírták, két héttel később háromszor akkora eséllyel egyeztek bele a kertjükben egy figyelmeztető tábla elhelyezésébe, mint akik nem írták alá. miért?

□ bevezető kérdés -> attitűdváltozás -> igazi kérdés

- fokozatos, lépésenkénti elköteleződés
- elég jelentősnek kell lenniük az elköteleződéshez, de elég csekélynek ahhoz, hogy ne utasítsák vissza
- fenn kell tartani az önkéntesség érzését

□ nem mindig működik

- előzetes ismeretek vagy komoly következmények szisztematikus feldolgozást aktiválnak



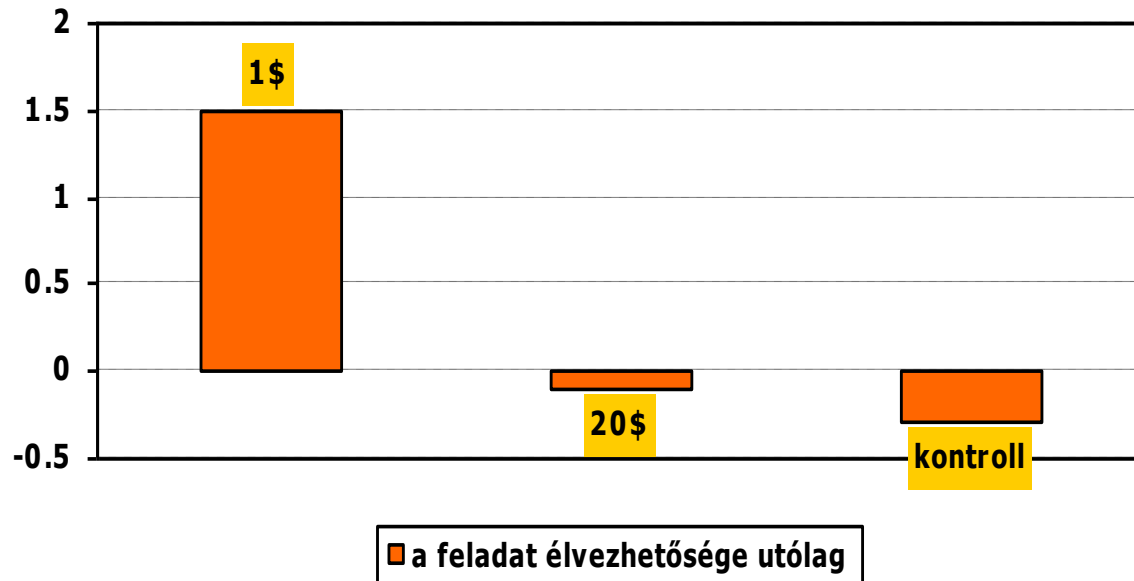
manipulatív technikák 4,

□ „unalmas kísérlet”

- a kísérletben egyetemisták végeztek egy órán keresztül egy unalmas, monoton feladatot
- a feladat befejeztével a kísérletvezető egy kéréssel fordult hozzájuk. arra kérte őket, mondják azt a következő résztvevőnek, hogy a feladat érdekes és mulatságos volt
- a résztvevők egy részének ezért a szívésségért 1 dollárt, másik részének 20 dollárt ajánlottak fel

□ pár nap múlva megkérdezték a résztvevőket mennyire találták élvezetesnek a feladatot?

manipulatív technikák 4,



- akik 1 dollárt kaptak inkább hajlottak arra, hogy a feladat élvezetes volt, mint azok akik 20 dollárt kaptak!
- akik 20 dollárt kaptak azoknak a véleménye nem tért el szignifikáns módon azokétól, akiket nem kértek fel az említett szívességre, de elvégezték az unalmas munkát (kontrollcsoport)
- az „unalmas kísérlet” elvégzői tehát annál inkább megszerették a kísérletet, minél kevesebbet fizettek nekik érte!

manipulatív technikák 4,

- miért történt mindez?
- az egyik magyarázat az **önészlelés elméletére** épül
 - saját viselkedésünket ugyanúgy magyarázzuk, mint másokét, nincs privilegizált hozzáférésünk a saját viselkedésünkkel kapcsolatos információkhoz
 - aki keveset kapott, arra következtet, hogy ennyiért nem lett volna hajlandó hazudni, élveznie kellett a feladatot (**belső ok**)
 - aki 20 dollárt kapott, arra következtet, hogy ennyiért bárkinek megéri hazudni egy kicsit (**szituációs ok**)
 - az 1 dolláros résztvevők persze tévednek, alulbecsülik saját hajlandóságukat az engedelmeskedésre!

kognitív disszonancia



**MY COGNITIVE
DISSONANCE
IS
KILLING ME!**

kognitív disszonancia

- ❑ egy számunkra fontosabb magyarázat a **kognitív disszonancia redukciója**
 - ha a személy saját önképe (engedelmességre, igazságmondásra való hajlam) és a feladat iránti attitűdje közötti ellentmondást elhomályosítja a jutalom ténye, akkor nem érzi úgy, hogy cselekedete és attitűdjei között feszültség lenne
 - ha azonban ez az ellentmondás nem kerül felülírásra valamilyen erősebb hatással (pl. jutalom), akkor a személy egyfajta belső inkonzisztenciát érzékel, amit meg akar szüntetni
 - azt gondolja magáról, hogy ő nem mondana valótlan dolgokat 1 dollárért (ami nem igaz, de ezt gondolja), ezt a hitet igyekszik összeegyeztetni azzal, amit mondott
 - végül pozitívabb attitűdöt alakít ki a munkáról, így szabadulva meg a feszültségtől

kognitív disszonancia

- az emberek törekszenek arra, hogy attitűdjeik, tudattartalmaik, gondolataik, cselekedeteik összhangban legyenek
 - az emberek motiváltak arra, hogy az attitűdjükkel egybehangzó információkkal találkozzanak, és elkerüljék az azokkal disszonáns információkat, azért, hogy egy döntést, lépést stabilizáljanak
 - erről volt szó az attitűd ismereti funkciójánál
 - ha az emberek észreveszik, hogy attitűdjeik, gondolataik és cselekedeteik egymással nem férnek össze, az kognitív disszonanciát eredményez, feltéve ha az összhang hiányának erkölcsi, vagy az önbecsülést, önmagunkról kialakított képet érintő relevanciája van!
 - ilyenkor a személyek motiváltak, hogy attitűdjeik megváltoztatásával csökkentsék a disszonanciát
 - erről volt szó az attitűd énvédő funkciójánál

kognitív disszonancia

- ❑ a kognitív disszonancia kialakulásának szükséges lépései (még nincs redukció)
 1. fel kell ismerni, hogy egy meglévő attitűddel össze nem férő cselekedetnek negatív következményei vannak
 2. az egyénnek felelősséget kell vállalnia a tetteiért
 - a cselekedetét belső okokkal, azaz nem külső, szituációs kell magyarázni
 3. az egyénnek arousalt kell átélnie
 - arousal a szervezet izgalmi, éberségi állapotát jelenti
 - megemelkedett vérnyomás, gyorsabb szívritmus, szenzoros készültségi állapot (táguló pupillák)
 4. az okságilag a disszonánsként észlelt cselekedethez kell kapcsolni az arousalt
 - becsaphatóak vagyunk – például azt mondják, az imént bekapott gyógyszer miatt vagyunk ebben az állapotban, vagy azt mondjuk magunknak, hogy a szorogásérzésünk annak köszönhető, hogy nem aludtunk eleget, akkor a folyamat felfüggesztésre kerülhet!

kognitív disszonancia

- gyakran az ember redukálni szeretné a disszonanciát, viszont ez nem mindig egyszerű
- a fenti négy tényezőből egyet ki kell iktatni
 - pl. az emberek ilyenkor vagy keresnek egy külső okot, amely igazolja a cselekedetüket
 - pl. külső motiváció (jutalom, kényszer) hatására való cselekvés nem okoz attitűdváltozást
 - mindez nem okoz lényeges attitűdváltozást
 - ugyanakkor ha nincs, vagy nem meggyőző a külső ok, és létrejön a disszonancia, akkor az emberek szisztematikus feldolgozással meg tudják változtatni a disszonanciát okozó attitűdjüket, és ezzel redukálják a kognitív disszonanciát!

kognitív disszonancia

- megéri redukálni a disszonanciát?
- igen, mert javítunk a közérzetünkön
 - általában akik hajlamosak a kognitív disszonancia redukciójára boldogabbak
 - sok kérdésnek nincs is tétje, minek rágódjunk rajta?
- nem, mert nem tanulunk a hibáinkból, az inkonzisztenciáinkból
 - elképzelhető, hogy gyakran megismétlődő, vagy nagy téttel rendelkező esetről van szó, ilyenkor káros következményei lehetnek
- érdemes mérlegelni, mekkora tétje van a disszonancia redukciójának

kognitív disszonancia

- azaz a cél gyakran a létező attitűd és a cselekedet összeegyeztetése
- a cselekedet már megtörtént, nem lehet megváltoztatni
 - újra értelmezni igen, ez is egy megoldás: **racionalizáció**
 - racionális olvasatot találunk ki az irracionális történethez
- az attitűd viszont még változtatható
 - mindez nem egyszerű
 - szisztematikus feldolgozást igényel
 - idő kell az alapos átgondolásra
 - ez is része lehet a racionalizálásnak
 - erről volt szó az attitűd énvédő funkciójánál!

példák a kognitív disszonancia redukciójára

□ stanfordi börtön kísérlet

- egy imitált börtönben a börtönőr szerepét eljátszó önkéntesek brutálisan bánnak a rabokat eljátszó önkéntesekkel
- későbbiekben a kísérlet és a rabokat alakító önkéntesek irányába kialakult attitűdjüket megváltoztatják, hogy igazolják brutalitásukat
- a kísérlet számos más szociálpszichológiai témára is példa (pl. csoportidentitás, a mögöttes intézmény mint a cselekvés legitimálója)

□ dohányzás

- a dohányzásról való leszokás nehézségét nem függőségnek, hanem az élvezetért vállalt kockázatnak fogják fel gyakran a dohányosok

példák a kognitív disszonancia redukciójára

□ milyen nehéz volt a zh?

- a hallgató nem volt képes megtanulni a tananyagot vagy inkább a zh volt túlzottan nehéz (vagy éppen a tanár túlzottan szigorú)

□ döntési disszonanciák

- egy döntési helyzet után utólag pozitívan értékeljük azt az alternatívát, amit választottunk
- különösen akkor, ha kiderül, hogy jobban is dönthettünk volna, hiszen ekkor a pozitív önértékelésünk veszélybe kerül
- pl. egy vezető még akkor is finanszíroz egy veszteséges projektet, amikor már kicsi az esélye, hogy valaha nyereségessé válik (elsüllyedt költségek)

példák a kognitív disszonancia redukciójára

- ❑ további példák a döntési disszonancia feloldására
 - az autóvásárlók gyakran az autó vásárlása után keresik a hirdetések az autójukról, hogy érveket gyűjtsenek a korábbi döntésük (cselekedetük) mellett
 - 1954-ben sok ember várta a világvégét, elajándékozták a vagyonuk, és várták, hogy őket mint jó embereket elvigyék az UFO-k. amikor ez nem történt meg, még erősebb hívővé váltak, és kitaláltak egy magyarázatot, hogy miért is nem jöttek el az UFO-k
 - egy termék egy akciót hirdet (pontokért ajándékokat lehet kapni). a termék nem lehet rossz, hiszen csak pontokért nem venné az ember a terméket, sőt...

példák a kognitív disszonancia redukciójára

- ❑ az ilyen, attitűdök indoklására szolgáló, racionális formájú, de lényegében irracionális magyarázatokat nevezzük **racionalizációnak**
- ❑ a racionalizációk megvédik a kialakult attitűdöket a nyilvános kritikával szemben
- ❑ a racionalizációk „redukálják”, megszüntetik a kognitív disszonanciát és a vele járó szorongást
- ❑ lásd korábbi órán: az attitűd énvédő funkciója
- ❑ a kognitív disszonancia redukciója az önkép védelme miatt lép fel

általánosabb egyensúlymodellek

□ a kognitív disszonanciánál

- a célszemély
- a célszemély múltbeli cselekedete és
- egy attitűdtárgy közötti inkonzisztencia áll fent

- a célszemély vagy nem védi meg az önképét és szembe néz az inkonzisztenciával (azaz nem redukálja a kognitív disszonanciát) vagy

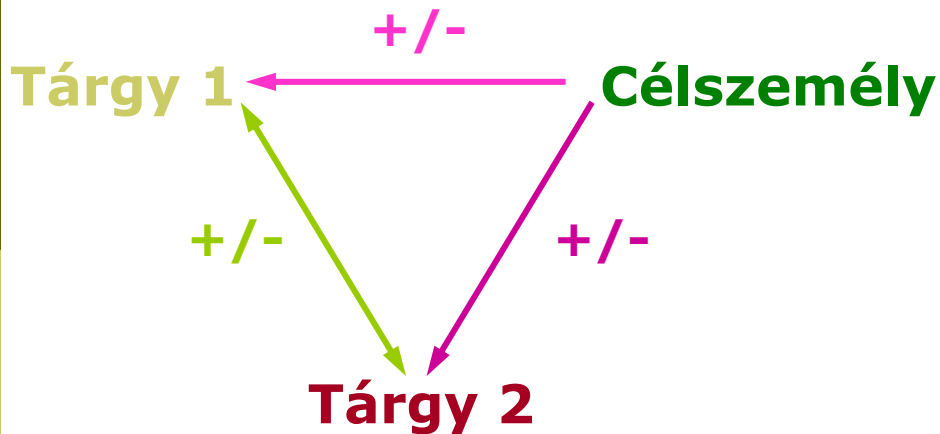
- újraértelmezi a múltbeli cselekvést vagy

