

Zentai István – Tóth Orsolya

A meggyőzés csapdái

Hibák és visszaélések a mindennapi meggyőzésben

Szüleinknek és barátainknak.

„Szóltam, meghallgattatok, értitek, ítéljetek.”
(Arisztotelész: Rétorika, Lüsziász beszéde)

Előszó

Ez a könyv azokhoz a kedves olvasókhöz szól, akik különösebb logikai és pszichológiai előismeretek nélkül szeretnének bepillantani az érveléstechnika világába.

Az angolszász országokban és elsősorban az Egyesült Államokban sok évtizedes múltra tekint vissza az argumentáció modern kutatása. Ezen kutatások sok tekintetben az immár több mint kétezer éves nyugati retorikai hagyomány folytatásának tekinthetők, azzal együtt, hogy természetesen integrálni próbálják a modern formális és informális logika, a kognitív- és szociálpszichológia, a szociológia különböző eredményeit. Talán nincs már messze az sem, amikor az argumentáció valamilyen zárt kommunikációelméletből történő megfogalmazását is kezünkbe vehetjük.

Figyelembe véve, hogy a rendszerváltás után immár tíz év telt el, meghökkentő, hogy az Európai Unióhoz való csatlakozás küszöbén Magyarországon milyen rossz képet mutat az általános vitakultúra, a politikai argumentáció karaktere, a menedzser és marketing szakma kommunikációs felkészültsége. Különösen rossz a helyzet a nyomtatott és elektronikus sajtó területén. Az elemző és tényfeltáró újságírás csak nyomokban fedezhető fel, miközben a média nálunk is önálló hatalmi ágga vált. Korunk alapvető ellentmondása, hogy miközben a hétköznapi élet döntéseit egyre gyorsabban, egyre több és összetettebb információk mérlegelése alapján kell meghozni, az emberek ismeretei a racionális döntési technikákról nem bővültek.

A Budapesti Műszaki Egyetem Filozófia és Tudománytörténet Tanszékén immár évtizedes múltra tekint vissza az érveléstechnika kutatása és oktatása. A kutatócsoport tagjai számos kurzust fejlesztettek ki és oktatnak a mérnökhallgatóknak valamint más felsőoktatási intézmények hallgatóinak, és kapcsolatot tartanak hazai és külföldi kutatóhelyekkel. A csoport által kifejlesztett tematikákat és segédanyagokat számos intézmény honosította oktatási gyakorlatába.

Ebben a könyvben, *A meggyőzés útjai* című könyv folytatásaként és nagymértékben a műegyetemi kurzusok anyagára támaszkodva, közérthető, olvasmányos stílusban igyekszünk bemutatni az érveléstechnikát. Az anyag feldolgozásában elsődlegesen nem a formális és informális logikai, sokkal inkább egy kommunikációs (kognitív szociálpszichológiai) nézőpontot érvényesítettünk. Az érvelések osztályozása és logikai vizsgálata, a különböző érveléstechnikai fogások bemutatása mellett igyekszünk megvilágítani az érvelő meggyőzések kommunikációs és pszichológiai vetületeit is.

Az anyag feldolgozását számos példával igyekszünk segíteni. Ezeket a kedves olvasó a *Gondolja tovább!* című fejezetekben találja meg. Ezek a példák azonban nem a tesztelés vagy a mérés eszközei, hanem csupán lehetőségek az elmondottak önálló továbbgondolására. Némelyikük igen egyszerűen megoldható, nagy részük azonban komoly elmélyülést, több szintű vizsgálatot igényel, sőt olyan példát is hozunk, amely ma is filozófiai vizsgálódás tárgya és kiterjedt szakirodalom foglalkozik vele. Megoldásokat, ennek megfelelően, nem közlünk.

A szöveget nem tördeltük szét részletes hivatkozásokkal, lábjegyzetekkel. Ezek következetes használatával a könyv valószínűleg olvashatatlanná vált volna, ami egy bevezető jellegű olvasmánynál előnytelen. Ugyanakkor a könyv végén bőséges szakirodalom jegyzék áll azon kedves olvasók rendelkezésére, akik el szeretnének mélyülni a téma valamelyik aspektusában.

Köszönet a Soros HESP által a könyv előkészítő kutatásaihoz nyújtott támogatásért.

Köszönet a Kiadónak türelméért és köszönet Bernadettnek a kézirat korrektori munkájáért.

Köszönet a kollégáknak és az érveléstechnika kurzusok hallgatóinak segítő megjegyzéseikért, kritikájukért.

Köszönet Fehér Mártának, mindenért.

Budapest, 1999. július 7.

A szerzők

TARTALOM

BEVEZETÉS

A MEGGYŐZŐ ÉRVELÉSEK TERMÉSZETRAJZA

A LOGIKAI OLDAL: AZ ÉRVELÉSEK FELÉPÍTÉSE ÉS TÍPUSAI

Az érvelések formája és tartalma
Informális érvelések
Informális hibák az érvelésekben
Gondolja tovább!

MITŐL LESZ HATÁSOS AZ ÉRVELÉS?

Az üzenet befogadása
Az üzenet feldolgozása
Gondolja tovább!

MIÉRT ÉS HOGYAN VITATKOZ(Z)UNK?

A racionális vita modellje és a hétköznapi vitaszituációk
A hétköznapi racionális vita szabályai: együttműködés és visszaélés a vitában
Konfliktus és konszenzus a vitában
A vita létrehozása és forgatókönyve
A közlemények, értelmezésük és értékelésük, a közös alap
 A közlemények relevanciája
 A közlemények megbízhatósága
 A közlemények világossága

Fegyverek és céltáblák
Gondolja tovább!

A SZÓBELI MEGGYŐZÉS ESZKÖZEI

IRRELEVÁNS ÉRVEK

Alapvető irrelevanciák
Amikor a célpont az érvelő személye (Argumentum ad hominem)
Tekintélyre vagy szakértőre hivatkozás az érvelésben (Argumentum ad verecundiam)
Hiedelmek, morális ítéletek, attitűdök a fókuszban
Jutalmazásra vagy büntetésre építő stratégiák
Gondolja tovább!

A HÉTKÖZNAPI ÉRVELÉSEK LOGIKÁJA

Feltételes érvelések
Választások és dilemmák
Kategorikus állítások és következtetések
Ami logikus és ami nem az
 A logikai következmény pontosabb fogalma
Gondolja tovább!

GYENGE ÉS ERŐS ÉRVELÉSEK

Hasonlóság, analógia
Kategorizálás és általánosítás
Valószínűség és statisztika az érvelésben
Korreláció és okság
Gondolja tovább!

A MEGGYŐZŐ ÜZENET MEGFOGALMAZÁSA

Mit üzen az üzenet?
Nyelvhasználat és gondolkodás
Élni és visszaélni a kommunikációval
 A dialógus szabályai
 Illusztráció: a kérdés-felelet játék
Gondolja tovább!

FÜGGELÉK

KISLEXIKON

IRODALOM

Bevezetés

Mindennapi életünk során gyakran kerülünk olyan helyzetbe, amikor kisebb-nagyobb szerepet kap a meggyőzés valamelyik formája. Sokszor éppen ezért jön létre a szituáció, ez a legfontosabb célja. Valaki meg akar győzni valakit vagy valakiket egy állítás igazságáról, egy nézet vagy vélekedés elfogadhatóságáról, egy álláspont megalapozottságáról. Igyekeznek elérni, hogy valaki a befolyásoló szándéknak megfelelő

nézeteket valljon, cselekedeteket hajtson végre vagy megfelelő érzelmi viszonyulást alakítson ki valamilyen tárgyra vonatkozóan. A befolyásolás, meggyőzés mindennapi helyeiket jól ismerjük. Záporozik ránk a média által közvetített reklám, kulturális és politikai propaganda. Meggyőző üzenetek áradatában találjuk magunkat a világhálón, az utcán, nem kerülhetjük el a moziban, de még a vonaton sem.

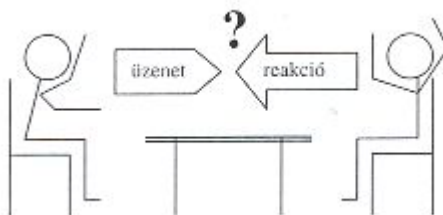
A meggyőzés intézményeihez annyira hozzászoktunk, hogy már-már fel sem tűnik szüntelen aktivitásuk. Párbeszédeink jelentős része szintén a meggyőzésről szól. A meggyőző hétköznapi dialógusok alaphelyzetei a viták. Viták számtalan céllal jöhetnek létre az emberek között és sokféle forgatókönyv szerint bonyolódhatnak le. Eredményük és következményeik is jelentősen eltérhetnek.

A meggyőzés különböző utakon érheti el célját és igen sok oka lehet annak, ha nem éri el. Valójában a meggyőzés annyira bonyolult folyamat, sikeressége olyan sok paramétértől függ, hogy hatékonyságát előre megjósolni szinte lehetetlen. Összefoglalóan azt mondhatjuk, hogy a meggyőzésnek nincs kottája. E kézikönyv sorozat első kötetében, a meggyőzés pszichológiai karakterét elemző *A meggyőzés útjai* című könyvünkben, kitartóan érveltünk emellett.

Ez a könyv mégis az érvelés technikájáról szól.

Bármely meggyőző folyamat egy nagyon egyszerű alapsémával jellemezhető. A meggyőző fél céljai érdekében megkomponál egy meggyőző üzenetet, amelyre a célszemély valahogyan reagál. Ami ezt a reakciót illeti, ez vagy megfelel a meggyőző szándéknak, vagy nem. Ha megfelel, akkor azt mondhatjuk, hogy a meggyőzés sikeres volt, ha nem, akkor a meggyőzés nem érte el a célját.

Természetesen, mind a meggyőző üzenet, mind pedig a célszemély reakciója általában igen bonyolult, sok összetevőből álló jelenség. A mi nézőpontunkból azonban csupán annyi fontos, hogy egy *adott* üzenetre egy *adott* célszemély reagál. A meggyőzés hatékonysága alapvetően két tényezőtől függ, attól, hogy milyen üzenet jelenik meg a célszemély látómezejében és attól, hogy mi van a fejében.



Az érveléstechnika azt vizsgálja, hogy milyen módon lehet meggyőző üzeneteket alkotni. Számos meggyőző üzenet jól megvilágítható összetevőkből épül fel, jól kottázható.

Nem szabad azonban elfeledkezni arról, hogy a jól megkomponált üzenet is mindig egy konkrét személyt talál egy konkrét helyzetben, annak minden társadalmi, pszichológiai és fizikai összetevőjével. Egyáltalán nem biztos tehát, hogy megtalálja, és még kevésbé biztos, hogy eltalálja.

Az üzenet vételével és feldolgozásával, a reagálás mechanizmusaival kapcsolatos összetevőkből az érveléstechnikai vizsgálat során sem szabad elfeledkezni. A különböző érveléstechnikai fogások mindig meghatározott mechanizmusok működését feltételezik, hatékonyságuk attól függ, hogy valóban működésbe lép-e ez a mechanizmus a célszemélyben.

Az érveléstechnikában felsorakoztathatjuk a bevethető fegyverek arzenálját és részletesen megvizsgálhatjuk működésüket, de mindig számítani kell arra, hogy nem találjuk el a megfelelő céltáblát.

Azaz: a meggyőzésnek továbbra sincs kottája.

A meggyőző érvelések természetrajza

A meggyőzésben sokféle eszköz vethető be. A szóbeli meggyőzés legfontosabb eszköze a meggyőző érvelés. Az érvelések segítségével jól modellezhetjük a különböző meggyőzéseket, megvilágíthatjuk működésük jellegzetességeit. Ebben a fejezetben először az érvelések felépítésével és osztályozásával foglalkozunk, majd megvizsgáljuk az érvelések alkalmazásának körülményeit, valamint az érvelések mellett bevethető egyéb fegyvereket a meggyőzés valóságos helyzeteiben.

A logikai oldal: az érvelések felépítése és típusai

Az érvelések formája és tartalma

Az érvelések alapvető eszközei a következtetések. Általában következtetésnek olyan eljárást tekintünk, amelyben megfogalmazódik, világossá, kimondottá (explicitté) válik valamilyen korábban rejtett (implicit) információ, ismeret. Még a legegyszerűbb hétköznapi következtetéseink is meglehetősen bonyolult, sok és sokféle információt szervező eljárások. Ahhoz, hogy ezek jellegzetességeit megértsük, most jelentősen leegyszerűsített példákön világítjuk meg legfontosabb mozzanataikat.

A következtetés eredményeként felszínre kerülő információt megfogalmazó állítás a következtetés konklúziója. Ez a következtetés (és általában minden érvelés) legfontosabb része. A konklúziót előzetes információk (tények, állítások) alapján állítjuk elő. Az előzetes információkat kifejező állítások a következtetés premisszái. Egy következtetés tehát premisszákból és konklúzióból áll.

Egy jól előadott érvelésben az összes premissza és a konklúzió is világosan megfogalmazott. Például:

1. premissza: *Minden képviselő jól nevelt és intelligens.*

2. premissza: *József képviselő.*

konklúzió: *(Tehát) József intelligens.*

Előfordulhat azonban, hogy egy vagy több premissza hiányzik, nincs megfogalmazva, kimondva. Illusztrációként először bemutatunk egy alapvető hibát.

Ad hoc magyarázat hiba

Az ad hoc magyarázat hibáját akkor követjük el, amikor egy adott tényre elfogadhatatlan bizonyossággal olyan módon adunk magyarázatot, hogy ez a magyarázat más, hasonló szituációban már nem feltétlenül megfelelő. Példa:

Károly: Képzeld, Béla felgyógyult a rákból! Hálát adhat Istennek, hogy meggyógyította.

Az ad hoc magyarázat abban áll, hogy Béla felgyógyulását egyszerűen (és vitatható módon) Isten közreműködésének tulajdonítja a beszélő. Most tekintsük a következő érvelést:

Károly: Képzeld el, Béla felgyógyult a rákból! Hálát adhat Istennek, hogy meggyógyította.

Ödön: Ha ez igaz, Jánosnak sem kell aggódnia, őt is bizonyára meggyógyítja.

A Károly által megfogalmazott premisszákból (1. Béla meggyógyult, 2. Isten gyógyította meg) még nem lehet levonni Ödön konklúzióját, az csak akkor lesz megalapozott, ha feltételezünk két további feltevést is, nevezetesen, hogy János is rákos, továbbá Isten mindenkivel ugyanolyan módon törődik. Az így rekonstruált érvelésünk:

P(1): Béla rákos volt.

P(2): Isten meggyógyította.

P(3): János rákos.

P(4): Isten mindenkivel ugyanolyan módon törődik.

K: Jánost is meggyógyítja.

Önmagában nem tekinthető hibának, ha nem mondunk ki minden premisszát. Az érvelő gyakran jogosan feltételezheti, hogy ki nem mondott állításai nyilvánvalóak, köztudottak, esetleg a téma, a helyzet vagy a hallgatóság ismeretei alapján könnyedén következtetni lehet rájuk. Arra sem kötelezhető az érvelő, hogy álláspontjának valamennyi fontos érvét ismertesse. Egyrészt azért, mert jogában áll megtartani érvei egy részét arra az esetre, ha a vitában további érvekkel kell élnie, másrészt adott esetben indokolatlan minden érv ismertetése, túlterhelheti a kommunikációt.

Elhallgatott érvekre hivatkozás (Audiatur et altera pars)

Az elhallgatott évrre hivatkozás hibáját akkor követjük el, ha az érvelő álláspontját pusztán azon az alapon utasítjuk el, hogy nem ismertette minden előfeltevést. Példa:

A bizottság vezetője meggyőzően érvelt az új hulladékégető megépítése mellett. Persze, addig aligha adhatunk hitelt szavainak, amíg nem ismerteti a környezeti hatástanulmányok eredményeit is.

Lehet, hogy a környezeti hatástanulmányok ismertetése valóban gyengítené az érvelő álláspontját, talán célszerű is hallgatnia róla. De könnyen lehet, hogy nem. Jogosan felszólíthatunk valakit, hogy világítson meg egy elhallgatott fontos nézőpontot, de pusztán az elhallgatás ténye alapján még nem utasíthatjuk el az egész érvelést.

Természetesen az is előfordulhat, hogy a szóban forgó rejtett előfeltetelezés, amely nem nyilvánvaló, kérdéses vagy vitatható a publikum számára, amennyiben felszínre kerül vagy kimondottá válik, leleplezi az érvelés gyengeségét, esetleg a konklúzió tarthatatlanságát:

Károly: Képzeld, Béla felgyógyult a rákból! Hálát adhat Istennek, meggyógyította.

Ödön (gúnyosan): Ó, akkor a többi rákbetegnek sem kell aggódnia, bizonyára meggyógyítja.

Károly: Nos, Isten útjai kifürkészhetetlenek.

Itt Ödön jól mutat rá a ki nem mondott előfeltételre, amely lebuktatja az ad hoc magyarázatot.

Az érvelések vizsgálatánál rendkívül fontos, hogy megtaláljunk és kimondjunk minden implicit premisszát, mert csak ezzel juthatunk elég információhoz ahhoz, hogy az érvelés szerkezetét és ezzel a konklúzió tarthatóságát megítélhessük.

Az is előfordulhat, hogy a következtetés konklúziója hiányzik, ilyenkor rejtett konklúzióval van dolgunk. A konklúzió ki nem mondásának több oka is lehet. Az egyik lehetséges ok egyszerűen a takarékoság, a túlzott szócséplés elkerülése. Lehet azonban a konklúzió elhallgatásának egyéb oka is, például az, hogy a nyilvánvaló konklúzió esetleg nyilvánvaló butaság, és a kommunikátor nem szeretné, hogy ez kiderüljön. Az is előfordulhat, hogy a kommunikátor az elhallgatással szeretné hangsúlyozni, hatásosabbá tenni mind az érvelést, mind a konklúziót. Figyeljük meg a következő két érvelést.

1. Az nem lehet véletlen, hogy a Coca-Cola név a világ egyik legismertebb márkaneve. A Coca-Cola a legjobb üdítőital a világon

2. A Coca-Cola név az egyik legismertebb márkanév a világon. Csak nem gondolod, hogy ez véletlen...?

Nyilvánvaló, hogy a második érvelés sokkal hatásosabb lehet. Ennek az az oka, hogy rákényszeríti a célszemélyt a következtetés önálló végrehajtására. Az pedig az egyik legalapvetőbb örömforrásunk, ha valamire magunk jövünk rá. Ha meg akarunk jutalmazni valakit, jutalmazzuk meg egy saját(nak tűnő) gondolatral! Azok a sugallt konklúziók, amikre magunk jutunk, majdnem olyanok, mintha saját gondolataink lennének. Az ilyesfajta sugalmazás nagyon megerősítheti az érvelést. A konklúzió szándékos elrejtése nyomatékossíthatja az abban foglalt információt.

Az érveléseket, mielőtt megvizsgáljuk őket, rekonstruálni kell. Világossá, kimondottá kell tenni a kimondatlan premisszákat, a rejtett konklúziót. Van azonban olyan érvelés, amin semmilyen rekonstrukció nem segít, mert maga az érvelés hiányzik belőle. Csak az biztosítja a premisszákat és a konklúzió kapcsolatát, hogy valamelyik premissza már maga a konklúzió volt:

Körbenforgás (petitio principii)

A körbenforgás hibája abban áll, hogy ahelyett, hogy a premisszákat alapján következtetnénk a konklúzióra, egyszerűen konklúzióként újrafogalmazzuk valamelyik premisszát. Példa:

Nyilvánvaló, hogy Isten létezik. A legnagyobb szerűbb könyv, a Biblia állítja ezt. A Biblia pedig nem hazudik, hiszen ami benne van, az Isten szava.

A körbenforgást annál nehezebben lehet tetten érni, minél több lépésen keresztül érjük el a konklúziót. Ha kellően nagy a kör, még az is lehetséges, hogy a konklúzió éppenséggel ellentmond annak a premisszának, amelyből következtetünk rá. Ilyenkor *ellentmondó körbenforgásról* (circulus vitiosus) beszélünk. Példa:

Isten teremtette az embert, Istent pedig az ember hite tartja életben. A bizonyosság azonban szertefoszlatja a hitet, ezért Isten nem szolgáltat bizonyítékot önnön létezésére. Márpedig éppen az ember a legfőbb bizonyíték. Világos tehát, hogy vagy Isten, vagy az ember nem létezik.