- megváltoztatja az attitűdjét az adott attitűdtárgy irányában

□ az adott cselekedetre is tekinthetünk attitűdtárgyként

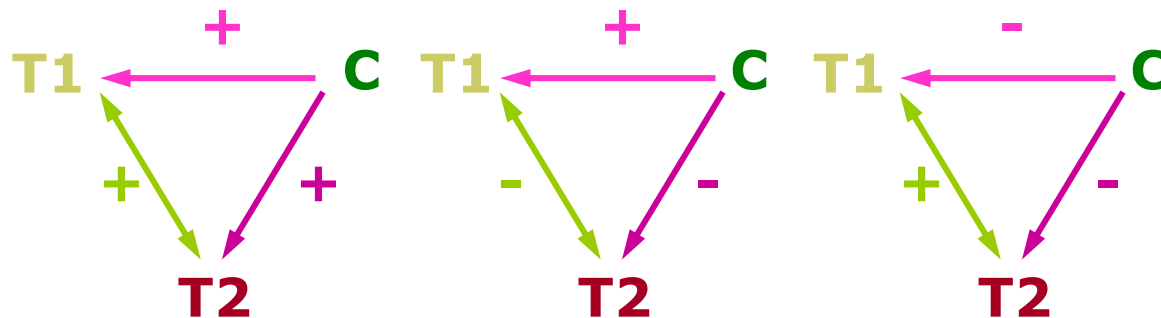
- mindez általánosítja a konzisztencia igényét

általánosabb egyensúlymodellek

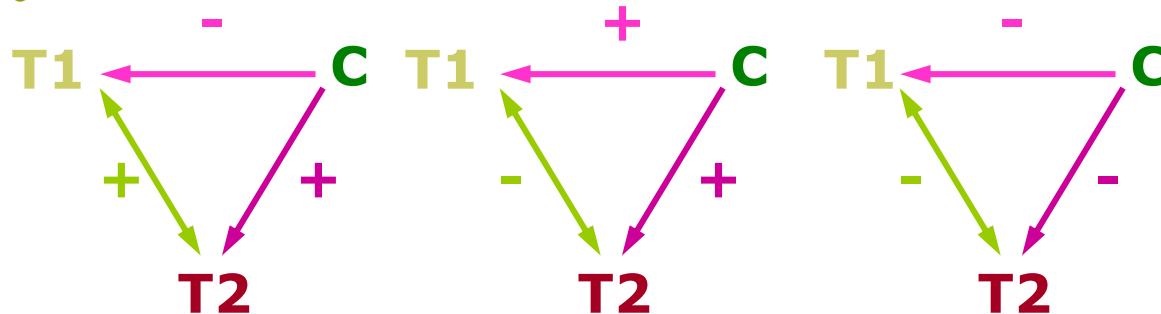


a célszemély saját attitűdjeiről és az attitűdtárgyak belső viszonyáról alkotott elképzeléseit hármas viszonyrendszernek tekintjük

a célszemély arra motivált, hogy attitűdjei egymással összhangban legyenek

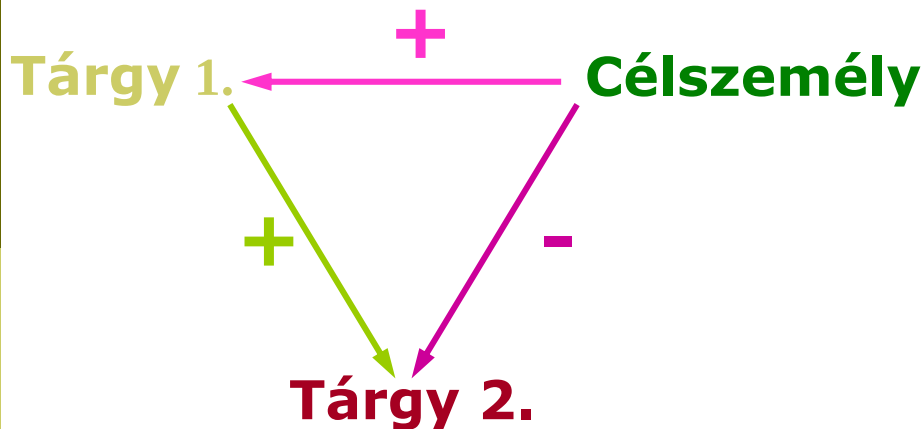


egyensúlyos helyzetek



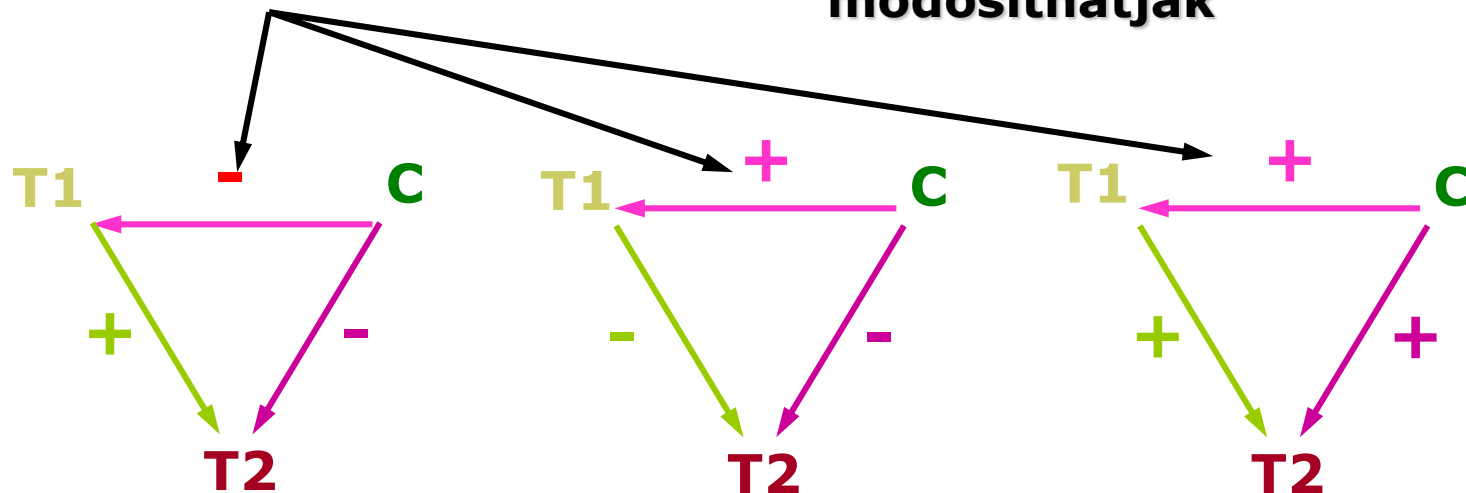
egyensúlyhiányos helyzetek

általánosabb egyensúlymodellek



az egyensúlyhiányos helyzet észlelése belső feszültséget vált ki

ez elhárító mechanizmusokat hoz működésbe, amelyek a nézeteket és attitűdöket módosíthatják



egyensúlyos helyzetek

következő órán
az emlékezésről és a keretezésről
lesz szó



köszönöm a figyelmet!

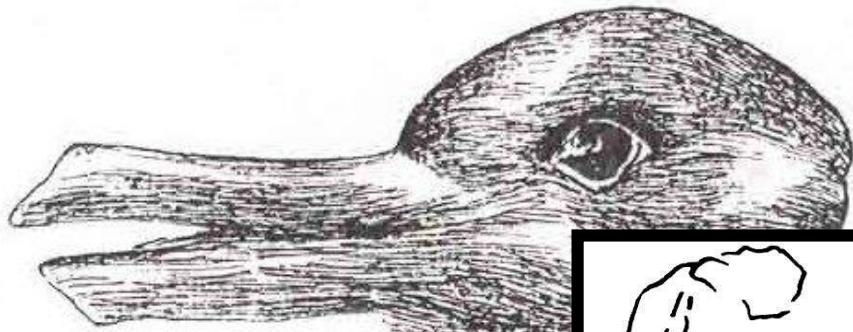
érvelés, tárgyalás, meggyőzés

észlelés és emlékezés
keretezés

4. hét

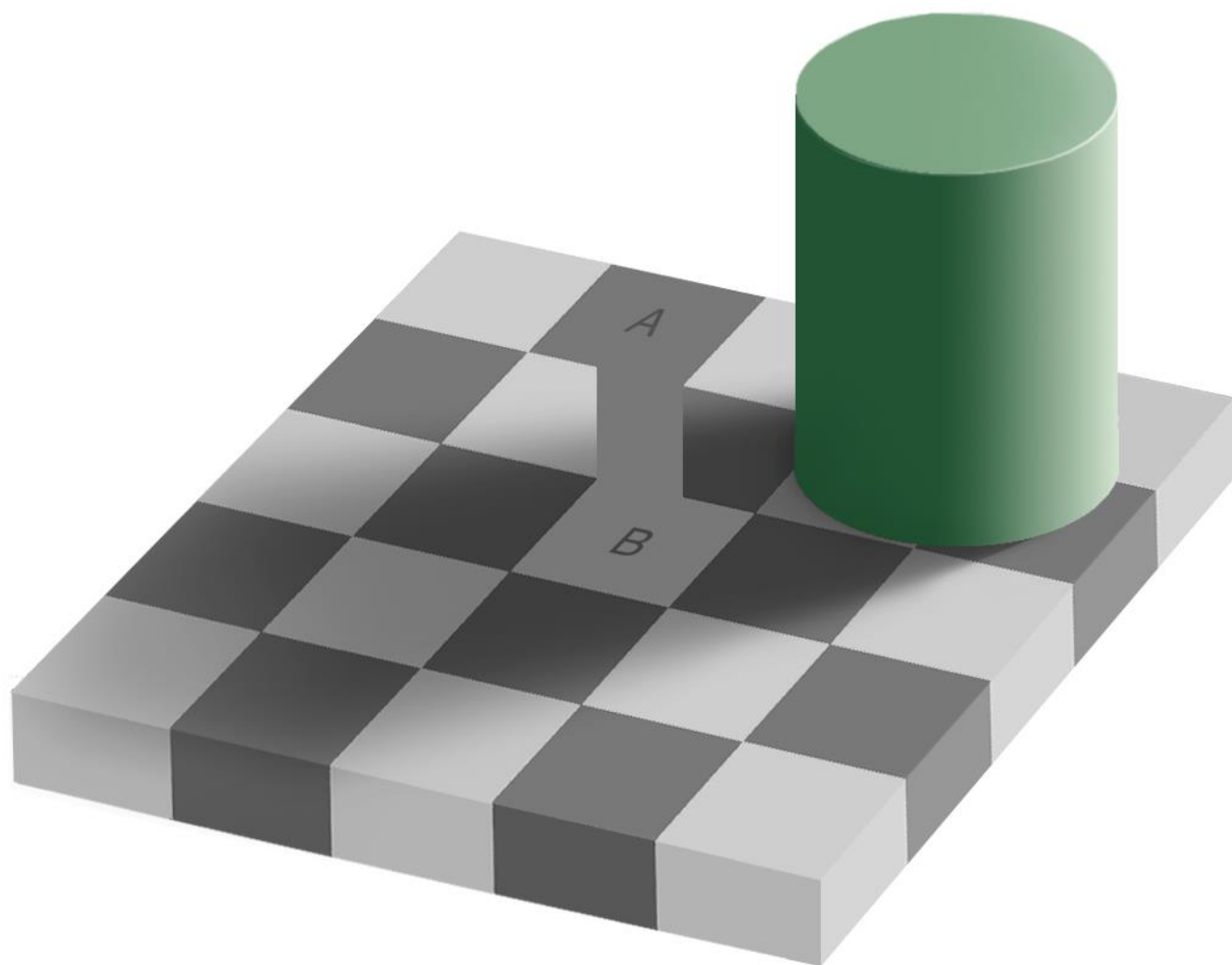
Pinkasz András

andras.pinkasz@filozofia.bme.hu



□ mi az előtér és mi a háttér?





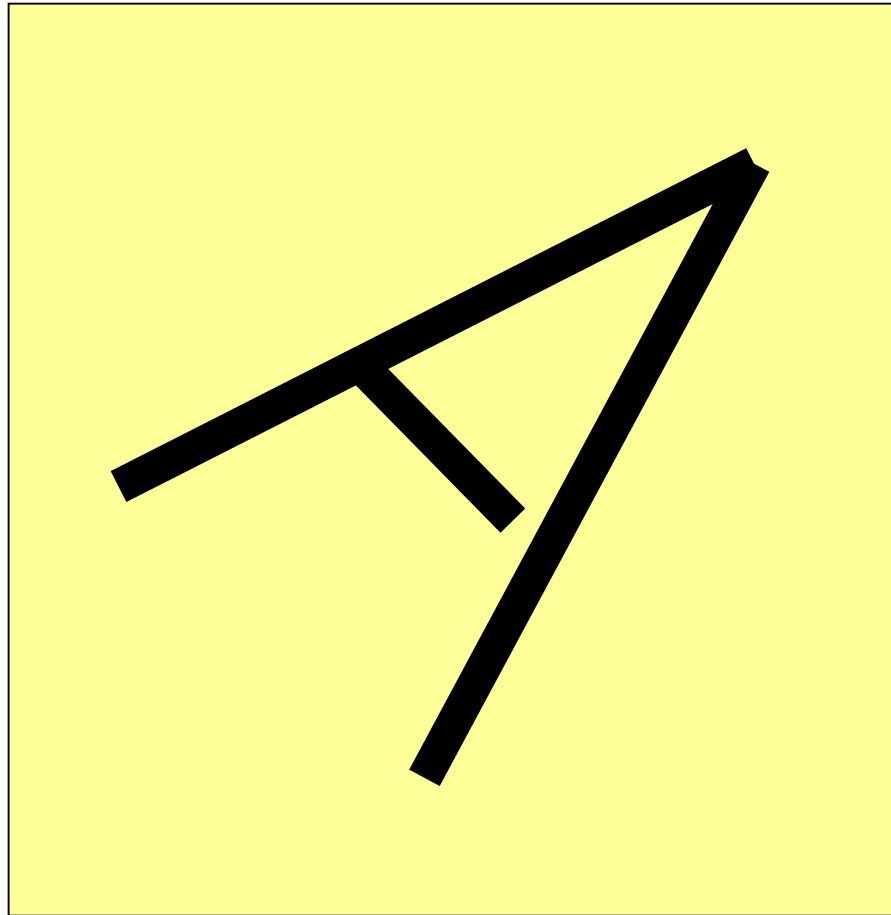
gestalt pszichológia

- ❑ az észlelési folyamat tendenciája, hogy egységes alakzat felismerésére törekszik
- ❑ a részletekre akkor irányul a figyelem, ha a felismerés nehézségekbe ütközik
- ❑ teljes alakot észlelünk, nem részletekből építjük fel észleléseinket
- ❑ az észlelést vizsgálja az ingerek és élmények hatására
- ❑ mozgás, méret, színek különböznek a háttértől függően
- ❑ 'gestalt' magyarul 'alakot' jelent, a gestalt pszichológiát magyarul alaklélektannak is fordítják (20. század eleji iskola)

- ❑ a szerveződés, a mintázat lehet, hogy nem a világban, hanem az elménkben jelenik meg?

gestalt pszichológia

□ mi van a képen?