Most nézzük a következő két érvelést:

*A P(1): Minden magyar ember sötét hajú.
 P(2): Zsuzsa magyar.
 K: Zsuzsa sötét hajú.*

*B P(1): A magyarok többsége sötét hajú.
 P(2): Zsuzsa magyar.
 K: Zsuzsa sötét hajú.*

Ezek valóban következtetések, olyanok, amelyek megfelelnek eddigi kritériumainknak, azaz mind a premisszákat, mind a konklúziókat explicit módon megfogalmazottak.

Első ránézésre látszik, hogy a két következtetés nem azonos, bár nagyon hasonlít egymásra, hiszen a második premissza és a konklúzió megegyezik. De ha nem azonosak, vajon melyikük a jobb? Nos, különböző szempontok alapján bármelyikük jobbnak tűnhet.

Ha az érvelésekben található állítások *tartalma* alapján ítélünk, rögtön szembetűnhet, hogy az A jelű érvelés első premisszája hamis (ugyanis vannak magyarok, akik határozottan világos hajsínűek), míg B jelűé igaz. Akármilyen is a helyzet tehát a többi komponenssel, a B érvelés egytel több igaz premisszával rendelkezik. De vajon pusztán azon múlhat az, hogy egy érvelés mennyire jó, hogy hány igaz állítást tartalmaz? Nos, aligha. Viszont, hogy ezt a különbséget eltüntessük, alakítsuk át kissé az érveléseket:

*A P(1): Minden magyar ember kopasz.
 P(2): Zsuzsa magyar.
 K: Zsuzsa kopasz.*

*B P(1): A magyarok többsége kopasz.
 P(2): Zsuzsa magyar.
 K: Zsuzsa kopasz.*

Most az igaz és hamis premisszákat száma megegyezik. Az érvelések mégis különbözőnek tűnnek. Sőt, az egyik esetleg jobbnak, megbízhatóbbnak, használhatóbbnak.

Említettük már, hogy a következtetések olyan eljárások, amelyekben felszínre kerül valamilyen korábban rejtett információ. Ha most ezt az információt tekintjük a legfontosabb tartalmi összetevőnek (és egy pillanatra nem foglalkozunk azzal, hogy a premisszák vagy a konklúzió ténylegesen igazak-e), és ebből a szempontból vesszük szemügyre az érveléseket, felfedezhetünk egy döntő különbséget. Nevezetesen azt, hogy míg az A jelű érvelésben a konklúzió semmiféle új információt nem tartalmaz a premisszákból foglaltakhoz képest, addig a B érvelés konklúziója valamivel többet mond, mint a premisszái. Észre kell venni, hogy a premisszákból és a konklúzióban foglalt információk viszonyai attól a ténytől függetlenül vizsgálhatók, hogy történetesen igazak-e maguk a premisszák vagy a konklúzió. Ezen a ponton legalább két kérdést tehetünk fel egy következtetés vonatkozásában:

1. Összefügg-e a premisszákból és a konklúzióban foglalt információ?
2. Tartalmaz-e új információt a konklúzió a premisszákhöz képest?

Sajnálatos módon még attól sem feltétlenül lesz jó egy érvelés, ha mindkét kérdésre igennel válaszolhatunk. Példa erre a következő.

Non sequitur

A non sequitur érvelésben a konklúziót olyan premisszákból vonjuk le, amelyekkel az nem áll logikai kapcsolatban. Példa:

Az egyiptomiak elképesztő mennyiségű földmunkát végeztek piramisaik építésénél. A régészek is igen sok földmunkát végeznek. Világos tehát, hogy az egyiptomiak igen járatosak voltak a régészetben.

Itt szemmel láthatóan van *valamilyen* kapcsolat a premisszák és a konklúzió között, nevezetesen, hogy hasonló kifejezések szerepelnek bennük. Az is igaz, hogy a konklúzió új információt hordoz a premisszákhöz képest. Sőt, annyira újat, hogy esetleg meg is lepődhetünk rajta. Miért garantálná a rengeteg földmunka a régészetben való jártasságot? A metróépítés is rengeteg földmunkával jár, ráadásul a piramisépítés és a metróépítés is csak építés, mégsem tartjuk túlságosan valószínűnek, hogy az egyiptomiak akár csak közepes metróépítők is lettek volna. Amikor tehát a premisszák és a konklúzió közötti összefüggésre vonatkozó kérdést megalkotjuk, nem elegendő *bármilyen* összefüggést keresnünk. A premisszáknak olyan állításoknak kell lenniük, olyan információkat kell tartalmazniuk, amelyek valamilyen összefüggésnél fogva *alkalmasak arra, hogy elvezessenek a konklúzióhoz*. Más szóval, megfelelőnek kell lenniük ahhoz, hogy megalapozzák a konklúziót. Mitől lesznek a premisszák alkalmasak arra, hogy elvezessenek a konklúzióhoz? Mindenekelőtt ugyanarról a tárgyról kell információt hordozniuk, amiről a konklúzió állít valamit. De nem akármilyen információt, hanem olyat, amelyik odaillő, lényeges, fontos a konklúzióban foglalt szempontjából. Azaz, a premisszáknak *relevánsaknak* kell lenniük a konklúzióra nézve. Az a tény, hogy az egyiptomiak sok földmunkát végeztek, releváns arra nézve, hogy milyen készségeket alakíthattak ki, mennyire gyakorlottak és hatékonyak voltak a földmunkában. De annak megalapozásához, hogy a metróépítésben vagy az archeológiában milyen jártasságra tettek szert, már nem lesz alkalmas. Ha alkalmas lenne, el kellene fogadnunk például a következő érvelést is:

P(1): Az egyiptomiak elképesztő mennyiségű földmunkát végeztek piramisaik építésénél.

P(2): A hangyák is igen sok földmunkát végeznek.

K: A hangyák igen járatosak a régészetben.

Ha az érvelés premisszái relevánsak a konklúzióra nézve, még mindig az első kérdésünket (*összefügg-e a premisszákból és a konklúzióban foglalt információ?*) szem előtt tartva, de már kicsit a másodikra (*tartalmaz-e új információt a konklúzió a premisszákhöz képest?*) is gondolva, megvizsgálhatjuk, hogy vajon a premisszák milyen mértékben alapozzák meg a konklúziót. (Természetesen, irreleváns premisszák semmilyen mértékben sem fogják megalapozni.) Amikor ezt vizsgáljuk, még mindig nem azzal foglalkozunk, hogy igazak-e a premisszák. Úgy tesszük fel a kérdést, hogy mi lenne, ha igazak lennének, akkor milyen mértékben alapoznák meg a konklúziót?

Ha így közelítjük meg a kérdést, láthatóvá válik a példaként hozott A és B érvelések közötti különbség. Az A érvelés első premisszája azt állítja, hogy *minden* magyar ember kopasz. Ez egyszersmind azt jelenti, hogy nem létezik egyetlen magyar ember sem, aki ne lenne az. Ha feltesszük, hogy ez igaz, és azt is, hogy Zsuzsa valóban magyar, akkor bizonyosan igaznak kell tételeznünk azt az állítást, hogy Zsuzsa kopasz.

Ezzel szemben a B érvelés első premisszája csak annyit állít, hogy a magyarok többsége kopasz. Tehát azt nem állítja, hogy mind kopaszok, hanem megengedi, hogy lehetnek közöttük olyanok, akik nem azok. Ha ezek után annyit tételezünk fel Zsuzsáról, hogy magyar, ebből nem következik (*non sequitur*), hogy kopasz, bármilyen színű és dús haja lehet.

Azt találtuk tehát, hogy vannak olyan érvelések, amelyek teljes bizonyossággal megalapozzák a konklúziót, míg más érvelések nem alkalmasak erre, hanem csak valamilyen mértékben alapozzák meg, valamilyen mértékben *valószínűsítik*.

Második kérdésünkre visszatérve látható, hogy azon érveléseknél, amelyek teljes bizonyossággal megalapozzák a konklúziót, a konklúzióban nem fogunk találni új információt a premisszákból foglaltakhoz képest. Lehetséges, hogy a konklúzió olyan információt mond ki, ami rejtve volt a premisszákból, de hogy újat nem, az biztos. A bizonyosságról tehát nagy árat kell fizetnünk: a teljes bizonyossággal előálló konklúzió nem tartalmaz új információt, nem bővíti ismereteinket.

Vegyük kissé szemügyre ezt a fajta bizonyosságot! Azt már látjuk, hogy a premisszák elvezethetnek teljes bizonyossággal a konklúzióhoz, függetlenül attól, hogy az adott következtetésben történetesen igazak-e, vagy hamisak. A

1. *Minden madár tud repülni.* (hamis)
A strucc madár. (igaz)
A strucc tud repülni. (hamis)
2. *Minden madár tud repülni.* (hamis)
A denevér madár. (hamis)
A denevér tud repülni. (igaz)

következtetésekben a premisszák teljes bizonyossággal vezetnek a konklúziókhoz, ami azt jelenti, hogy ha feltesszük, hogy igazak, akkor lehetetlen, hogy a konklúzió hamis legyen.

Az olvasó könnyen beláthatja, hogy az alábbi (3. és 4. számú) következtetések esetében ez már korántsem lesz így. Hiába tesszük fel premisszáikról, hogy igazak, ez nem alapozza meg biztosan a konklúziót:

3. *Minden madár tud repülni.* (hamis)

- | | | |
|----|----------------------------------|---------|
| | <u>A denevér tud repülni.</u> | (igaz) |
| | <u>A denevér madár.</u> | (hamis) |
| 4. | <u>Minden madár tud repülni.</u> | (hamis) |
| | <u>A strucc tud repülni.</u> | (hamis) |
| | <u>A strucc madár.</u> | (igaz) |

Jól látható, hogy az 1. és 2. következtetések nagyon hasonlóak. Tulajdonképpen ugyanannak a

1.-2. *Minden F tulajdonságú dolog G tulajdonságú is egyben.*

X dolog rendelkezik az F tulajdonsággal.

X dolog rendelkezik a G tulajdonsággal is.

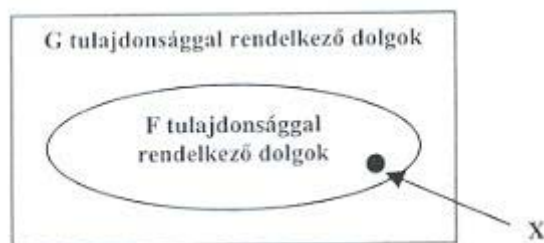
következtetési formának az esetei, vagyis úgy kaphatjuk őket, ha a fenti formába az F, G és X betűk helyére beírjuk a megfelelő szavakat. Ugyanígy, a 3. és 4. következtetést a következő formába való megfelelő behelyettesítéssel kapjuk:

3.-4. *Minden F tulajdonságú dolog G tulajdonságú is egyben.*

X dolog rendelkezik a G tulajdonsággal.

X dolog rendelkezik az F tulajdonsággal is.

Az (1.-2.) forma nagyon figyelemreméltó, és mivel igen gyakran fordul elő hétköznapi következtetéseinkben, érdemes kicsit közelebbről is szemügyre venni. Ehhez gondoljuk el, hogy összegyűjtöttük az összes olyan dolgot, ami rendelkezik a G tulajdonsággal és „bekerítettük” vagy „bezártuk egy dobozba”:



Ha az első premisszánkat (*Minden F tulajdonságú dolog G tulajdonságú is egyben*) igaznak tételezzük fel, akkor ezzel azt is állítjuk, hogy nincs olyan F tulajdonságú dolog, ami ne rendelkezne G tulajdonsággal is. Ami viszont azt jelenti, hogy az előbb bekerített G tulajdonságú dolgok között ott van az összes F tulajdonságú dolog is! Ha pedig rámutatunk egy F tulajdonságú X dologra, az biztosan rendelkezni fog G tulajdonsággal is.

Ebből viszont az következik, hogy bárhogyan is töltjük ki a formát, mindenképpen teljes bizonyossággal fog előállnia konklúzió a premisszákból. Ezt ugyanis nem a kitöltés módja, hanem a következtetés *formája* garantálja.

Vannak tehát olyan következtetések, amelyeknek a formája miatt elképzelhetetlen, hogy miközben a premisszáik igazak, a konklúziójuk hamis legyen. Ezeket *logikailag helyes* következtetésekként nevezzük.

A helyes következtetések szabályszerűségeinek feltárásával a formális logika tudománya foglalkozik. A formális logikában a következtetéseket hordozó nyelvi kifejezéseket elemekre bontják, és meghatározzák azok nyelvtani (grammatikai), jelentéstani (szemantikai) egységeit. Szétválasztják és pontosan meghatározzák a kifejezőeszközök nyelvi és logikai alapkategóriáit. Miután ezt megtették, lehetőség nyílik a kifejezések és következtetések logikai szerkezetének feltárására. Aszerint, hogy ez a kategorizálás milyen módon megy végbe, beszélhetünk a formális logika különböző rendszereiről. Ezek a rendszerek hatóköreikben eltérhetnek. A legegyszerűbb, úgynevezett klasszikus kijelentéslógika hatóköre az igaz és hamis állításokra terjed ki. De fogalmazható formális logikai rendszer, amely kezelni tudja a szükségszerűség, lehetetlenség fogalmát, adható formális keret a jogi természetű érveléseknek (kezeli a parancsokat, tiltásokat, engedélyeket, stb.), az időbeli sorrendiség és még nagyon sok minden vizsgálatának is.

Annak bebizonyítása, hogy egy adott következtetés logikailag helyes, nem mindig olyan egyszerű feladat, mint az 1.-2. forma esetében volt. Sokkal könnyebb viszont azt kimutatni, ha egy következtetés logikailag nem helyes (*helytelen*). Az imént elmondottak alapján, ha egy következtetés logikailag helyes, akkor azt a formája teszi azzá, ami azt jelenti, hogy minden ugyanolyan formájú következtetés is helyes lesz. Ha viszont egy formához találunk olyan behelyettesítést, amelyiknek minden premisszája igaz, a konklúziója pedig hamis, akkor ez a következtetés biztosan nem lehet logikailag helyes, és ezzel az adott formának egyetlen más behelyettesítése sem lehet helyes.

Mi a teendő tehát, ha olyan érveléssel találkozunk, ami gyanús, amiről feltételezzük, hogy logikailag nem helyes? Konstruáljunk egy azzal azonos formájú másik érvelést, amelynek minden premisszája látványosan igaz, a konklúziója pedig hamis! Ha elő tudunk állítani ilyen érvelést, akkor ezzel megmutatjuk, hogy az eredeti, megtámadott érvelés sem lehet helyes.

Nézzük például a következő érvelést:

Világos, hogy egyetlen politikus sem veszélyes, legfeljebb amolyan kisstílusú bűnöző. Azt is tudjuk, hogy egyetlen veszélyes bűnöző sem nyeri el méltó büntetését. Érthető tehát, hogy egyetlen politikus sem kapja meg végül azt a büntetést, ami járna neki.

Nos, ez az érvelés logikailag bizonyosan nem helyes (bármilyen meggyőzőnek is tűnik esetleg). Pontosan olyan ugyanis, mintha ezt mondanánk:

Egyetlen görög váza sem hollóházi porcelán, legfeljebb amolyan agyagedény. Az is igaz, hogy egyetlen hollóházi porcelán sem kétezer éves. Tehát, egyetlen görög váza sem az.

A mindennapi meggyőzések során döntő fontosságú, hogy felismerjük, ha egy érvelés logikailag hibás. Látni fogjuk ugyanis, hogy meglepő számban találunk olyan következtetéstípusokat, amelyek a hétköznapi életben „simán átmennek”, meggyőzőnek tűnnek, pedig logikailag rosszak. Ezek lebuktatására kiválóan alkalmas a most bemutatott analógiás módszer.

Természetesen, ha egy következtetés logikailag helyes, attól még nem biztos, hogy igaz is a konklúziója. Ha valamelyik vagy akár az összes premissza hamis, egy logikailag helyes következtetésben a konklúzió lehet akár igaz, akár hamis. Ha viszont egy logikailag helyes következtetés konklúziója hamis, akkor biztosan nem lehet igaz minden premisszája, legalább egynek hamisnak kell lennie. Azonban ha minden premissza igaz, akkor biztosan igaz lesz a konklúzió. A logikailag helyes következtetések igaz premisszákból biztosan igaz konklúzióra vezetnek. Ezek a következtetések kitüntetettek. *Helytálló* következtetéseknek nevezzük azokat a következtetéseket, amelyek logikailag helyesek és minden premisszájuk igaz.

Informális érvelések

Minden olyan érvelést, ami a formája alapján logikailag nem helyes, *informális* érvelésnek nevezzük. Az informális érvelésekben a premisszák sohasem alapozzák meg a konklúziót teljes bizonyossággal, csupán valamilyen mértékben valószínűsítik, ennél fogva azonban az informális érvelések konklúziói kétségtelenül új információt fognak hordozni a premisszákhöz képest. Ilyen értelemben az ebbe a típusba tartozó következtetések alkalmasak lehetnek arra, hogy bővítsék ismereteinket. Persze, nem mindegy, hogy ez az új ismeret milyen mértékben van megalapozva, a premisszákból foglaltak alapján mennyire valószínű. Ebből a szempontból a

P(1): A magyarok többsége katolikus.

P(2): Gábor magyar.

K: Gábor katolikus.

és a

P(1): A magyarok többsége buddhista.

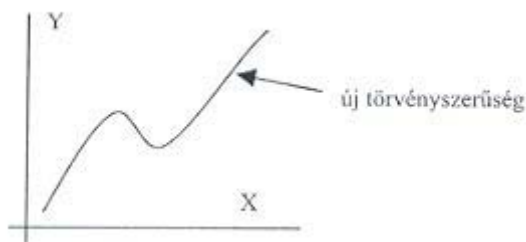
P(2): Gábor magyar.

K: Gábor buddhista.

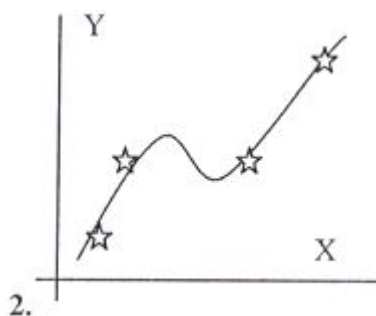
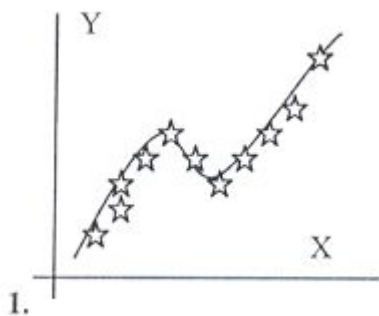
érvelések látványosan különböznek. Minthogy lényegesen több katolikus van Magyarországon, mint buddhista (a katolikusok *gyakoribbak*), sokkal valószínűbb lesz, hogy Gábor katolikus, mint hogy buddhista.

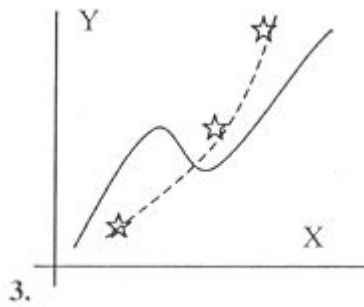
Ha tehát valaki olyan érvelést választ, ami nem alapozza meg teljes bizonyossággal a konklúzióját, igen nagy jelentősége lesz annak, hogy feltevései, a tények, amelyekre hivatkozik (bizonyítékai, *evidenciái*), megfelelő erővel támasszák alá állítását.

Nézzünk példaként három tudóst, akik kísérleteket végeztek, hogy feltárjanak valamilyen eddig ismeretlen törvényszerűséget. Mindhárman azt állítják, hogy teljesen önállóan, kísérleteik alapján felfedeztek egy új törvényt. Ráadásul mindhárman ugyanazt. Mindhármuk szerint a kísérletileg megvizsgált X és Y mennyiségek közötti összefüggés olyan, hogy ha egy gráf vízszintes tengelyén az X, függőleges tengelyén pedig az Y mennyiséget ábrázoljuk, a következő ábrát kapjuk:



Tegyük fel azonban, hogy vita támadt arról, kié az igazi érdem az új törvényszerűség feltárásáért. Tudjuk, hogy mindhárom kutató méréseket végzett. A következő ábrák a kutatók mérési eredményeit ábrázolják, valamint az azok alapján feltártak mondott törvényt.