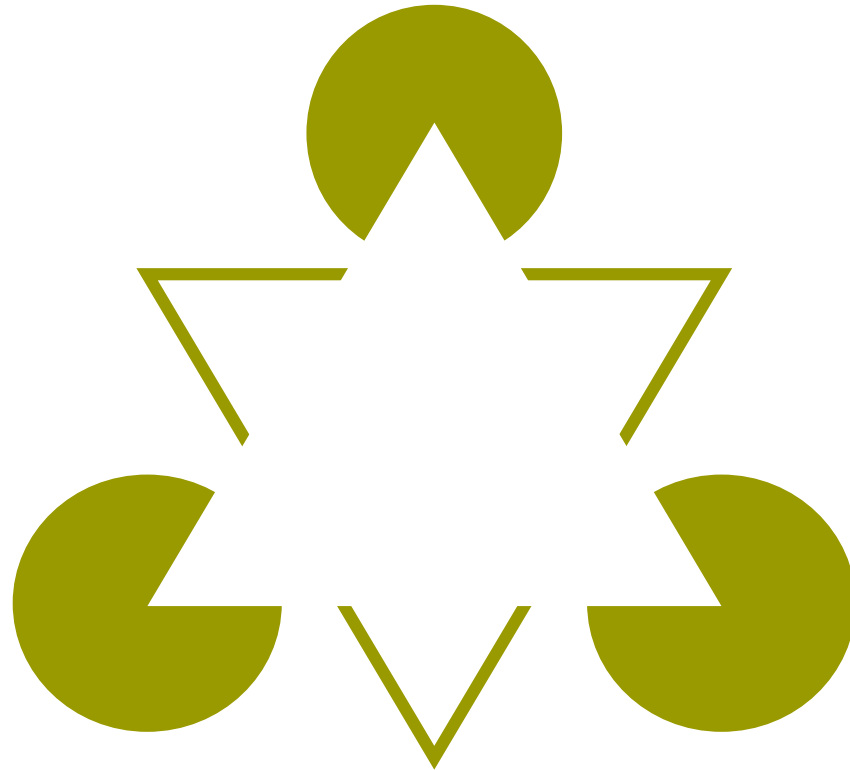


gestalt pszichológia

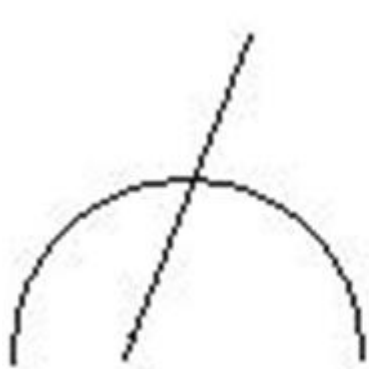
- az észlelés aktív és konstruktív folyamat
- a jelentéssel bíró jel
 - nem közvetlenül a bemeneti ingerből származik, hanem az inger és bizonyos előzetes tudás, belső hipotézisek, elvárások interaktív hatásainak eredménye
 - az érzéki ingerek valamint belső tudattartalmaink alapján következtetési eljárás során előálló konstrukció
- azokat a dolgokat ismerjük fel, amelyeket már előzőleg is ismertünk és a dolgokat olyannak ismerjük fel, amilyennek ismertük

gestalt pszichológia

- bár az ábrán pacman és kacsacsőr van, kiegészítjük a felismeréshez szükséges információkkal



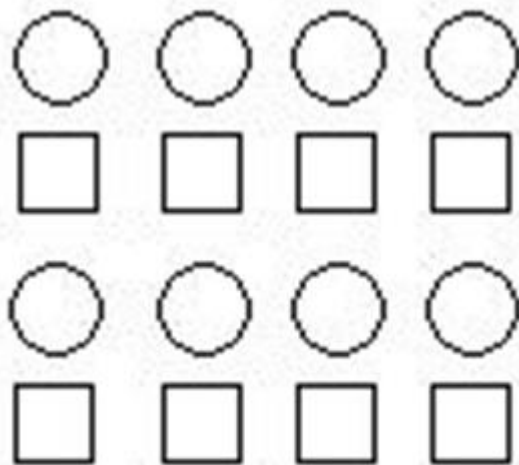
gestalt pszichológia



Folytonosság elve



Közelség elve



Hasonlóság elve



Zártság elve

gestalt pszichológia

□ folytonosság

- ha valami „megtöri” a folytonosságot, akkor a „megtört” darabokat különállónak látjuk

□ közelség

- a közeli ábrákat összetartozóknak ítéljük meg

□ hasonlóság

- a hasonló jelenségeket egy csoportba helyezzük

□ zártság

- a szaggatott ábrákat bezártként értelmezzük

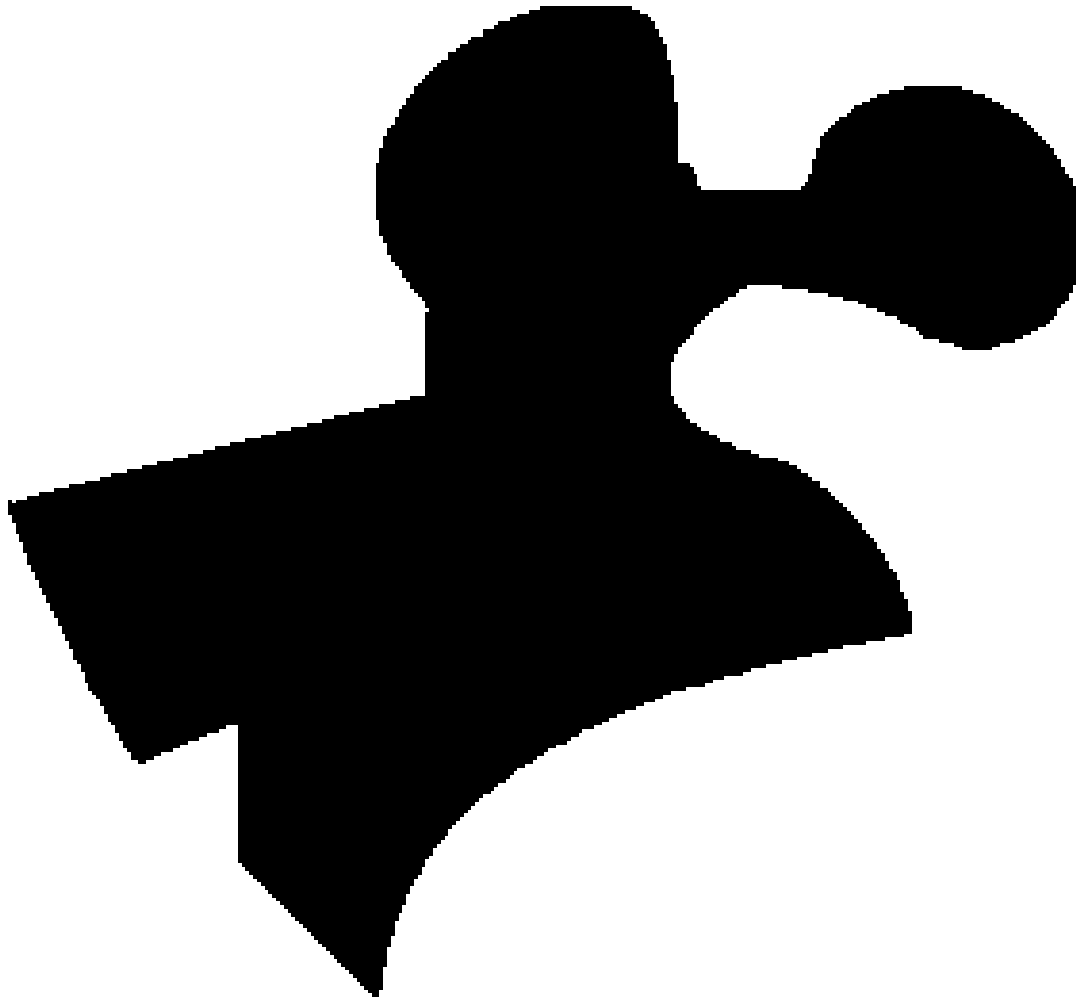
gestalt pszichológia

- a felismerést befolyásolja a külső kontextus, amelyben az inger megjelenik

12
A 13 C
14

gestalt pszichológia

- ha nincs előismeret, akkor nehéz azonosítani a jelet
- ha viszont van, az eltorzítja az emlékezetet



and tasks
for the
experience
his new
of farm

az észlelés mint konstruktív folyamat

- a befogadás során automatikus, konstruktív folyamatok működnek a figyelem, az érzékelés, a megértés, az előfeltevések, az emlékezés stb. szintjén
- ezek az automatikus folyamatok alkotják meg a vázát annak, amit tapasztalunk

az észlelés mint konstruktív folyamat

bizonyos automatizmusok...

- velünk születettek
 - pl. a gestalt-elvek
- „programozhatóak”
 - pl. előfeszíthetőség (priming)
- figyelemi orientációk hosszú távon begyakorolhatóak, képességgé tehetőek
 - pl. autóvezetés, tudományos képzés

az észlelés mint konstruktív folyamat

□ priming/előfeszítés

- egy inger előzetes észlelése, illetve felidézése előhangolja, előfeszíti a rákövetkező inger feldolgozását
- az inger lehet verbális, nem verbális
- erős visszaidézési hatása van
- előfeszítő inger (pl. reklám), kis szünet, majd a célinger megjelenítése (az előfeszítés eredményeképpen a célinger felismerése gyors)

az emlékezet mint konstruktív folyamat

- ❑ Frederic Bartlett kísérletei az emlékezésről további konstrukciós mechanizmusok működését mutatják
- ❑ a kísérleti alanynak meg kell jegyeznie egy történetet, majd hetek, hónapok, évek elteltével elmondattják vele
- ❑ a helyesen felidézett mozzanatok aránya **exponenciálisan csökken** az eltelt idővel

az emlékezet mint konstruktív folyamat

- azok a mozzanatok maradnak meg leginkább, amelyek
 - jellegzetesek (kiugranak a háttérből)
 - a történet elején vagy főként a végén fordulnak elő
 - többször előfordulnak
 - logikusak, összefüggőek
 - illeszkednek az alany ismereteihez (hasonlítanak a tévéműsorokra, összefüggésben vannak a korábbi ismereteikkel)

az emlékezet mint konstruktív folyamat

- ❑ mindezt előadás tartásakor vagy vitában is fel lehet használni
- ❑ az időbeli távolsággal exponenciálisan csökken az érvek visszaidézhetősége, ezért
 - a poénok, a gesztusok, a furcsa szavak, a jelmondatok sokkal inkább megjegyzésre kerülnek
 - „take-home message”, „az utolsó szó” ez a legértékesebb pillanatok egyike!
 - az érveket újrafogalmazva többször meg kell ismételni
 - az erős érveket a gyengék után célszerű bevetni, különben felülíródnak
 - a célközönség nyelvébe kell beágyazni az érveket, pl. szemléltető példák, analógiák alkalmazásával

az emlékezet mint konstruktív folyamat

a k i n h c e t s é l e v r é

a t i v s i l á n o i c a r

é r v e l é s t e c h n i k a

r a c i o n á l i s v i t a

- nem mindegy hogyan rendezzük az információkat

az emlékezet mint konstruktív folyamat

- az alábbi idézetre kellett visszaemlékezniük egy kísérlet résztvevőinek
- „Amikor a nap felkelt, a földre zuhant. Valami fekete jött ki a szájából. Arca eltorzul” (indián mítosz)
- a kísérleti személyek variációi
 - „egészen másnap napfelkeltéig nem voltak fájdalmai, amikor is, mikor megpróbált felállni, egy nagy fekete dolog jött ki a szájából”
 - „még túlélte ezt az éjszakát s a következő napot, naplementekor azonban lelke feketén elhagyta a száját”
 - „szelleme elhagyta a világot”

az emlékezet mint konstruktív folyamat

□ Bartlett sémaelmélete

- az eredeti történet hiányosságait, inkohherenciáit az alany kiegyenlíti, összefüggővé teszi
- a feledésbe merült elemeket pedig egyéb ismeretei, a történet belső összefüggései alapján kipótolja
- így végül egy kerek, összefüggő történetet idéz fel – aminek a jó része nem azonos az eredetivel