Ha az olvasó úgy gondolja, hogy a tudósok közössége vélhetően az első ábra alkotójának ítéli a pálmát, alighanem igaza van. Neki *elegendő mennyiségű* adata van, amelyek *jól illeszkednek* az állított törvényre. A második ábra szerzője csak kevés adattal rendelkezik, amelyek bár jól illeszkednek, mégis elég nagy bátorság kellett ahhoz, hogy ráillessze a görbét. Ami pedig a harmadik tudóst illeti: igen kevés mérési adata éppen hogy egy másik görbét sejtet (amit szaggatott vonallal jelöltünk), nem pedig az általa ábrázoltat. Mindezeket megfontolva nem valószínű, hogy őt tekintik majd a törvény felfedezőjének, sőt könnyen lehet, hogy tudományos felfedezés eltulajdonításának vádjába keveredik megalapozatlan eredményeivel.

Azt az informális érvelést, amelyik elegendő mennyiségű releváns alapfeltevésre (premisszára) támaszkodik, *erős* érvelésnek nevezzük. Ha irreleváns premisszára épül, vagy premisszái relevánsak ugyan, de nem elegendőek, akkor *gyenge* érvelésről beszélünk. Egy gyenge érvelés nem alkalmas arra, hogy nagy valószínűséggel megalapozzon egy állítást. A példaként hozott

P(1): A magyarok többsége katolikus.

P(2): Gábor magyar.

K: Gábor katolikus.

és a

P(1): A magyarok többsége buddhista.

P(2): Gábor magyar.

K: Gábor buddhista.

érvelések egyaránt erős informális érvelések, míg például a

P(1): A magyarok többsége buddhista.

P(2): Gabriel buddhista.

K: Gabriel magyar.

érvelés gyenge.

Látható azonban, hogy attól, hogy egy informális érvelés erős, még egyáltalán nem biztos, hogy nagyon valószínű a konklúziója. Könnyen lehet, hogy a premisszái hamisak vagy nem valószínűek, és az ilyen premisszákból (hasonlóan ahhoz, amit a logikai helyesség vizsgálatánál láttunk) egyaránt levonható igaz vagy hamis konklúzió. Ha azonban az erős informális érvelés premisszái mind igazak, vagy nagyon valószínűek, a konklúzió is valószínű lesz:

P(1) A magyarok többsége európainak vallja magát.

P(2) A magukat európainak valló emberek kis hányada él barlangban.

K: A magyarok többsége nem él barlangban.

Ha egy informális érvelés erős, és premisszái mind igazak vagy nagyon valószínűek, akkor ezt az érvelést *elfogadhatónak* (plauzibilisnek) nevezzük. Ezek a legmegbízhatóbb informális érvelések.

Az érvelések értékeléséről és osztályozásáról elmondottakat a Függelék 1. ábráján foglaljuk össze.

Informális hibák az érvelésekben

Az informális hibák tulajdonképpen hibás informális érvelések, olyan érvelések tehát, amelyek nem vezetnek megfelelő bizonyossággal a konklúzióhoz, mert valamilyen hiba folytán nem alapozzák meg kellőképpen azt. A hibákat aszerint lehet csoportosítani vagy osztályozni, hogy mi az a tényező, ami az érvelés gyengeségét okozza. Látni fogjuk, hogy az informális hibák igen nagy hányadánál ez abban áll, hogy a felhasznált érvek irrelevánsak a konklúzió szempontjából. Más esetekben relevánsak ugyan, de nem elegendőek a konklúzió megfelelő alátámasztásához, vagy azért, mert nem elég ehhez a súlyuk, vagy pedig azért, mert a konklúzióval való tartalmi kapcsolatuk nem elég erős. Igen gyakran pedig az okozza a hibát, hogy maguk az érvek is gyenge lábakon állnak, vitathatók vagy nincs megfelelő bizonyíték az elfogadhatóságukról. Az is ki fog derülni, hogy az informális hibák többségénél nem csak egy, hanem több mozzanat is szerepet játszik, az érvelés tehát több szempontból is rossz. Ez magyarázza azt, hogy az adott hibát több csoportba is be lehet osztani, és ennek megfelelően a szakirodalomban esetleg különböző besorolásokban találhatjuk meg őket.

A mindennapi életben úgyszólván záporoznak ránk az érvek és az érvelések. Családtagjaink, kollégáink, ismerőseink, de teljesen ismeretlen emberek is, a sarki bolt eladójától a politikusokig, szüntelen áradatban igyekeznek meggyőzni bennünket valamiről. Ha pedig kimegyünk az utcára a hirdetések, kirakatok és szórólap-osztogatók közé, ha kezünkbe veszünk egy újságot, vagy bekapcsoljuk a televíziót, akkor olyan fenevad karmai közé kerülünk, ami saját hétköznapi döntéseinkkel táplálkozik, és amelyet *Pratkanis* és *Aronson* híres könyvében egyszerűen csak *A rábeszélőgépnék* nevez.

A mindennapi élet meggyőzéseinek igen jelentékeny része informális érvelés, azaz formája alapján nem helyes érvelés. Ezen érvelések hibái egyrészt paradox módon lehetővé teszik új információ megjelenítését, másrészt viszont alkalmasak arra is, hogy rászedjenek, félrevezessenek bennünket. Az érvelések hibáival tehát vissza lehet élni. Abból már láttunk valamit, hogy formális, technikai értelemben miért lehet hibás egy érvelés. De valójában hogyan működik, miért tud meggyőző lenni egy olyan érvelés, ami teljesen hibás? Milyen tényezők vezetnek ahhoz, hogy a célszemély (vagy áldozat?) csapdába esik és teljesen hibás alapon alakít ki valamilyen véleményt vagy meggyőződést? E

kézikönyv sorozat első részében *A meggyőzés útjai* című könyvben ezt a kérdést részben már tárgyaltuk. Ebben a könyvben rendre visszatérünk a problémakör különböző vetületeihez, azért, hogy az informális hibák működésének mechanizmusait jobban megérthessük.

Gondolja tovább!

Értékelje az alábbi érveléseket forma-tartalom sémában, azaz határozza meg típusukat. Döntse el, hogy gyenge, erős vagy elfogadható (plauzibilis) informális, avagy helyes vagy helytálló formális érvelésekről van-e szó! Tárja fel premissza-konklúzió szerkezetüket és minősítse konklúziójuk megbízhatóságát!

1. Egyetlen szám sem osztható hattal, ami kettővel és hárommal nem osztható. A kilencszázharminchét osztható hattal, tehát hárommal is osztható.
2. Aki magyar, velünk tart. Aki ellenünk van, az áruló. Tehát aki nem magyar, az áruló.
3. Ha nincs otthon a macska, cincognak az egerek. Ha otthon van a kutya, nincs otthon a macska. Tehát mindenképpen cincognak az egerek.
4. A gyerekek nagy része szereti a csokit. A jogászok nagy része nem szereti a logikát. Tehát a jogászok nagy része nem gyerek.
5. A postás mindig kétszer csenget. Ez három csengetés volt. Tehát nem a postás az.
6. Senki sem bizonyította, hogy létezik Isten. Isten nem senki. Tehát Isten bizonyítja saját létezését.
7. A léggömb pilótája halálra rémített bennünket. Egyfolytában lógott a szájából a cigaretta, miközben ott állt a héliumos palack mellett.
8. Lehetséges, hogy ha a választás napján esik az eső, akkor a Vidám Arcok Párt bejut a testületbe. Lehetséges, hogy esni fog a választás napján. Tehát nem szabad kizárnunk annak lehetőségét, hogy a Vidám Arcok Párt bejut a testületbe.
9. A nyilatkozat elhangzása után hatan szólították fel a riportert, hogy a nyilatkozatot vágja ki a riportból. A nyilatkozó maga azonban nem volt közöttük, tehát a riporternak a nyilatkozatot használnia kellett.
10. Most, hogy hatalomra kerültünk, végre az ellenzék került hatalomra. Ennélfogva viszont az ellenzék elvesztette létjogosultságát.
11. Ha népszavazásra bocsátják a kérdést, a nép egészen biztosan igennel szavaz. Ahhoz azonban, hogy a döntés végrehajtható legyen, a parlamentnek módosítani kell bizonyos törvényeket. Ezek módosításához azonban kétharmados többség szükséges, ami bizonyosan nem fog előállni. Nem szabad tehát aláírásokat gyűjteni a népszavazás kiírásához, mert ez a parlament demokratia csődjéhez vezethet.
12. Nem értem, milyen alapon vádol bennünket az ellenzék visszaélésekkel. Amikor hatalmon voltak, ők ugyanilyen visszaéléseket követtek el.
13. Az új kereskedelmi csatorna hírműsora a legjobb a választékban. Ők adják a legtöbb sporthírt, náluk a legviccesebb a meteorológiai jelentés és még egy verset is elmondanak a híradó végén.
14. Ha nem létezik első ok, akkor vagy okok és okozatok végtelen láncolatával kell számolnunk, vagy olyan létezővel, amelyik önmagát okozza. Mivel nincsenek végtelen ok-okozati láncolatok és semmi sem okozza önmagát, kell, hogy létezzen első ok. Néhány nehezebb példa következik. Ha nem boldogul valamelyikkel, térjen vissza rá később. Ha úgy érzi, hogy boldogult, akkor szintén térjen vissza és gondolja át újra!
15. Ha hiszel Istenben és keresztényi életet élsz, akkor, ha létezik Isten, üdvözülni fogsz, így sokat nyerhetsz, ha nem létezik, akkor viszont csak keveset veszítesz. Ha nem hiszel Istenben és nem élsz keresztényi életet, akkor, ha mégis létezik Isten, elkárhozol és nagyon sokat vesztesz, ha mégsem létezik, csak keveset nyersz. Mindenképpen ésszerű tehát keresztényi életet élni. (Pascal mérlege.)
16. „Mert elgondolható, hogy létezik olyasmi, ami nem gondolható nem-létezőnek; és ez nagyobb, mint az, ami nem-létezőnek gondolható. Ennélfogva, ha az, aminél nagyobb nem gondolható, nem-létezőnek gondolható, az a dolog, aminél nagyobb nem gondolható, nem az, aminél nagyobb nem gondolható; ez pedig nem lehet igaz. Az tehát, aminél nagyobb nem gondolható, létezik, mégpedig olyannyira, hogy nem is gondolható nem-létezőnek.” (Canterbury Szt. Anzelm ún. ontológiai istenbizonyítéka a Proslogion című művéből.)
17. „Csak egy csapda volt, és ez a 22-es csapdája volt, amely leszögezte, hogy bárki, aki közvetlen és valóságos veszélyben saját biztonságára gondol, az a döntésre képes elme természetes működéséről tesz tanúbizonyságot. Orr örült, tehát le kell szerelni. Csak annyit kell tennie, hogy kéri a leszerelését, de ha kéri a leszerelését, akkor már nem lehet örült, és további bevetésekre küldhető. Orr lehet örült, ha további bevetésekre megy és lehet egészséges, ha nem megy. Ha egészséges, akkor viszont mennie kell. Ha megy, akkor örült és nem kell mennie; de ha nem akar menni, akkor egészséges és mennie kell.” (Joseph Heller: A 22-es csapdája. Fordította Papp Zoltán.)