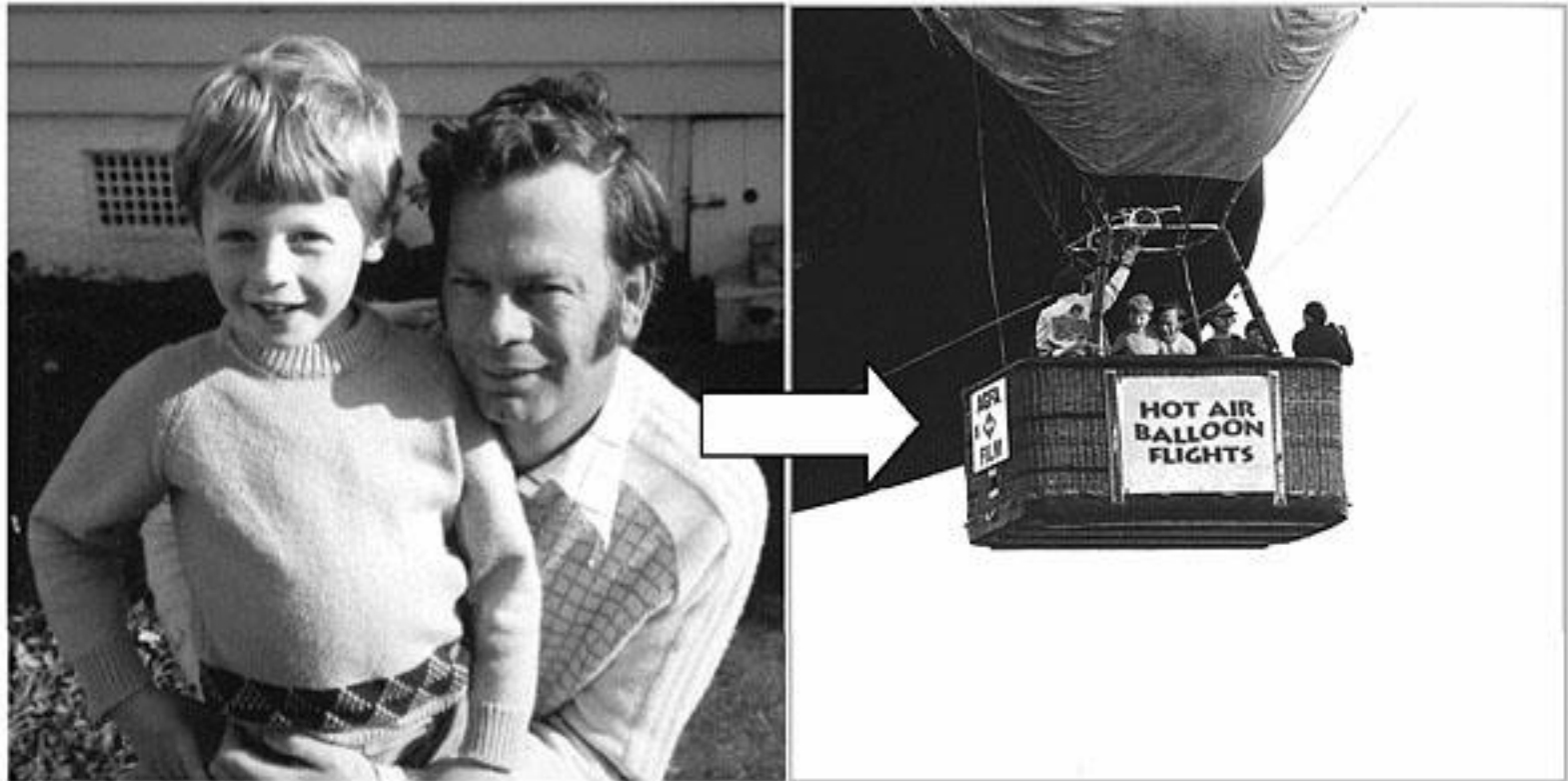
az emlékezet mint konstruktív folyamat

- ❑ a hamis emlékeket néhányan épp olyan élénken és határozottan adják elő, mintha igaziak lennének
- ❑ általában persze a hamis emlékek homályosabbak, de egy kis sugallattal „élessé tehetőek”
- ❑ ez erősen megkérdőjelezi a tanúvallomások, emlékiratok stb. hitelességét

az emlékezet mint konstruktív folyamat

- ❑ számos kísérletet végeztek a szemtanúk vallomásainak megbízhatósága kapcsán
- ❑ a szemtanúk vallomásai többnyire nagyon gyengék és könnyen „beszennyeződnek”
- ❑ egy 2002-es washingtoni lövöldözés után az első tanú egy fehér furgonról számolt be, ezt felkapta a média, és „beszennyezte” a további szemtanúk emlékezetét
 - a furgon igazából kék volt!
- ❑ sohasem tudhatod előre, hogy mikor leszel tanú

az emlékezet mint konstruktív folyamat



- a kísérleti alanyok gyerekkori képét rámontírozták egy hőlégballonos képre
- az alanyok 50 százaléka többé vagy kevésbé részletesen emlékezett az eseményre

az emlékezet mint konstruktív folyamat



VON DIESER STELLE AUS
RUF
KARL LIEBKNECHT
AM 1. MAI 1918 ZUM KAMPF
GEGEN DEN IMPERIALISMUS

Grundsteinlegung 13. August 1951

Demontage 23. März 1995

Kommentierte Wiederaufstellung November 2003

az emlékezet mint konstruktív folyamat

- hasonló folyamatok társadalmi szinten is működnek (Orwell: 1984)
- „Thomas Kuhn évekkel ezelőtt megfogalmazta, hogy a természettudósok úgy kezelik saját történelmüket, ahogy az [orwelli] Igazság-minisztérium kezeli saját hírchívtárát: végtelenül rugalmasan, a bizonyítékok kényszerétől mentesen, mindig szem előtt tartva, hogy Óceánia az emberi fejlődés igaz megdicsőülésének látszódjék”

az emlékezet mint konstruktív folyamat



- a figyelmet nem csak a célinger irányába tudjuk terelni, de más ingerekről el is tudjuk terelni
- <http://www.youtube.com/watch?v=voAntzB7EwE>
- http://www.youtube.com/watch?v=vBPG_OBgTWg
- <http://www.youtube.com/watch?v=YhmKYeNgZEw>

-
- ❑ az országot titokzatos járvány fenyegeti, amelyben 600 ember pusztul el
 - ❑ te vagy a döntéshozó, a szakértőid 2 alternatív programmal állnak elő
 1. 400 ember fog meghalni
 2. egyharmad valószínűséggel senki nem hal meg, kétharmad valószínűséggel 600 ember meghal
 - ❑ melyiket választanád?

-
- ❑ az országot titokzatos járvány fenyegeti, amelyben 600 ember pusztul el
 - ❑ te vagy a döntéshozó, a szakértőid 2 alternatív programmal állnak elő
 1. 200 ember megmenthető
 2. egyharmad valószínűséggel mindenki életben marad, de kétharmad valószínűséggel mindenki meghal
 - ❑ melyiket választanád?

keretezés // framing



keretezés // framing

- a fenti példában mindkét esetben logikailag azonos esetek közül kellett választani
- a várható hasznosság mindkét esetben megegyezett
- mégis az **első esetben** a kísérleti személyek 72 százaléka választotta az 2. lehetőséget
 - ennek oka a kockázatkerülő viselkedés
 - másfelől azzal, hogy milyen információt emelnek ki a szakértők a prezentáció során, megváltoznak a választási preferenciák
- a **második esetben** a kísérleti személyek több mint 70 százaléka a 1. lehetőségre szavaz!
- ennek okát a megfogalmazás, a keretezés módjában kell keresnünk!

keretezés // framing

- ❑ a kérdések megfogalmazása nagyban befolyásolhat akár tanúvallomásokot, esküdtszéki döntéseket is
- ❑ a kísérleti személyek két autó ütközését látják egy videofelvételen
- ❑ az egyik esetben azt kérdezik tőlük
 - „Milyen sebességgel haladtak a kocsik mikor egymásba csapódtak?” („smash”)
- ❑ máskor azt:
 - „Milyen sebességgel haladtak a kocsik mikor egymásnak ütköztek?” („hit”)
- ❑ az első esetben 30 km/h-val nagyobb értéket becsülnek átlagosan
- ❑ a „csapódás”-os esetnél az 1 héttel később felvett kérdőíven a kérdezettek már arra is emlékeztek, hogy a felvételen üvegszilánkok repkedtek, ami valójában nem történt meg

további példák a keretezésre

- 2001.09.11.
a terror mint bűncselekmény //
a terror mint háború?
- globális felmelegedés //
globális klímaváltozás
- adóteher //
társadalmi hozzájárulás
- adófizetők pénze //
közösségi fogyasztás
- egy rossz alma megfertőzi a többi //
rohad a rendszer

a következő órán
érveléstechnikáról
lesz szó



köszönöm a figyelmet!

érvelés, tárgyalás, meggyőzés



érveléstechnika
a vita típusai és a racionális vita
5. hét

Pinkasz András

andras.pinkasz@filozofia.bme.hu

az érveléstechnika és a vita

- több irányból lehet egy érvelést elemezni
- szociológiai szempontból
 - pl. a vitában részt vevő felek intézményi hátterét vizsgáljuk
- szociálpszichológiai szempontból
 - pl. a társas környezet jelenléte hogyan hat az érvelő teljesítményére
- érveléstechnikai szempontból
 - a felek nyelvi megnyilatkozásait vizsgálja
 - a vitában részt vevő felek milyen álláspontot képviselnek, azt milyen eszközzel kívánják védeni

az érveléstechnika és a vita

- a vita egy verbális konfliktus szituáció
 - nézetek, álláspontok, érdekek és érzelmek ütköznek
- milyen mértékben jelenik meg 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

□ veszekedés mint vitatípus

- alapkonzfliktus: érzelmi feszültség
- cél: indulatokat levezetni, 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 mint vitatípus
 - alapkonzfliktus: rivalizálás a két fél között, a vitatkozó felek álláspontja világos
 - a vitát egy harmadik fél dönti el, sokszor, de nem mindig elvart 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
 - cél a harmadik felet magunk mellé állítani
 - „a cél szentesíti az eszközt”: a harmadik fél függvényében alakul a sikeres eszköztár

a vita típusai

□ a tárgyalás mint vitatípus

- alapkönfliktus: érdekkülönbségek
- nem a külső igazság kiderítése a vita célja, hanem a megegyezés, kompromisszum
- az érdekelletétek 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 féllel)
- ez egy sematikus modell, a tárgyalásnak lehet a valódi célja az időhúzás
 - a tárgyalás vázolt sémája viszont akkor is marad, csak a valóságos cél nem egyértelmű

a vita típusai

□ a racionális vita mint vitatípus

- alapkonzfliktus: eltérő álláspontok, vélemények
- a cél egy jó minőségű, igaz tudás elérése
- cél lehet a véleménykülönbség feloldása is, de ha ez 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
- közösen elfogadott érvelési normák és bizonyítékok, erős érvek
- a sikeressége a racionális vita megfelelő lefolytatásán múlik, a biztos igazságot, megegyezést nem garantálja

a vita típusai

a vita típusa	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
racionális vita	vélemény-különbség	bizonyítás és kritika, érvelések segítségével	az igazság kiderítése, a helyes álláspont megtalálása
tárgyalás	érdeklődés	alkudozás	a felek számára elfogadható kompromisszum kialakítása

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 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 manipulálható

a vita típusainak manipulálása

- ❑ a vita típusának manipulálása azt jelenti, hogy valamelyik szereplő más típusú vitaként állít be egy vitát, mint amit a domináns konfliktus kívánna
- ❑ gyakran a manipuláló (függetlenül, hogy tudatosan vagy nem tudatosan teszi) saját érdekeinek megfelelően alakítja át

a vita típusainak manipulálása

- ❑ veszekedéssé manipulált racionális vita
 - Mindezt csak azért mondom, hogy neked legyen igazad!

- ❑ racionális vitává manipulált veszekedés
 - Akkor itt jobbra fordulok.
 - De miért hármasba 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?

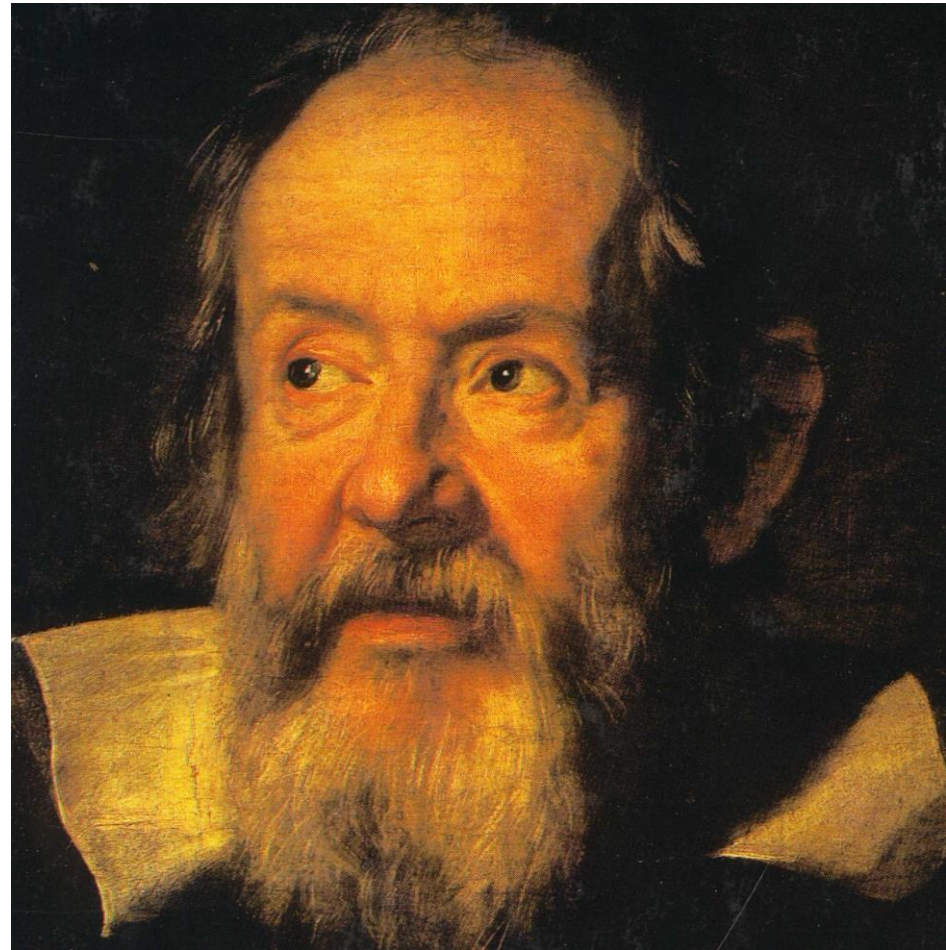
a vita típusainak manipulálása

- ❑ tárgyalás helyett tudományos vita:
Bős-Nagymaros
- ❑ Magyarország keretezése
 - tudományos vita: környezetkárosító-e a beruházás
 - ezzel sikerült az európai környezetvédőket maga mellé állítania
 - de valójában ez egy tárgyalás volt arról, hogy ki állja a beruházás költségeit



a vita típusainak manipulálása

- ❑ tudományos vita helyett tárgyalás
- ❑ Galilei és az egyház
 - nézetei vallási érdekeket sértettek
 - ezért kellett visszavonni az állítását
 - nem az állítás igazságtartalmát vizsgálták



a vita elemzése – négy dimenzió

- az érvelés hatásossága
 - milyen eredménye van egy adott érvelésnek a célközegben?
 - mezőfüggő: nem független az érvelés a hallgatóságtól
(a további három kritérium elvileg mezőfüggetlen)
- az érvelés erőssége (informális logika)
 - megalapozza-e az érvelés a végkövetkeztetést?
- az érvelések formája (formális logika)
 - megfelel-e bizonyos, logikailag érvényesnek tekintett formáknak az érvelés?
- az érvelések tartalmi helyessége
 - igaz feltevések vezetnek-e el a végkövetkeztetéshez?

a vita elemzése – klasszikus megközelítés

□ dialektika

- szűk közösségeken belüli vitahelyzeteket vizsgál
- közösen elfogadott szabályrendszer (pl. racionalitás) érvényesül

□ retorika

- beszédek elemez
- adott (gyakran heterogén) közönség és téma esetén milyen meggyőző érveket lehet találni

□ logika

- nem a kommunikáció elemzésére, hanem a biztos ismeretek megszerzésére szolgál
- élőnyelvi vitahelyzetek elemzéséhez a logika általában nem elégséges

dialektika – együttműködési alapelv

- ❑ a kommunikáció együttműködésen alapul, ezért kell egy közösen elfogadott szabályrendszer, **együttműködési alapelv**
- ❑ a racionális vitánál öt pontban biztos egyetértés van
 1. légy informatív
 - a hozzászólást a partner tudásához kell igazítani
 - ne adj szükségtelen információt
 2. mondj igazat
 - ne mondj hamis/nem bizonyítható állításokat
 3. légy releváns
 - a hozzászólás kapcsolódjon a vita témájához és járuljon hozzá a probléma megoldásához

dialektika – együttműködési alapelv

4. légy világos és érthető

- (hogyan mondjuk)
- a homályosság, a kétértelműség kerülése
tömörségre, rendezettségre törekvés

5. igyekezz megérteni a másikat

- (hogyan hallgatjuk)
- az első három pont a tartalomra vonatkozik
- az utolsó kettő pont a közlés és a befogadás módjára vonatkozik
- vannak ennél speciálisabb szabályok

dialektika – a racionális vita speciális szabályai

□ konfrontációs szabályok

- a véleménykülönbség felszínre lép

□ argumentációs szabályok

- a kritikai ellenvetések visszaverése

□ dramaturgiai szabályok

- a jó minőségű vita lefolytatásához biztosít keretet

dialektika – a racionális vita speciális szabályai

I. konfrontációs szabályok

- világossá kell tenni a vita tárgyát és az álláspontokat
 - milyen problémát kívánunk megoldani, és mit tartalmaznak a megoldási javaslatok
- 1. a feleknek meg kell egyezniük a vita tárgyában
- 2. az álláspontokat és az elfogadott állításokat – az elkötelezettségeket – világossá kell tenni
- a vita során további szempontok merülhetnek fel, ahol a feleknek tovább kell pontosítani az álláspontjukat

dialektika – a racionális vita speciális szabályai

I. konfrontációs szabályok

- a vitában résztvevők nem csak a *kimondott állítások*, hanem azok *logikai előfeltevései* és *logikai következményei* mellett is elköteleződnek
- a vita során további olyan szempontok merülhetnek fel (pl. kiderülnek logikai következmények, amelyeket nem gondoltunk át), amelyek az eredeti álláspont módosítására, finomítására készíthetik a feleket
- ez része a racionális vitának, azonban a változtatásokat explicitté kell tenni
- az álláspont nem kimondott, eltitkolt változtatása illegitim, ezért érvelési hiba

dialektika – a racionális vita speciális szabályai

I. konfrontációs szabályok

- példa az álláspont illegitim megváltoztatására
 - a vezetői értekezlet után X kolléga a társához:
 - Semmi értelme ezeknek az értekezleteknek, csak a munkától veszik el az időt! Utána pedig azt kéri rajtam számon, amit éppen az értekezletek miatt nem tudtam megcsinálni.
 - Nézd, ha nem beszélnénk, akkor nem tudnák szervezni és összehangolni a munkánkat, és így az a munka is értelmetlen lenne, amit az értekezlet helyett végeznél.
 - De nem kellene alacsonyabb szintre tartozó felesleges részletkérdésekkel ennyi időt vesztegetni...
- az érvelési hibákról részletesebben később lesz szó

dialektika – a racionális vita speciális szabályai

II. argumentációs szabályok

□ a megnyilatkozás módját szabályozza

1. a feleknek érveléssel indokolniuk kell az álláspontjukat (bizonyítás)
2. a feleknek érvekkel alátámasztva kell kritizálniuk a másik érvelését
3. az érvelésben a másik által már elfogadott szempontokat lehet felhasználni (internális kritika/biz.)
4. vagy meg kell indokolni, alá kell támasztani a vitába behozott új szempontokat

dialektika – a racionális vita speciális szabályai

II. argumentációs szabályok

□ aszimmetrikus vita

- az egyik fél (az állító/protagonista) véd egy álláspontot, a másik fél (a kétkedő/antagonista) támadja azt
- pl. bírósági tárgyaláson az ügyész
- pl. TDK vagy szakdolgozat véde
- pl. ha a politikus a tévében beszél vagy a filozófus egy disszertációban érvel (reagálnak az „ügyész”, pontosabban a hallgató/olvasó potenciálisan feltett kérdéseire)
- nem lehet a két oldal érveit összehasonlítani

dialektika – a racionális vita speciális szabályai

II. argumentációs szabályok

□ szimmetrikus vita

- A feladata, hogy a B által elfogadott állítások segítségével érveljen a saját álláspontja mellett, és kritizálja B érvelését
- B feladata, hogy az A által elfogadott premisszák felhasználásával érveljen saját álláspontja mellett, és kritizálja A érvelését

dialektika – a racionális vita speciális szabályai

II. argumentációs szabályok

- bizonyítás terhe alóli kibújás mint érvelési hiba
 - az állító át akarja hárítani a bizonyítás terhét
 - holott aki állít, annak kell bizonyítania
 - pl. beszélgetés autópályán
 - Az autópályadíj teljesen értelmetlen!
 - Miért?
 - Miért szerinted nem?! Meséld már el, kíváncsi vagyok, mi értelme van!

dialektika – a racionális vita speciális szabályai

II. argumentációs szabályok

□ internális bizonyítás

- a saját álláspontját a másik által eleve megadott premisszák alapján bizonyítja

□ internális kritika

- az érvelő által eleve elfogadott premisszák segítségével kritizáljuk az általa előadott érvelést

□ internális bizonyítás/kritika

- nem hoz új információt a vitába, csak azokat használja fel az álláspont bizonyításához, illetve a másik érvelésének kritikájához, amelyek explicite vagy implicite benne vannak a másik érvelésében

dialektika – a racionális vita speciális szabályai

II. argumentációs szabályok

□ externális bizonyítás/kritika

- új bizonyíték vagy még fel nem használt információ felhasználása
- aki olyat állít, ami nincs benne a másik elkötelezettségeinek halmazában, annak indokolnia kell az állítását
 - mindkettőnk által ismert tények
 - a tudomány eredményei
 - szakértői vélemények
 - a szokásos vitákban támaszkodhatunk nem publikus tényekre, olyan információkra is, amelyeket esetleg csak mi ismerünk
- a probléma új megvilágításba kerülhet, a felek új információkhoz jutnak, ami létfontosságú lehet

dialektika – a racionális vita speciális szabályai

II. argumentációs szabályok

- a meta- és tárgyszintű közösen elfogadott állítások összessége a **közös alap**, amely nélkül nincs racionális vita, amelyből azután az eltérő álláspontok egymással versengő bizonyításai kiindulhatnak
- ahhoz, hogy (racionális) vita jöhessen létre, szükség van valamekkora vélemény-különbségre, de olyan jelentős "háttországra" is, amelyben a felek megegyeznek

dialektika – a racionális vita speciális szabályai

III. dramaturgiai szabályok

1. a feleknek kontrollálniuk kell az érzelmeiket és indulataikat
2. tolerancia mások nézeteivel és érzelmeivel szemben – kiindulásképpen el kell fogadni a másik álláspontját vitaalapként
3. törekedni kell a másik érvelésének tárgyilagos értékelésére
4. kontrollálni kell saját elfogultságunkat
5. mindkét félnek legyen ideje, lehetősége kifejteni, bizonyítani a témával kapcsolatos véleményét
6. lehetőséget kell adni a kérdések feltételére és megválaszolására
7. a vitából nem lehet egyoldalúan kilépni

dialektika – a racionális vita speciális szabályai

□ a racionális vita sikeressége

- ha nincs egyetértés - vagyis egy közösen elfogadott álláspont - akkor a véleménykülönbség feloldása nem történt meg, ettől viszont még lehet sikeres a vita
- 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

a racionális vita valós helyzetben

- 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

a racionális vita valós helyzetben

□ stratégiai manőverezés

- egy lehetséges válasz a racionális vita valós körülményeinek a kihívásaira
- olyan részvételt jelent a vitahelyzetben, ahol szempontként megjelenik a saját álláspont "győzelme" is
- optimális esetben ez csak annyit jelent, hogy az erős érveket a lehető leghatásosabban fogalmazza meg a résztvevő
 - gyakran azonban az egyik cél a másik rovására jelenik meg

retorika

- ❑ míg a dialektika metaszinten értékelte a vita lefolytatását, a retorika magát a teljes szöveget vizsgálja
- ❑ három fő elemzési szempontot ajánl
 - logosz
 - ❑ a logikai, jól felépített és bizonyított állítások retorikailag is értelmezhetők, hiszen képesek hatni a közönségre
 - éthosz
 - ❑ a vitában részt vevő fél a saját magáról alkotott képet építi fel, a személyiségével hat a hallgatóságra
 - pátosz
 - ❑ a vitában részt vevő fél a hallgatóság érzelmeit kelti fel (szavakkal, szimbólumokkal stb.) és ezeket az érzelmeket rendeli magához vagy ellenfeléhez

a logika mint elemzési eszköz

□ formális logika

- deduktív érvek, „logikára” alapozódnak
- nem adnak hozzá a világról való ismereteinkhez, de explicitté teszik előismereteink logikai következményeit, összefüggéseit
- értékelésük
 - logikailag érvényes-e az érvelés struktúrája
 - igazak-e a kiinduló állítások

□ informális logika

- induktív érvelések, nem „logika”
- valószínűségi, statisztikai összefüggéseken alapszik, ismeretbővítő
- értékelés:
 - erőseknek érezzük-e a következtetést
 - igazak-e a kiinduló állítások

a logika mint elemzési eszköz

példák a formális logikára

- ha elolvastam a könyvet, leviszem a szemetet
elolvastam a könyvet
leviszem a szemetet (modus ponens)
 - $p \supset q$
 p
 q
- ha a miniszterelnök nem tudta, hogy mi folyik a kormányában akkor le kell mondania, mert nem alkalmas a pozíciójára
- de ha tudta, az még nagyobb hiba és ezért le kell mondania
 - $p \vee q$ (tudta vagy nem tudta)
 $p \supset a$ (ha tudta, le kell mondania)
 $q \supset b$ (ha nem tudta, le kell mondania)
 $a \vee b$ (le kell mondania vagy le kell mondania)

a logika mint elemzési eszköz

- van öt kártyalap az asztalon
 - kék hátoldalú
treff négyes
piros hátoldalú
káró hármas
pikk kilences
- ha a kártyán páros szám van, akkor kék a hátlap
- hány lapot kell minimálisan megfordítani, hogy kiderüljön, igaz-e az állításom?
 - minden párost meg kell fordítani, a modus ponens miatt (1 db)
 - minden „nem kéket”, azaz pirosat meg kell fordítani a modus tollens miatt (1 db)

a logika mint elemzési eszköz

- ❑ ha leoltom a villanyt, nem fog égni a lámpa
nem ég a lámpa
leoltottam a villanyt
 - létezik olyan eset, amikor a premisszák igazak és a konklúzió hamis! (pl. kiégett a lámpa)
NEM ÉRVÉNYES A KÖVETKEZTETÉSI SÉMA (utótag állítása hiba)
- ❑ ha egy élőlény ugat, akkor az állat
a macska élőlény és ugat
a macska állat
 - a következtetési séma érvényes (kondicionális), de a premissza hamis, ezért ez NEM HELYTÁLLÓ KÖVETKEZTETÉS
 - példa érdekessége, hogy a konklúzió viszont igaz, azaz a konklúzió igazságtartalma és az érvényes következtetési séma nem árul el semmit a premisszák igazságtartalmáról

a logika mint elemzési eszköz

- formális logika biztos tudást ad nekünk
- de nem ad új tudást, csak explicitté teszi a már meglévő adatokban lévő információt
- pl. Radon-Nikodym-tételnél a premisszák és a konklúzió tautológia