A következő két érvelés az eleai Zénontól (i. e. V. sz.) származik:

18. Ha egy szem köles leesik a földre, semmilyen hangot nem ad. Ha azonban egy véka köles esik le, hangot hallunk. Ha létezik olyasmi, hogy egy létező részből áll, ha létezik sokság, akkor, mivel egyetlen szem köles nem ad hangot, a véka köles szintén nem adhatna, hiszen a véka kölest alkotó kölesszemek nulla nagyságú hangjai összeadódnak. Ugyanígy, ha létezik sokság, egyetlen szem kölesnek is hangot kellene adnia, ha a véka köles hangot ad. Ha tehát létezik sokság, akkor egyetlen szem köles ad is hangot, meg nem is, és hasonlóan, egy egész véka köles ad is hangot meg nem is. Mindkét konklúzió lehetetlenség. Ebből a következik, hogy a létező nem állhat részből, nincs sok egyedi dolog, nem lehetséges a sokság.
19. A gyorslábú Akhilleusz soha sem érheti utol a lomha teknőst, ha egyszer előnyt adott neki. Hogy ezt belássuk, képzeljük el, hogy különböző helyekről egyszerre indulnak. Amikor Akhilleusz odaér, ahol a teknős az induláskor volt, az már kissé arrébb haladt, és Akhilleusznak most ezt a távot kell megtennie. Mire azonban megteszi, a teknős újra odébb állt. A gondolatmenetet folytatva láthatjuk, hogy Akhilleusznak végtelen sok, egyre csökkenő távolságot kellene megtennie ahhoz, hogy utolérhesse a teknőst. Mivel mindegyik táv megtételéhez időre van szükség, Akhilleusz csak végtelen idő elteltével érhetné utol a teknőst, vagyis soha.

Végül egy párbeszéd, amely Lewis Carroll egy írásának tömörített és átdolgozott változata. (Az eredeti mű címe: What the Tortoise said to Achilles.)

20. Akhilleusz utolérte a teknőst és kényelmesen elhelyezkedett a páncélján.

Teknős: Azt hittem, valaki bebizonyította, hogy ez nem lehetséges.

Akhilleusz: Lehetséges. Tudod, a távolságok folyamatosan csökkentek, míg végül utolértelek.

Teknős: De ha folyamatosan növekedtek volna?

Akhilleusz: Akkor mostanra már sokszor megkerülted volna a Földet.

Teknős: Volna kedved megismerkedni egy olyan versennyel, amelyről az ember azt gondolná, hogy néhány lépéssel a végére érhet, valójában azonban végtelen sok lépést kell megtenni benne, ráadásul mindig nagyobb, mint az előző volt?

Akhilleusz: De még mennyire! Csak előveszem a noteszemet, hogy mindent feljegyezhessek.

Teknős: Nos, a hagyomány néhány ezer év múlva minden bizonnyal azt tartja majd, hogy Akhilleusz gyorsabb volt a teknősnél.

Akhilleusz: És mennyire bölcsen is gondolja majd!

Teknős: Azt pedig minden gimnazista tudni fogja, hogy ha egy dolog gyorsabb egy másik dolognál, akkor egy versenyfutásban ez a gyorsabb utoléri a lassúbbat.

Akhilleusz: Kétség nem fér hozzá. Már ahogy feltalálják a gimnáziumot. Amire azért még várnunk kell kicsit.

Teknős: Most jön a notesz. Vegyük csak elő ezeket az állításokat és a belőlük levonható konklúziót. Az egyszerűség kedvéért jelöljük őket A, B és Z betűkkel. Tehát:

A) Ha Akhilleusz gyorsabb a teknősnél, akkor utoléri őt a versenyfutásban.

B) Akhilleusz gyorsabb a teknősnél.

Z) Tehát Akhilleusz utoléri a teknőt a versenyfutásban.

Most az a kérdés, hogy Z logikailag következik-e A-ból és B-ből, azaz, ha feltesszük, hogy A és B igazak, akkor Z-t is el kell-e fogadnunk igaznak?

Akhilleusz: Zeuszra, ez világos. Ha A és B igaz, akkor Z is igaz. Ez kétségbevonhatatlan.

Teknős: Érdekes az a feltételezésed, hogy ha A és B igaz, akkor Z is igaz. Nevezzük ezt C-nek. De talán akad olyan gimnazista, aki ezt nem fogadja el, és így azt sem, hogy maga a Z is igaz.

Akhilleusz: Nos ő jobban teszi majd, ha inkább futballozni kezd.

Teknős: Nem lehetne mégis inkább logikailag rákényszeríteni, hogy fogadja el Z-t igaznak?

Akhilleusz: De bizony, rá lehet kényszeríteni.

Teknős: Akkor kérlek, tekints engem ilyen gimnazistának!

Akhilleusz: Futballozó teknős? Ez tényleg nevetséges lenne. Szóval, elfogadod, hogy A és B igaz, de nem fogadod el azt a feltételezést, hogy ha A és B igaz, akkor Z-nek is igaznak kell lennie, tehát nem fogadod el, hogy C.

Teknős: Így van.

Akhilleusz: Akkor kérlek, fogadd el!

Teknős: Jó, bár a logikáról valami mást hallottam: Csak írd fel a noteszodba. Mi is van benne eddig?

Akhilleusz: Néhány feljegyzés azokról a háborúkról, amelyekben kitüntettem magam. Várj egy kicsit... Megvan:

A) Ha Akhilleusz gyorsabb a teknősnél, akkor utoléri őt a versenyfutásban.

B) Akhilleusz gyorsabb a teknősnél.

C) Ha A és B igaz, akkor Z is igaz.

Z) Tehát Akhilleusz utoléri a teknőt a versenyfutásban. Ezzel végeztünk is. Ha A, B és C igaz, akkor Z is igaz. Most már el kell fogadnod Z-t.

Teknős: Miért kellene? Csak egy újabb feltételezést mondtál. És ha nem látom be az igazságát, nem vélhetem e A-t, B-t és C-t egyaránt igaznak, miközben Z-t nem fogadom el? Akhilleusz: Bár a bárgyúságnak ez az esete rendkívül figyelemreméltó, mindazonáltal lehetséges. Ha azonban elfogadtad az előző feltételezést, most el kell fogadnod egy újabbat.

Teknős: Azt, hogy ha A, B és C igaz, akkor Z is igaz. Nevezzük D-nek. Leírtad?

Akhilleusz: Le. Nézzük csak, hogy állunk.

A) Ha Akhilleusz gyorsabb a teknősnél, akkor utoléri őt a versenyfutásban.

B) Akhilleusz gyorsabb a teknősnél.

C) Ha A és B igaz, akkor Z is igaz.

D) Ha A, B, és C igaz, akkor Z is igaz.

Z) Tehát Akhilleusz utoléri a teknőt a versenyfutásban. És most végeztünk! Most a logika fog torkon ragadni és kényszeríteni arra, hogy ha elfogadod A-t, B-t, C-t és D-t, akkor Z-t is el kell fogadnod.

Teknős: Ha a logika mondja ezt, akkor arra is érdemes, hogy leírjuk. Remélem, kényelmesen ülsz. Ez fontos lépés volt és több millió jön még. Nevezd csak ezt E-nek! Amíg nem fogadom el, addig Z-t sem kell elfogadnom, ugye?

– Nem. – mondta Akhilleusz enyhe szomorúsággal a hangjában...

Mitől lesz hatásos az érvelés?

Az érvelés, vagy általánosabban, a meggyőző üzenet érkezik a befolyásolótól közvetlen személyközi kommunikáció útján, vagy valamilyen közvetítő médiumon keresztül. Az előbbi csoportba tartoznak a hétköznapi személyes párbeszédekben előforduló érvelési helyzetek, a tényfeltáró vagy információközlő beszélgetés, a versengéssel jellemezhető veszekedés, a bírósági vagy üzleti tárgyalás jellegű és a racionális vita típusú szituációk.

A közvetített (*mediált*) meggyőzések olyan helyzetekben fordulnak elő, ahol a meggyőző fél és a célszemély között a kommunikációt a személyközi kommunikáció természetes csatornáin túl, azok mellett vagy helyett valamilyen közvetítő viszi át. Ez a közvetítő nagyon sok különböző dolog lehet. Már a mikrofonos előadás és a telefonos beszélgetés is ebbe a csoportba tartozik, sokak véleménye szerint azonban az igazán fontos küszöböt akkor lépjük át, amikor a célszemély azonnali reakciójának lehetőségei (vagyis befolyása a kommunikátor viselkedésére) megszűnik. Ennek tipikus példája az írott vagy hanghordozón továbbított személyes üzenet, valamint jellegzetesen a tömegkommunikáció produkciói, a nyomtatott sajtó, a rádió és a televízió üzenetei és azok vétele.