I.13.6 Tétel. (Lebesgue féle felbontási tétel, Radon-Nikodym-tétel, Neumann János bizonyításával)

Legyen λ és μ véges, nem negatív mértékek az $(X, \mathcal{M})$ mérhető téren. Ekkor

· Létezik egyetlen λ_a és λ_s nem negatív mérték, amelyre

$$\lambda_a \ll \mu, \quad \lambda_s \perp \mu \text{ továbbá } \lambda_a + \lambda_s = \lambda;$$

· Létezik egyetlen $h \in L_1(X, \mathcal{M}, \mu)$ függvény, hogy minden $E \in \mathcal{M}$ mérhető halmaz esetén

$$\lambda_a(E) = \int_E h \, d\mu.$$

- nem egyértelmű alkalmazni a tapasztalati tudásra

a logika mint elemzési eszköz

- az informális logika ezzel szemben új tudást ad, viszont a következtetései nem nyújtják a formális logika bizonyosságát
- a statisztikai állítások is induktív állítások
 - a dugóban 5 percet késik a busz (valószínűségi állítás)
most dugó van és 4 percet késik a busz
1 perc múlva jön a busz
 - valószínűségi állítás
 - a konklúciónak kisebb a valószínűsége mint a premisszának
- de még ez tiszta ügy...

a racionális vita valós helyzetben

- *János megbízhatatlan volt
Jenő is megbízhatatlan
a szomszéd Károly is megbízhatatlan
még a kicsi Marci is megbízhatatlan*
- tehát, Jolánkám: *a férfi mind
megbízhatatlan*
 - induktív következtetéseknél múltbeli korlátozott számú ismert esetből következtetünk jövőbeli, új, ismeretlen esetekre
 - a fő kérdés: hány múltbeli igazoló esetre van szükségünk

a racionális vita valós helyzetben

- Sherlock Holmes nyomoz
- *Itt van egy orvosnak kinéző, katonás úr. Természetes, hogy katonaeorvos. És csak most jöhetett a forró égőv alól, mivel az arcát a nap erősen megperzselte. Miután a keze ott, ahol a kezelő egy kicsit felcsúszott, fehér, tehát az nem lehet a természetes testszíne. Beesett, megnyúlt arcáról pedig lerítt a szenvedés és a betegség nyoma. Egyik karja sérült, mivel nem mozgatja úgy, mint az egészséges ember. Most már csak az hiányzott, hogy a forró égőv melyik részében állhatott ki ennyit egy katonaeorvos? Miután a háború csak nemrég fejeződött be, s azelőtt sehol másutt nem folyt harc, logikus tehát, hogy Afganisztánban kapta sebét.*

a racionális vita valós helyzetben

- ❑ Sherlock Holmes lényegében az alábbi sémát használja
 - adottak A, B, C,... tények
 - ha X tény fennállna, ez nyújtaná a legjobb magyarázatot A, B, C,... tényekre
 - tehát X-re következtet
- ❑ a tudomány is így működik
 - ha a régi elméletünknél találunk egy megbízhatóbb magyarázatot nyújtó újat, kidobjuk a régit (vagy legalábbis korrigáljuk)

a racionális vita valós helyzetben

□ ügyész az esküdteknek

- Látták az áldozatokról készült sokkoló fényképeket. Hallották az orvos szakértők véleményét arról, hogy milyen rettenetes kínokat kellett kiállniuk haláluk előtt. Ezek után semmilyen kétely nem maradhatott Önökben, hogy a vádlott bűnös többrendbeli különös kegyetlenséggel elkövetett emberölésben.
- a premisszák igazak, de nincs összefüggés a premisszák és a konklúzió között

□ Mítosz, hogy a dohányzás káros az egészségre. A családomban mindenki dohányzik, de nem is lehetnének egészségesebbek

- a premisszák igazak, de nincs elegendő példánk az igazolására (hasonlóan a férfiak megbízhatatlanságához)

a racionális vita valós helyzetben

- ❑ A falusi fiatalok rendszeresen rosszabb eredményeket érnek el a PISA teszten, mint a városiak. Tehát butábbak a városiaknál.
 - A premissák igazak, de van jobb magyarázatunk.
Pl. oktatási rendszer, tanított készségek különbözősége (hasonlóan a Sherlock Holmes-példához)
- ❑ TEHÁT ahhoz, hogy eldöntsük, hogy erős vagy gyenge a induktív következtetés előzetes tudás szükséges

ajánlott irodalom

- Forrai Gábor (szerk.): *Informális logika*.
Interneten: <http://www.unimiskolc.hu/~bolantro/informalis/tartalom.html>
(Letöltve: 2014.03.01.)
- Margitay Tihamér: *Az érvelés mestersége: Érvelések elemzése, értékelése és kritikája*.
(Typotex, 2007)

a következő órán
az érvelési hibákról lesz szó
lesz szó



köszönöm a figyelmet!



Filozófia és Tudománytörténet Tanszék

1111 Budapest, Sztoczek J. u. 2-4. fsz. 2.

Érvelés, tárgyalás, meggyőzés
Érvelési hibák, 6. hét

A racionális vita célja és eszközei

A racionális vita célja: a helyes álláspont kialakítása (a véleménykülönbség feloldása).

A racionális vita eszköze: bizonyítás és kritika megfelelő érvekkel.

1. Jó érvekről több nézőpontból is beszélhetünk (pl. amikor egy törvényszéki tárgyalás típusú vitában egy érvet pusztán hatékonysága alapján is jónak nevezhetünk). A racionális vita szempontjából azonban csak azokat az érveket nevezhetjük jónak, amelyek ténylegesen, meggyőző erejüktől függetlenül, önmagunkban is megindokolják a védeni kívánt álláspontot. A helyes következtetések szabályaival, törvényeivel a logika tudománya foglalkozik.

A racionális vita célja és eszközei

2. A helyes következtetés alkalmazása szükséges, de nem elégséges feltétele a jó érveknek, illetve a racionális vitának. Ugyanis logikai értelemben helyes következtetés hamis téziseken is alapulhat.

Pl. P1: Minden magyar adócsaló.
P2: Gábor magyar.
K: Gábor tehát adócsaló.

A következtetés logikai szempontból korrekt, ám feltételezhető, hogy az egyik kiinduló tézise („Minden magyar adócsaló.”) hamis. Ezért a végkövetkeztetés igazsága („Gábor adócsaló.”) nincs garantálva. Tehát a racionális vita teljesüléséhez a logika mellett az adott problémakör alapos ismeretére is szükségünk van.

A racionális vita célja és eszközei

3. A racionális vita, mint egy közös célra irányuló diskurzus, bizonyos együttműködési szabályok betartását is előfeltételezi.

Összefoglalva:

A racionális vita teljesülése tehát egyrészt helyes következtetés alkalmazását, a témakör bizonyos szintű ismeretét és az együttműködési szabályok betartását igényli.

Érvelési hibák

1. Az általunk tárgyalandó hibák **a racionális vita szempontjából** tekinthetők hibának.
2. Tehát abból a szempontból, hogy akadályozzák a véleménykülönbség feloldását, **a helyes álláspont** kialakítását.
3. Ezeknek a hibáknak két fő típusát különböztetjük meg.

Érvelési hibák a racionális vita szempontjából

- 1. Az érvelési hibák egy része úgy nehezíti a helyes álláspont kialakítását, hogy formális vagy informális **logikai hibát tartalmaz**: Az érv érvénytelen deduktív, vagy gyenge induktív érv.
- 2. Az érvelési hibák jelentős része: a helyes álláspont kialakítását elősegítő **diskurzust** (párbeszédet) **akadályozza**.

Érvelési hibák – logikai

- Hamis dilemma

- Megszoksz vagy megszöksz?

- Mert te talán nem változhatsz meg, csak a másik igazodhat hozzád?

- A hamis dilemma elrejt alternatív lehetőségeket

Érvelési hibák – logikai körben forgó érvelés

- A következő bolygón egy iszákos lakott. Ez a látogatás nagyon rövid ideig tartott, de
- nagyon elszomorította a kis herceget.
- Ott találta az iszákos egy sor üres meg egy sor teli palack előtt.
- - Hát te mit csinálsz itt? - kérdezte tőle.
- - Iszom - felelte gyászos képpel az iszákos.
- - Miért iszol? - kérdezte a kis herceg.
- - Hogy felejtsek - felelte az iszákos.
- - Mit? - tudakolta a kis herceg, mert máris megsajnálta.
- - Azt, hogy szégyellem magam - felelte az iszákos és lehajtotta a fejét.
- A kis herceg szeretett volna segíteni rajta.
- - Miért szégyelled magad? - kérdezte.
- - Mert iszom - vágta el a további beszélgetést az iszákos, és mélységes hallgatásba süllyedt.
- A kis herceg meghökkenve szedelőzködött.
- "Bizony, bizony - gondolta út közben -, a fölnőttek rettentően furcsák."

Érvelési hibák – logikai körben forgó érvelés

- „A mi rabbink éjszakánként az Istennel kártyázik! –
- „Honnan tudod, hogy nem hazudik a rabbi?”
- „Csak nem gondolod, hogy Isten kártyázna egy hazug rabbival?!”

Érvelési hibák – logikai csúszdaérv

Apró kis lépések-csúsztatások összeadódása

Oksági:

- Egy szög miatt a patkó elveszett.
- A patkó miatt a ló elveszett.
- A ló miatt a lovas elveszett.
- A lovas miatt a csata elveszett.
- A csata miatt az ország elveszett.
- Máskor verd be jól a patkószeget!

Induktív következtetések sorozata, egyre csökken a valószínűségtartalma az egyes állításoknak, a következtetések közül nem is mindegyik erős

Mégis úgy tesz az érvelő, mintha erős állítások lennének, amelyek biztos valószínűséggel bekövetkeznek

A diskurzust akadályozó érvelési hibák

Az alábbiakban a második típusba besorolható érvelési hibákkal foglalkozunk.

Az ilyen jellegű hibák sok esetben a racionális vitát biztosító **általános**, illetve **speciális szabályok** megszegéséből fakadnak.

Ahhoz ugyanis, hogy a helyes álláspontot elérjük, **együtt kell működnünk**. Az együttműködés viszont bizonyos szabályok betartását igényli.

Az együttműködés valamilyen szinten *minden normális kommunikációhoz szükséges*, még a veszekedéshez is.

A racionális vita általános szabályai

A racionális vita **együttműködési alapelve** szerint a következő szabályokat kell követnünk:

1. Légy informatív!
2. Mondj igazat!
3. Légy releváns!
4. Légy világos és érthető!
5. Igyekezz megérteni a másikat!

A racionális vita speciális szabályai

Az általános szabályok egy szokványos párbeszédnek is alapfeltételei. Gyakorlatilag **mindenféle kommunikáció lehetetlenné válna** ezek betartása nélkül.

Milyen fárasztó egy olyan emberrel beszélgetni, aki nem akar megérteni minket, homályosan fogalmaz, folyton füllent stb.

A racionális vita azonban **speciális diskurzus (párbeszédes helyzet)**, ezért további, **speciális szabályok** betartását is igényli.

A racionális vita speciális szabályai

Néhány fontos speciális szabály:

- 1. A feleknek meg kell egyezniük a vita tárgyában.**
- 2. Az álláspontokat világossá kell tenni!**
- 3. A feleknek érvekkel indokolniuk kell saját álláspontjukat!**
- 4. A feleknek érvelésekkel kritizálniuk kell az álláspontjukkal szemben felhozott érveléseket!**
- 5. Csak annyit szabad felhasználnunk az érvelésben/ellenérvelésben amennyit a másik elkötelezettségei megengednek!**
- 6. Aki olyat állít, amit másik nem fogadna el, annak indokolnia kell állítását.**

A racionális vita speciális szabályai

7. Kontrollálni kell az érzelmeket!

8. A másik érvelését tárgyilagosan kell értékelni.

9. Lehetőséget kell adni mindkét félnek, hogy kifejthesse álláspontját.

10. Lehetőséget kell adni mindkét félnek, hogy releváns kérdéseket feltegye, és neki feltett kérdéseket megválaszolja.

11. Nem lehet egyoldalúan kilépni a vitából!

Érvelési hibák

A szabályok megszegése, egyáltalán az **érvelési hibák** létrejöhetnek:

1. **Szándékoltan:** Ha valójában tudatosan nem a helyes álláspont megtalálása az igazi, fő célunk. (A győzelem, a másik kikészítése stb.)
2. **Nem szándékosan:** Ha a fő célunk továbbra is a helyes álláspont megtalálása, de
 - a) nem ismerjük az említett feltételeket
 - b) időlegesen – nem tudatosan – engedünk más célok felerősödésének, a szabályok megszegésének. Ezzel nem csak a vitapartnert, de saját magunkat is megtévesztjük.

Érvelési hibák

Ezért ha racionális vitát kívánunk folytatni, akkor fontos, hogy:

1. Ismerjük a racionális vita szabályait, feltételeit.
2. Figyeljük arra, és kérdezzük meg magunktól, hogy vajon betartjuk-e a szabályokat.
3. Biztosítsuk a racionális vita feltételeinek érvényesülését.

Az álláspont illegitim megváltoztatása

- az álláspont megváltoztatása, módosítása gyakran eredménye egy racionális vitának
- azonban ha valaki úgy változtatja meg az álláspontját, hogy azt nem teszi egyértelművé, akkor megsérti a racionális vita dialektikai szabályait
 - pl. az argumentációs szabályokat
 - pl. a „légy világos” együttműködési szabályt

Példa

A vezetői értekezleten X kolléga így szól a társához:

X: Semmi értelme az értekezleteknek! A munkából veszik el az időt! Utána pedig azt kérik rajtunk számon, amit éppen az értekezletek miatt nem csináltunk meg.

Y: Nézd, ha nem beszélnénk, nem tudnánk összehangolni és megszervezni a munkánkat, és így az a munka is értelmetlen lenne, ami az értekezletek helyett csinálnánk.

X: De nem kellene alacsonyabb szintre tartozó részletkérdésekre pazarolni az időt!

Az álláspont illegitim megváltoztatása

X: Szerintem teljes egészében meg kellene engedni az eutanázia gyakorlatát! Tiszteletben kellene tartani egy embernek azt a szabad döntését, amelyet a saját életével és halálával kapcsolatban hoz meg.

Y: Értem, de például sokan vélik úgy – köztük jómagam is –, hogy amikor egy betegnek beadunk egy olyan injekciót, amely kioltja az életét, akkor végső soron emberölést követünk el. Ugy is fogalmazhatok, hogy ez gyilkosság, hiszen egy öngyilkossághoz asszisztálunk.

X: Én továbbra is azt mondom, hogy emberhez méltatlan állapot amikor már valakit csak gépek segítségével tartanak életben. Egyébként ha ilyen esetben kikapcsoljuk a gépet, akkor itt pusztán egy saját magunk által, mesterségesen előidézett állapotot szakítunk meg: a halál egy természetes folyamat eredményeként következik be.

Miért hiba az álláspont illegitim megváltoztatása?

- 1. Az álláspontok nem válnak világossá.** (Mi is az adott álláspont? Mi a vita tárgya?)
- 2. Az adott álláspont mellett felhozott érvek sem válnak világossá.** (Az eredeti álláspont mellett felhozott érv gyenge vagy erős?)
- 3. Nem válik világossá, hogy az eredeti álláspontot kizárhatják a felek avagy sem.**
- 4. Az álláspont elhallgatott megváltoztatásának eredményeként alaptalanul következtethetünk az eredeti álláspont helytelenségére.**

Az árnyékbokszolás (szalmabáb érvelés) hibája

Gyakran előfordul, hogy nem a saját álláspontunkat változtatjuk meg illegitim módon, hanem a *vitapartner álláspontját torzítjuk el*. Ez mindenképpen ellentmond az „**igyekezz megérteni a másikat**”, és a „**légy releváns**” szabályoknak.

A: Szerintem nem jó, hogy a gyerekek a forgalmas autóutakon játszanak.

B: Én viszont azt gondolom, butaság lenne egész napra bezárni a gyerekeket.

Az árnyékbokszolás (szalmabáb érvelés) hibája

B azt sugallja, hogy A álláspontja szélsőségesebb, mint amilyen valójában. Mintha A azt állította volna, hogy „**a gyerekeket egy pillanatra sem lehet kiengedni a lakásból.**” Ám A **nem állított ilyet.**

1. B ezáltal kitér az eredeti kérdés elől.

2. Másrészt egy olyan *eltúlzott, szélsőséges* álláspontot tulajdonít A-nak, amit aztán *könnyebben cáfolhat*. Ezáltal azt a *látszatot kelti*, hogy A álláspontja tarthatatlan.

Az árnyékbokszolás (szalmabáb érvelés) hibáját követi el az, aki **eltorzítja partnere álláspontját, és ez ellen az torzított álláspont ellen érvel.**

Az árnyékbokszolás (szalmabáb érvelés) hibája

A torzított álláspont rendszerint hasonlít az eredetire, ám sokkal nehezebben védhető. Majd **erről a torzított, gyenge álláspontról kimutatja a beszélő, hogy tarthatatlan**, és ezzel azt a **látszatot kelti**, hogy megcáfolta partnere eredeti álláspontját.

Logikai szempontból az **árnyékboksz** csak egy irreleváns megnyilatkozás, ám a racionális vita célja szempontjából nagyon veszélyes, mert képes a vitát teljesen félre vinni: egész egyszerűen **kizárja a másik álláspontját**.

Az árnyékbokszolás könnyen összezavarhatja a beszélőt. Sokszor a beszélő nem utasítja el a torzított álláspontot, hanem megpróbálja megvédeni, így **olyan álláspont mellett kezd el érvelni, ami eredetileg nem is az övé volt**.

Rossz válasz a szalmabáb érvelésre

„A: Szerintem nem jó, hogy a gyerekek a forgalmas autóutakon játszanak.

B: Én viszont azt gondolom, butaság lenne egész napra bezárni a gyerekeket.

A: Hm, de még mindig jobb, mint balesetnek kitenni a gyerekeket.

B: Ezt komolyan gondolod? A gyerekeket tényleg egész napra be kellene zárni?”

A észrevétlenül elkezdte védeni azt az álláspontot, amit B tulajdonított neki. A vita innentől már nem A eredeti állításáról szól: **nem jó, hogy a gyerekek forgalmas autóutakon játszanak** - > **rossz lenne a gyereket egész napra bezárni.**

Az árnyékbokszolás (szalmabáb érvelés) hibája

Némely esetben az árnyékboksz kialakulását mozdítja elő, hogy maga a beszélő sem teszi világossá saját álláspontját.

Példánkban A: „*Szerintem nem jó, hogy a gyerekek a forgalmas autóutakon játszanak*” tekinthető úgy, hogy ez saját, **kimondatlan álláspontjának megalapozását** szolgálja.

Az álláspontja feltehetően az lenne, hogy „*jobban oda kellene figyelniük a gyerekekre, nem szabadna felügyelet nélkül hagynunk őket.*” Ezt azonban A **nem mondja ki világosan.**

Újabb példa

X: Szerintem elkeserítő, hogy a vágóhídra ilyen összezsúfolva viszik a sertéseket. Egymást tapossák agyon. Hát aztán amit a vágóhidakról hallottam, hogy mi megy ott! Szerintem az állatoknak is lehetnek jogaik!

Y: Lehet, de egész gazdaság épül a sertéshús feldolgozására, s egyébként is ha bezárnánk a vágóhidakat, mit tennénk a sok millió sertéssel?

Az árnyékbokszolás (szalmabáb érvelés) hibája

X nem mondja ki egyértelműen, mi mellett érvel, mi az álláspontja. Y ezt tulajdonítja neki: „**Be kell zárni az összes vágóhidat.**”

X feltehetően nem ezt gondolta (**jóindulat elve**), hanem csupán az állati jogokat figyelembe vevő szabályok, rendeletek fontosságát akarta hangsúlyozni: „**A vágóhidakon ne szenvedjenek szükségtelenül az állatok.**”

Ha X **nem teszi világossá az álláspontját**, illetve **nem veszi észre, hogy Y olyan állítást tulajdonít neki, amit ő nem állított**, akkor a X által kimondatlanul hagyott álláspont megvitatása elmarad.

Így kisiklik a dialógus, és nem deríthetjük ki, hogy tényleg feltétlenül ennyit kell szenvedniük a vágóhídon az állatoknak, és ez tényleg jól van-e így.

árnyékbboxolás vs szalmabáb érvelés

- a szalmabáb érvelés egy szélsőséges árnyékbboxolás, ezért sokan elkülönítik a kettőt egymástól
- az árnyékbboxolás kevésbé feltűnő torzítását jelenti a másik fél érveinek, amelyet akár a másik fél sem vesz észre, sőt akár érvel mellette
- a szalmabáb érvelés annyira eltorzítja (gyakran nevetségessé teszi) a másik fél érvét, hogy teljesen egyértelmű a másik félnek, hogy ő nem azt az álláspontot képviseli

Miért hiba az árnyékboxolás?

- Nem az eredetileg képviselni akart álláspontról folyik a vita, holott amellet valósínűleg több és erősebb érve volt a másik félnek
- Az a látszat keletkezik, mintha megcáfoltuk volna az eredeti álláspontot, holott csupán egy eltorzított állásponttal szemben hoztunk fel érveket, és az eredeti állítás megvitatására nem is került sor

Mit tegyünk a szalmabáb érveléssel szemben?

1. **Tegyük világossá, explicitté** – mind önmagunk, mind a másik fél számára – **saját álláspontunkat**. (Speciális szabály: *Az álláspontokat világossá kell tenni!*)
2. A vita egy-egy szakaszában érdemes **újra felidézni, újra kimondani** az álláspontunkat.
3. Ha az ellenérvelésben a félreértelmezés gyanúja merül fel, akkor **tisztázni kell a saját álláspontunkat**, s fel kell hívni a figyelmet arra, hogy a partner ellenérvei valójában **nem mi álláspontunk ellen szólnak**.
4. Alkalmazzuk a **jóindulat elvét**: ha az értelmezés során több értelmezési lehetőség van, akkor azt válasszuk, ami a legerősebb érveléshez vezet. (Általános szabály: *Igyekezz megérteni a másikat!*)

A jóindulat elve

- Ha többféleképpen is lehet értelmezni egy érvelést, akkor azt az értelmezést kell választanom, amely a legerősebb, legjobb érveléshez vezet. Ezáltal elkerüljük, hogy érvelési hibát, irracionaritást tulajdonítsunk a másiknak. **Világos tehát, hogy a jóindulat elve mintegy az ellenkezője a szalmabáb érvelésnek.**
- Minden érvelést úgy kell értelmeznem, úgy kell rekonstruálnom, hogy a lehető legerősebb érvelést kapjam.
- Azután az így kapott érvelést kíméletlen, de korrekt kritikának vetjük alá, amelyben kiderül, hogy jól sikerült-e alátámasztani a kifejtett álláspontot vagy sem, hogy érdemes-e elfogadni azt.
- Jóindulatúnak kell tehát lenni az értelmezésben, és szigorúnak (de nem méltánytalannak!) a kritikában - és nem fordítva!

A jóindulat elve – példa

Egy nyomozótiszt nyilatkozik a sajtónak:

„Kollégáimmal sikerült tisztáznunk a keddi bankrablás esetét. Már a nyomozás első szakaszában volt egy biztos kiindulópontunk: az elkövető Csenő vagy Lopó. Később kiderült, hogy Csenő volt a tettes, ezért Lopó ártatlansága bebizonyosodott.”

A jóindulat elve

P1: Vagy Csenő vagy Lopó volt a tettes.

P2: Csenő követte el a bűntényt.

K: Tehát Lopó ártatlan.

- A P1-et lehet úgy érteni, hogy Csenő vagy Lopó a tettes, de ez nem zárja ki mind a ketten benne voltak. ('megengedő vagy')
- Ebben az esetben nem helyes a következtetés, hiszen abból, hogy Csenő volt a tettes még nem következik, hogy Lopó ártatlan.
- Azonban az érvelést úgy is értelmezhetjük, hogy a „vagy” a P1-ben 'kizáró vagy'-ot jelent. Azaz: P1: Vagy Csenő vagy Lopó volt a tettes, de nem mindkettő.
- Így már Csenő bűnösségéből helyesen következtethetünk Lopó ártatlanságára. Ez egy érvényes következtetés. A jóindulat elve szerint így kell értelmeznünk az érvet, mert így kapjuk a legerősebb érvelést.

Miért van szükség a jóindulat elvére?

- **1. A szigorúbb (gyengébb érveléshez vezető) értelmezés elleni érveink nem biztos, hogy jók az erős érveléshez vezető, jóindulatú értelmezés esetén.**
- **Magunkat is becsapjuk, ha azt hisszük, könnyedén megcáfoltunk egy, gyengének rekonstruált érvelést, miközben lehet, hogy az érvelés erős volt, csak mi félreértettük.**
- **2. Vitaszituációban: Ha nem jóindulatúan értelmezünk, a vitapartner „eltáncolhat” ellenérveink elől arra hivatkozva, hogy az érvelését a jóindulatú értelmezés szerint kell érteni.**
- **Ez fölösleges, újabb vitát szülhet, és eltérítheti a vitát az eredeti céljától.**

Miért van szükség a jóindulat elvére?

- 3. Ha viszont az érv legerősebb értelmezését megcáfoltuk, biztosak lehetünk benne, hogy az ellenérvünk az említett érv gyengébb értelmezés ellen is hatékony. Így nemcsak meggyőzőek vagyunk a vitában, hanem közelebb kerülünk a helyes állásponthoz is.
- 4. A vitában a jóindulat elvének gyakorlása biztosítja a vitapartnert az együttműködésünkről, ezért feltehetően ő is hajlandóbb lesz a helyes álláspont kialakításához elengedhetetlen együttműködésre. (Nem torkol a vita veszekedésbe.)
- A jóindulat elve végső soron arról szól, hogy a másikat (is) racionálisnak tekintjük.

A bizonyítás terhe

Racionális vita egyik speciális szabálya: A feleknek indokolniuk kell a saját álláspontjukat! Aki állít valamit, annak kell bizonyítani!

Egyik fél sem tekintheti saját álláspontját, illetve az álláspontja mellett szóló premisszákat **megkérdőjelezhetetlennek, vitán felülinek.**

A vita folyamán felmerülő minden új állítást az állítást előadónak alá kell támasztania, ha a másik fél számára az adott állítás nem nyilvánvaló.

A bizonyítás terhe

A helyes álláspont kialakítása megköveteli, hogy minden kimondott álláspont bizonyításra kerüljön, ha szükséges vagy a másik fél úgy kívánja.

Ennek megszegése **a kibújás a bizonyítás kényszere alól** hiba.