A közvetlen és a mediált kommunikáció nagyon sok aspektusban ugyan eltér egymástól (amit jelentős részben pontosan a felhasznált kommunikációs csatornák működési sajátosságai és alkalmazási lehetőségei határoznak meg), azonban néhány fontos mozzanatban megegyezik. Minden meggyőzés esetében lehet beszélni valamilyen üzenetről, ami ráadásul többnyire igen bonyolult jelenség. Csak ritkán valósul meg, hogy a meggyőzés vagy meggyőző érvelés tisztán világos premisszákból és konklúzióból áll. A legtöbbször információk áradatából kell kihámozniunk már azt is, hogy mi a célja az üzenetnek, nem is beszélve az esetleges érvekről, az érvelést magát pedig nekünk magunknak kell rekonstruálnunk. Itt látszik igazán a különbség a személyközi és a mediált kommunikáció között. A személyközi kommunikációban szinte mindig van lehetőség arra, hogy *visszakérdezzünk*, hogy ellenőrizzük, helyesen értelmeltük-e az üzenetet, jól azonosítottuk-e a kommunikáció célját. A mediált kommunikáció egy részében (TV, rádió, újságok) erre nincs lehetőségünk, ebben a tekintetben igen nagy mértékben magunkra vagyunk utalva.

Az üzenet befogadása

Ahhoz, hogy az üzenet elérhesse szándékolt hatását, első lépésként az szükséges, hogy a célszemély figyeljen fel az üzenetre. Ha az üzenet nem észrevehető, ha elkerüli a célszemély figyelmét, nem győzhet meg semmiről. Másodszor, a célszemélynek meg kell értenie az üzenetet, méghozzá éppen a közlő (érvelő) szándékainak megfelelően kell megértenie. Vagyis úgy kell értelmeznie az üzenetet, ami megfelel a

befolyásoló szándékainak. Egy üzenetnek általában nagyon sokféle jelentést lehet tulajdonítani. Azt pedig számos körülmény együttes hatása dönti el, hogy végül is mi lesz a kialakult jelentés, hogy az üzenetet a befogadó hogyan érti meg. A figyelem és a megértés együttesét nevezzük az üzenet *befogadásának*, ez minden meggyőzés első mozzanata.

Minden üzenet információkat hordozó jelek összetett és bonyolult mintázata. Ezen jelek többféle információt hordozhatnak:

- információkat a közlés tartalmával kapcsolatosan,
- információkat arról, hogyan kell értelmezni és értékelni az üzenetet,
- információkat magáról a kommunikáció folyamatáról, stb.

Bizonyos üzenetkomponenseket egymástól függetlenül is meg lehet érteni, más komponenseket csak egymással való kölcsönhatásukban.

Általában véve egy üzenet jelentésének azonosítása igen nagy mennyiségű információ értékelését feltételezi. Gondoljuk csak meg, a közvetlen személyközi helyzetekben a kommunikáló partnerek egymáshoz viszonyított (el)helyezkedése, külső megjelenése, testtartása, gesztusai, tekintete, a beszéd tónusa és dinamikája, a nyelvi minőség és a stílus, stb. sok-sok komponense játszik szerepet a közlés megformálásában. Még az is befolyásolja egy közlés jelentését, nem is akármilyen mértékben, hogy a kommunikáció folyamatában (sőt a partnerek kommunikációs helyzeteinek sorában) mikor jelenik meg.

A mediált kommunikációban a kommunikátor olyan üzenetkomponenseket is megjeleníthet, amelyekre a személyközi kommunikációban nincs lehetőség. A televízió a vágás, a képszerkesztés, a hangok előállításának hatalmas technikai arzenálját mozgósíthatja, amellyel árnyalhatja, módosíthatja az üzenet jelentését.

Azt, hogy miféle üzenetet milyen hatékonysággal fog befogadni a célszemély, elsősorban képességei és motivációi határozzák meg. Mit jelent ez? Próbáljuk meg ezt egy példával szemléltetni. „*Küldje vissza*” típusú szórólapot találunk a postaládánkban. Az ízlésesen elkészített szórólap nagy betűkkel arról tájékoztat, hogy ha néhány kérdésre válaszolunk bizonyos fogyasztási szokásainkat illetően és visszaküldjük a feladódhoz, valamilyen előnyben részesülünk, például részt vehetünk egy sorsoláson, ingyenes termékmintát kaphatunk vagy elküldik részletes katalógusukat. Külön, előre megköszönik „*fáradásainkat*”, hogy információkkal segítjük cégüket a piac felmérésében. A szórólaphoz felbélyegzett válaszborítékot is mellékeltek, nem tűnik tehát túl nagy erőfeszítésnek eleget tenni a kérésnek.

Első ránézésre (már persze ha egyáltalán ránézünk) világos és egyértelmű a cél: információkat szeretnének valamilyen piac felméréséhez és ehhez kéri a segítségünket. Ebben természetesen nincsen semmi kivetendő, ráadásul a kérést jutalom kilátásba helyezésével támasztják alá. Ha tehát szemrevételezzük a szórólapot, ezt a meggyőző üzenetet azonosíthatjuk.

Természetes, hogy a szórólap eléggé esélytelen meggyőző eszköz lesz világtalan vagy analfabéta célszemély esetén. Ugyancsak elvételi a cél, ha kisgyermek találja meg a postában, és mielőtt szülei láthatták volna, repülőt hajtogat a jó minőségű papírból és a negyedik emeletről szélnek ereszti. Az üzenet befogadását tehát fizikai okok is gátolhatják.

Lehetnek azonban olyan fizikai akadályai is a befogadásnak, amelyeket a befolyásoló *szándékosan* állít. Homályosság, kétértelműség, túl bonyolulttá teheti meggyőző közleményét vagy elrejtethi sok egyéb üzenet közé. De miért tenne ilyet? Miért akadályozná előre megfontoltan a célszemélyt az üzenet befogadásában? Például azért, hogy az ne figyeljen fel a meggyőzés valódi céljára.

Erre pedig jó oka lehet a befolyásolónak. Hiszen minden egyes befolyásolás arra irányul, hogy kiváltsa a célszemély valamilyen megkívánt reakcióját, egy olyan reakciót (legyen az bármi), amit a befolyásolás nélkül nem produkált volna a célszemély, hogy tegyen vagy kedveljen meg valamit, hogy vélekedjék így vagy úgy, egyáltalán, hogy tegyen erőfeszítéseket a befolyásolás befogadására. A meggyőzés tehát egyrészt utat kínál a célszemélynek, amelyre lépve élhet szabadságával, másrészt ugyanezzel a gesztussal korlátozza a célszemély szabadságát, mivel csak adott céloknak megfelelő döntésekre irányul.

A meggyőzés korlátozó oldala fenyegetést jelenthet a célszemély számára, és automatikus ellenreakciót, pszichológiai ellenállást válthat ki. Pusztán az a tudat, hogy meg akarnak győzni valamiről, elég lehet ahhoz, hogy csak azért se engedjünk neki. Sokan csak azért nem vesznek meg bizonyos termékeket, mert reklámozzák azokat, némelyek semmit sem hisznek vagy fogadnak el egy politikus szájából, csak azért, mert az illető politikus. Ha azonban már részben mégis engedünk és egyáltalán figyelmet fordítottunk a meggyőző üzenetre, könnyen előfordulhat, hogy a meggyőző szándék tudatában hajlamunk leszünk *leértékelni* a közleményt, ellenérveket keresünk, vagy egyéb módon igyekszünk csökkenteni fenyegetettségünket és visszanyerni szabadságunkat.

Különösen bajos lehet a helyzet, ha olyan üzenettel találkozunk, ami súlyos fenyegetést jelent. Arra akar rávenni, amit nem szívesen tennénk, olyan nézet vagy álláspont mellett érvel, amivel nem értünk egyet. Egyszóval, olyasvalamit céloz meg, ami ellentétes ismereteinkkel, nézeteinkkel vagy attitűdjeinkkel. Ha az ilyen célt elfogadnánk, akkor saját magunkkal, az önmagunkról alkotott képpel kerülnénk szembe. Mindenképpen csapdában vagyunk tehát, amiből, első ránézésre, csak úgy kerülhetünk ki, ha vagy magunkat értékeljük le, vagy az üzenetet. Mivel magunkat nem szeretjük rossz színben látni, érthető, miért fordulunk eleve ellenérvessel az ilyen típusú üzenetekhez. Ha egyáltalán fordulunk. Adott esetben sokkal egyszerűbb az ilyen üzenetet észre sem venni. Ha ugyebár nincs üzenet, nincs probléma sem.

A tömört buszon előttünk felbukkanó öreg néni látványa ilyen csapdahelyzetet eredményezhet, különösen, ha fiatalok vagyunk, és persze, ha történetesen mi ülünk. Nem nagyon szeretnénk átadni a helyünket, hiszen ez feltétlenül árthat kényelmünknek. Ugyanakkor az a tudat, hogy át kellene adni, mert a mi kultúránkban a többiek ezt várják tőlünk, arra ösztökélhet, hogy adjuk át mégis. Hogyan kerülhetjük el ezt a problémát? Ha valamilyen alkalmas módszerrel lehetetlenül tesszük, hogy az üzenet elérjen bennünket, például mereven kibámulunk az ablakon vagy lehunyjuk a szemünket, máris megmenekültünk.

Amellett, hogy természetesen a helyzet többnyire nem ilyen egyszerű, mégis igaznak tűnik az a megállapítás, hogy *az emberek korábbi megismeréseikkel (nézeteikkel, ismereteikkel, attitűdjeikkel) egybehangzó, azoknak megfelelő információk felismerésére és elfogadására motiváltak, és kerülnek azokat az információkat, amelyek nem felelnek meg ezeknek.*

Így van ez akkor is, ha egy meggyőző üzenet kerülhet a látómezőbe. Motivációink meghatározhatják, milyen fajta meggyőzőességekkel találkozunk szívesebben és milyen fajtákkal nem. Attitűdjeink, nézeteink és vélekedéseink nem csak azt határozhatják meg, hogy milyen típusú vagy tárgyú üzenetet, milyen kommunikátort találunk meggyőzőbbnek, hanem azt is, hogy eleve melyeket keressük szívesebben és melyeket kerüljük el.