1. Általános hiba: a **bizonyítás kényszerének illegitim áthárítása**
2. Speciális hibák:
 - a) **Tekintélyre hivatkozás** (irreleváns módon)
 - b) **Nem tudásra apellálás**

Kibújás a bizonyítás kényszere alól

Az alábbi kijelentések, ha nincs utánuk érvelés, ezt a hibát jelezhetik:

„Mindenki számára nyilvánvaló, hogy...”

„Senki, aki épelméjű, nem kételkedhet abban, hogy...”

„Kérem fogadják el tőlem most különösebb bizonyítás nélkül, hogy...” – szimpatikus, tekintélyes figurától.

„Teljes mértékben meg vagyok győződve arról, hogy...”

Bizonyítás kényszerének illegitim áthárítása

X: Szerintem az 50-es sebességkorlátozás a városban teljesen értelmetlen!

Y: Miért, mire alapozod ezt a véleményedet?

X: Miért, szerinted nem? Meséld el nekem, hogy mi értelme van!

Bizonyítás kényszerének illegitim áthárítása

*X előad egy álláspontot, ezért a vitának ezen a pontján a **bizonyítás az ő feladata** lenne, ám a bizonyítás terhét **áthárítja a másik félre**.*

Ezzel éppen a racionális kritikától próbálja megóvni saját álláspontját, így *megnehezítheti a helyes álláspont kialakítását*.

Az, aki a vita olyan szakaszában, amelyben őneki kell bizonyítani, áthárítja a másik félre a bizonyítás terhét, az a bizonyítás kényszerének illegitim áthárításának hibáját követi el.

Bizonyítás kényszerének illegitim áthárítása

A: Minden épelméjű ember számára nyilvánvaló, hogy az ember sokkal értékeesebb az állatnál.

B: Tulajdonképpen miért?

A: Kétségbe vonod ezt? Mond el, mire alapozod ezt a tagadó, abszurd álláspontot!

Bizonyítás kényszerének illegitim áthárítása

Sok konvenciónk, elfogadott bölcsességünk magától értetődőnek mutatkozik, ezért úgy tűnik, hogy még ha a vita folyamán új – a vitában eddig nem szereplő – állításként is jelenik meg, a másik félnek kell a tagadását alátámasztania.

1. Azonban egy konvenció **nem feltétlenül helyes**: gondoljunk arra, hogy konvenció szerint a legtöbb ember száz évvel ezelőtt elutasította a nők választójogát.

2. Azon túl, hogy sokszor éppen a **konvenciók megkérdőjelezése** alkotja a legizgalmasabb racionális vitákat, a konvenciókra adott bizonyítási kísérletek előmozdíthatják a helyes álláspont kialakítását.

A nemtudásra apellálás

- Azt olvasom a horoszkópomban, hogy a héten csupa kellemes dolog történik velem.
- Ugyan már! Csak nem veszed komolyan!?
- Nem látom be, miért ne függhetnének össze a dolgok ilyen módon is. Nem bizonyították be, hogy bolygók nincsenek hatással az életünkre.

Meggyőző?

A nemtudásra apellálás

A racionális vita (speciális) szabályai szerint aki állt valamit annak:

1. először **indokolnia kell saját álláspontját**
2. továbbá **bírálnia kell az ellene felhozott érveléseket.**

A nemtudásra hivatkozás a legjobb esetben is csak a 2. feladatot teljesíti. Rámutat, hogy nincs cáfolat az álláspontja ellen (ha tényleg nincs ilyen). Aztán a cáfolat hiányából következtet arra, hogy az álláspontja igazolt.

A nemtudásra apellálás

A racionális vitában aszerint választunk az álláspontok közül, hogy **melyik mellett** hozható fel jobb érvelés.

A mérlegeléshez *nem elegendő* csupán azt megmutatni, hogy az **állítás ellen nincsenek jó érvek**, mert **ettől lehet, hogy mellette sincsenek**.

A nem tudásra apellálás azt a *látszatot kelti*, mintha a **cáfolat hiánya alátámasztaná saját álláspontját**, holott a racionális vita szabályai szerint **aki állít annak saját álláspontját bizonyítani kell**.

Az érvelő tehát itt nem teljesíti az 1. feltételt, de a cáfolat hiányára való hivatkozással ezt a látszatot kelti.

A nemtudásra apellálás

A **nemtudásra apellálás** hibáját követi el a beszélő, amikor abból, hogy az álláspont ellen nincsenek meggyőző bizonyítékok és amit állít az lehetséges, ebből arra következtet, hogy az álláspont igazolt, elfogadható.

Amikor az álláspont védelmezője nem ad elő indoklást az állítás alátámasztására, csupán arra hivatkozik, hogy még nem cáfolták meg, akkor az a furcsa helyzet áll elő, hogy az állítást *nem bizonyítottuk*, és *nem cáfoltuk*, ám ez alapján mégis arra következtetünk, hogy az állítás igaz.

Az érvelés alapján tehát az állításról *semmi bizonyosat nem tudunk*, és ebből mégis arra következtetünk, hogy az állítás igaz. Ez indokolja a hiba elnevezését: ***nemtudásra apellálás***.

A nemtudásra apellálás

A: Szerintem földönkívüliek már többször jártak itt a földön, s embereket raboltak el!

B: Ezt komolyan gondolod?

A: Miért vagy olyan biztos magadban? Láttad, hogy ilyen nem történik meg? Vannak olyan tudományos bizonyítékok, amelyek cáfolják ezt? Kérlek csak egyet említs meg!

B: Hm, nem tudom. Zavarba hozol. Lehet, hogy igazad van ...

A nemtudásra apellálás

Az ilyen érvelés gyakran együtt jár azzal, hogy a **nem tudásra apelláló** áthárítja a bizonyítás kényszerét a vitapartnerre. *„Nem szól ellene semmi, bizonyítsd be te, hogy nincs így!”*

A bizonyítás kényszere illegitim módon került áthárításra, mivel ő vállalt fel egy álláspontot, ezért előbb neki kell bizonyítania.

Ez az eljárás könnyen zavarba ejtheti a másik felet, ami akadályozhatja a helyes álláspont kialakítását!

Érzelmekre apellálás

A retorika kedvenc eszköze! Igen gyakran találkozunk vele a törvényszéki tárgyalás vagy a tárgyalás folyamán.

Érzelmekre apellálás hibájáról beszélhetünk, ha a **premisszák nem támasztják alá a konklúziót**, és **csak** a **premisszák érzelmi tartalma alapján kellene elfogadnunk azt**.

Főbb fajtái:

1. Szánalomra apellálás.
2. Átminősítés.
3. Fenyegetésre apellálás.

Érzelmekre apellálás

1. A száналomra apellálás

A *száналomra apellálás* hibáját követi el az az érvelő, aki nem indokolja, hogy az álláspontja vagy a cselekedete helyes vagy ésszerű, mindössze együttérzést, szánálmat próbál ébreszteni, hogy ezek segítségével vegye rá a másik felet álláspontja elfogadására illetve arra, hogy az azt tegye, amit az érvelő szeretne.

Érzelmekre apellálás

1. A szánsalomra apellálás

A diákok egyik leggyakoribb érvelési eszköze:

- Tanárnő, olyan sokat készültem. Nézze meg, kidolgoztam az összes tételt. Otthon is sokat segíték az idős szüleimnek. Ráadásul csak három pont hiányzik a jeleshez!

Érzelmekre apellálás

1. A szánsalomra apellálás

Amit a diák elmond, az logikailag **teljesen irreleváns** a dolgozat értékelése szempontjából: ez egyáltalán nem indokolja, hogy miért kellene neki jobb jegyet adni, mint amit megérdemel.

Viszont alkalmas arra, hogy a tanárnő érzelmeit mozgósítsa. A mondottak érzelmi alapon, és nem racionális indokok segítségével kívánják elérni azt, hogy a tanár a vizsgán elért jegyet jelesre módosítsa.

Érzelmek és értékek

Figyelem!

Az érzelmekre apellálás, s ezen belül a száanalomra apellálás hibája csak akkor merül fel, ha a **száanalomra** és az **együttérzésre hivatkozás irreleváns a konklúzió tartalmának szempontjából.**

Ha viszont a premisszákbán jelenlévő emotív tartalom fontos lehet a konklúzió levonásához, akkor nem beszélhetünk hibáról.

Erkölcsei, értéktételezéssel kapcsolatos viták folyamán megengedhető, sőt nélkülözhetetlen eszköz lehet az érzelmekre való hivatkozás.

Érzelmek etikai érvelésben

- Engem már idegesítenek ezek jótékonyági szervezetek. Mindenütt hirdetésekkel terrorizálnak, hogy adjak pénzt. Mi szükség van erre?
- Hidd el, hogy szükség van rájuk! Olyan szerencsétlen, elesett embereket segítenek, akiknek nincsen lakásuk, betegek, éhesek vagy valami természeti csapás sújtja őket, és akikhez az állami segítség már nem ér el, vagy nem elég. És ha nem hirdetnek, akkor meg honnan tudnának pénzt szerezni mindehhez?

A konklúzió az, hogy szükség van a segélyszervezetek munkájára és – ennek következtében – a hirdetéseikre. Ennek alátámasztására a beszélő joggal hivatkozik az együttérzésre.

Érzelmekre apellálás

2. Átminősítés

Eltérő emotív tartalmú kifejezés használata eltérő álláspontokat sugallhat.

Ugyanarról az eseményről:

„Az amerikai agresszorok az éjszaka ismét több terrorbombázást hajtottak végre, amelynek során szabadságharcosok egy különítményét mészárolták le, elpusztítottak egy élelmiszer raktárt és egy kórházat. Az ártatlan áldozatok száma ismeretlen.”

„Az éjszaka folyamán csapataink ismét hősieles támadást intéztek a terroristákkal szemben. A feladatot sikeresen végrehajtották, az ellenállást felszámolták. Az akció következményeinek stratégiai jelentőségük van.”

Érzelmekre apellálás

2. Átminősítés

Negatív

terrorista

nacionalista

kommunista

anarchista

ronda

Pozitív

felszabadító harcos

nemzeti érzelmű

szociálisan érzékeny

másképp gondolkodó

érdekes megjelenésű

Érzelmekre apellálás

2. Átminősítés

A rendszerváltás éveiben a riporter a kormánypárt vezető politikusát a közelmúlt válságáról faggatja. A politikus érve:

„Az ön által említett probléma nem áll fenn, hiszen ez nem válság, hanem egy rendszerváltoztató folyamat.”

A riporter válságnak nevezi azt, amit a politikus rendszerváltoztató folyamatnak. Nyilvánvaló a különbség két kifejezés emotív tartalmában.

Érzelmekre apellálás

2. Átminősítés

Átminősítésről akkor beszélünk, ha egy dolog alapvető, meghatározó jellemzésére egy **adott kifejezés helyett másikat vezetünk be úgy**, hogy az új kifejezés érzelmi tartalma úgy **változtatja meg az eredeti jelentést**, hogy az **számunkra kedvezőbb**, a másik fél számára **kedvezőtlenebb** pozíciót biztosítson a vita folyamán.

Érzelmekre apellálás

2. Átminősítés

Például ha az **eutanáziával** vagy **abortusszal** kapcsolatos vita folyamán, az aktív eutanázia vagy abortusz kifejezést eleve a **gyilkosság** kifejezésével helyettesítjük, akkor ebből a pozícióból *könnyen következtethetünk az elutasító álláspontra*, ám egy fontos kérdés megválaszolását elkerültük: **vajon az eutanázia, illetve az abortusz tényleg gyilkosság?**

Érzelmekre apellálás

3. Fenyegetésre apellálás

Fenyegetésre apellálás hibáját követi el az az érvelő, aki **nem indokolja**, hogy az álláspontja, illetve az általa javasolt cselekedet helyes vagy ésszerű, hanem *megfélemlítéssel* próbálja rákényszeríteni a másik felet, hogy az elfogadja az álláspontját.

A megfélemlítés általában burkolt.

Érzelmekre apellálás

3. Fenyegetésre apellálás

X: Szerintem Isten léteire vonatkozó középkori bölcselek bizonyítékai elgondolkodtatóak.

Y: Ugyan már, ki hiszi el ezeket az érveket manapság? Egyébként is csak a legelmaradottabbak hisznek a teremtésben. Az Isten léteire vonatkozó érvekkel is valami baj lehet.

Érzelmekre apellálás

3. Fenyegetésre apellálás

A fenyegetés lehet nagyon áttételes, intellektuális és kifinomult vagy éppen kevésbé kifinomult is.

- Ahhoz pedig már nagyon ostobának kell lenni, hogy ezek után valaki ne lássa, hogy mi a helyzet. [azaz, hogy igaz, amit állítok.]
- A csinos, sikeres, magabiztos harmincasok örömmel választják a függetlenséget, a szingli életformát.
- Az igazi férfi bírja az italt, lehajt még egy pohárkával.

Ezek azt sugallják, hogy ha nem akarunk ostobának vagy tájékozatlannak látszani, akkor jobban tesszük, ha elfogadjuk az említett álláspontokat.

Ha nem szeretnénk maradniak, sikertelennek, gyengének, vagy férfiatlannak tűnni, akkor a függetlenséget választjuk, illetve iszunk még egy pohárral.

Ha nem szeretnénk olyan maradniak és hülyének látszani, mint a középkoriak, akkor nem hiszünk Istenben.

Fenyegetés releváns, ha...

Ha azonban a fenyegetés **fontos, releváns** a helyes álláspont kialakításában, nem feltétlen beszélhetünk hibáról, hanem csak egész egyszerűen a tények racionális figyelembevételéről.

Kocsiban:

- Ne jó, hogy ilyen gyorsan mész, mert ha bemérnek, elveszik a jogosítványod!

A példában a vezetőt fenyegető szankciók ésszerű indokot szolgáltatnak a sebességkorlátozás betartására.

"A dohányzás halált okozhat!," olvasható a cigarettás dobozokon, ám nem minden alap nélkül.