Röviden szólva, az üzenetek befogadásában képességeink mellett motivációs jellegű tényezők is jelentős szerepet játszanak. A meggyőzés napszámjai ezt pontosan tudják. Ennek megfelelően mérlegelniük kell, hogy meggyőző üzenetük milyen csomagolásban lehet képes a célszemély elérésére, alkalmas arra, hogy egyáltalán befogadja azt a célszemély. A csomagolás technikája egyaránt szólhat a figyelemnek és a megértésnek, szolgálhatja azt, hogy az üzenetre terelje a figyelmet, vagy éppen azt, hogy az igazi célt eltakarja, álcázza.

A reklámok és a politikai propaganda üzenete általában nagyon egyszerű: vegyél meg engem, a termékemet, a szolgáltatásomat, az ideológiámat. Ezek az üzenetek azonban súlyosan fenyegetik a leendő befogadókat. Képzeljük csak el, hogy egy politikus ilyen beszéddel fordul a választókhöz:

Tisztelt polgárok! Kovács Ödön, politikus vagyok, a Vidám Arcok Párt jelöltje. Önök sem képességeimet, sem szándékaimat illetően nem rendelkeznek elég információval, ezért alkalmasságomat nem tudják megítélni. Valószínűleg programunkat nem csak hogy nem értik, de nem is ismerik, úgyhogy roppant valószínűtlen, hogy ez számítana abban, hogy kire szavaznak. Nekem nem célom, hogy az önök érdekeit képviseljem, a pártfegyelem és a politikai játéktér működési sajátosságai, annak kiszámíthatatlansága ezt amúgy sem tenné lehetővé. Ha azonban megválasztanak, jól jövedelmező álláshoz jutok, talán még hatalomhoz is, számos kedvezményt élvezhetek, és minden bizonnyal alkalmas kapcsolatokat építhetek ki a magam és családom jövőbeni, az eddiginél is jobb boldogulásához.

Nos, még ha történetesen ez is lenne valódi szándéka és indítéka, valószínűleg nem így próbálna meggyőzni bennünket. Sokkal inkább *öt megfelelő kontextusban* ábrázoló fotókkal, céltudatosan megválasztott propaganda-mondatokkal, jól megkomponált fellépésekkel operálna. Megválasztása esetére mindenféle jót ígérne, vagy lefestené annak szörnyű következményeit, ha történetesen mégsem az ő pártja jut hatalomra. Esetleg még énekelne is, ha végképp nem volna már egyéb mondanivalója.

Mint ahogy valóban énekelnek azoknak a termékeknek a reklámjaiban, amelyek mellett tényleg nem nagyon vannak érvek. Bizonyos termékek piaca ugyanis telített a lényegében azonos összetételű és minőségű árukkal, és szinte lehetetlen racionális érvt találni amellett, hogy miért kéne éppen az adott terméket előnyben részesíteni a többivel szemben.

Az üzenet csomagolása alkalmas lehet ama is, hogy beburkolja azt a fenyegetést, amit egy direkt üzenet okozna. Ugyanakkor a csomagolás ügyesen megválasztott elemei megfelelő lehetőségeket teremthetnek ahhoz, hogy a befogadás sajátos és az üzenetnek sokkal megfelelőbb nézőpontból történjen. Erre még jónéhány informális hiba tárgyalásakor felhívjuk a kedves olvasó figyelmét.

Néha semmiféle üzenet nem alkalmas arra, hogy kedvező reakciót váltson ki, mert az olyan mértékű fenyegetéssel jár, hogy szinte bizonyos, hogy visszautasítjuk. Ilyenkor nem marad más lehetőség, mint elbújtatni, láthatatlanná tenni a tényleges szándékot, azaz: félrevezetni a befogadót.

Visszatérve szórólapos példánkra, képzeljük el, hogy szórólaponkunk oldalt, szinte a főszöveg kereteként, arra merőlegesen, kicsiny, tulajdonképpen olvashatatlan betűkkel, a következő szöveg olvasható:

Az aláíró hozzájárul, hogy adatait és címét kereskedelmi céllal a címzett belátása szerint felhasználja. Ingyenes termékmintát, katalógust az első tíz beküldőnek küldünk.

Ha a címzett a hétköznapi életben szokásos módon csak felületesen olvasta el a szöveget, valószínűleg ezt észre sem veszi, és „segíts másokon, főként, ha ezzel magadon is segíthetsz” attitűdjének engedve kitölti, majd visszaküldi a lapot, amivel máris belesétált a csapdába. Azon talán nem lepődik meg, miért nem kap se katalógust, se termékmintát, hisz rövid idő alatt elfelejtette az egészet. De az valószínűleg kellemetlenül fogja érinteni, ha egyszer csak ellepik a *direkt mail* levelek. Rútul átvették, a befogadás mozzanatainak csapdájába esett. Nem ismerte fel a meggyőzés *valódi célját*, képességei, motivációi meggátolták ebben.

Az üzenet feldolgozása

A meggyőzés folyamatának második szakasza az üzenet feldolgozása. Ez csak akkor kezdődhet meg, ha a célszemély már befogadta az üzenetet, tehát megértette, miről van szó, azonosította a meggyőző kommunikáció tárgyát és célját. A feldolgozáson lényegében azt a folyamatot értjük, amely során a célszemély kiértékeli a meggyőző üzenetbe foglalt információkat: állást foglal a kérdésben vagy döntést hoz egy probléma tekintetében.

Az információ feldolgozása bonyolult, soktényezős folyamat, aminek a legfontosabb vetülete az, hogy a célszemély mentális tevékenysége, aktivitása. A meggyőző kommunikációk esetében végeredménye tulajdonképpen nem más, mint a célszemély véleményének elhelyezése egy elfogadás-elutasítás skálán. Gyakran egyszerűen elfogadjuk, máskor egyértelműen elutasítjuk a meggyőzést, sokszor előfordul azonban, hogy „a világ nem feketének vagy fehérnek bizonyul”, tehát valamilyen fokú bizonytalanságban maradunk. Ilyenkor kevésbé vagy jobban *hihetőknek*, alig vagy inkább *megbízhatónak* tartjuk állásfoglalásunkat vagy döntésünket. Az, hogy a meggyőzésnek milyen *következményei* lesznek a későbbiekben, tehát miféle reakciókhoz vezet, nagy mértékben ezen az értékelésen múlik. Észre kell vennünk, hogy az értékelés szempontjából igen sokféle információ állhat a célszemély rendelkezésére:

- Az üzenetben magában foglalt információk: azok a tények, állítások, adatok, amelyek az érvekben és a konklúzióban közvetlenül megjelennek, vagy amit a közlemény egyértelműen és világosan sugall vagy előfeltételez.
- A célszemély korábbi ismeretei közül előhívható információk és értékelések. Ezek vonatkozhatnak vagy magára a tárgyra, vagy az üzenetre.
- A konkrét szituációban foglalt információk. Minden meggyőzési helyzet információk egész sorát foglalja magában arról, hogy mi a szituáció általános célja, mi a közlemény szempontjából fontos, aktuálisan elfogadott célja vagy iránya, hogy kik, miért és hogyan vesznek részt abban, melyek a részt vevő személyek fontos vonásai és viszonyulásai a helyzethez, annak tárgyához, valamint általános és aktuális céljához.
- A célszemély előzetes ismeretei és értékelő viszonyulásai a szituációban foglalt információkhoz, magához a szituációhoz, az abban részt vevő személyekhez.
- Általános információk. Ezek egy része általánosan érinti csak magát a konkrét szituációt, közleményt vagy tárgyat, ide tartoznak a nyelvhasználatról szóló információk, a nem verbális kommunikáció megértéséhez, valamint az egyéb szignálok (emlékmák, társas térjegyei, ruházat, megjelenés, stb.) értelmezéséhez szükséges információk.

Természetesen ez a lista korántsem teljes. Csupán azt kívánja érzékeltetni, hogy a célszemélynek igen nagy mennyiségű információ áll a rendelkezésére, de az egyáltalán nem biztos, hogy valóban fel is használja ezeket. Ezen információk egy része könnyen hozzáférhető vagy felismerhető (aminek persze a célszemély képességei és motivációi szabnak határt), az információk jelentős részét azonban keresni kell (előhívni a memóriából vagy következtetni rájuk), ami megint csak a célszemély mentális aktivitását feltételezi, szellemi erőfeszítést igényli. Aszerint, hogy a célszemély milyen aktivitást fejt ki egy adott üzenet feldolgozásakor, a feldolgozás különböző típusait különböztethetjük meg. Az irodalomban a meggyőző üzenetek feldolgozásának tekintetében két fontos megkülönböztetést szokás tenni, ezeket vesszük most szemügyre.

Releváns feldolgozásról beszélünk, ha a célszemély az üzenetben foglalt információk közül felismeri és előnyben részesíti azokat, amelyek a befolyásolás céljának szempontjából lényegesek. Ezeket az információkat tartalmi megalapozottságuk szempontjából kritikusan értékeli, és korábbi ismeretei alapján vizsgálja egymáshoz, illetve a tárgyhöz való viszonyukat. *Irreleváns* az információk feldolgozása, ha a célszemély a befolyásolás célja szempontjából lényegtelen, a tárgyhöz nem tartozó vagy azzal csak távolról összefüggő információkat ismer fel, illetve mérlegel. Ilyen esetben az elfogadást tartalmi szempontból érdektelen, megalapozatlan információk irányítják. Ha az üzenetet a célszemély az abban foglalt információk releváns feldolgozásával fogadja el, akkor azt mondjuk, hogy a meggyőzés a centrális úton vagy főúton halad. Ha a feldolgozás irreleváns, a meggyőzés perifériás vagy mellékútjáról beszélünk.

Képességeinktől és motivációinktól függ, hogy adott esetben milyen mértékben vagyunk hajlamosak az irreleváns feldolgozásra. Világos, hogy akinek kevés ismeret van a fejében a társas és anyagi világ dolgairól és összefüggéseiről, attól kevésbé várható, hogy következtetéseiben vagy értékeléseiben a releváns szálakra hagyatkozzon, hogy ezeket felismerje és alkalmazza. Könnyen előfordulhat, hogy számára teljesen irreleváns motívumok vagy információk lesznek fontosak, odaillők, a tárgyhöz tartozóak. Ugyanakkor arra is kevésbé lesz képes, hogy releváns információk alapján álljon ellen a meggyőzésnek, vagyis hogy racionális alapon értékelje (le) a közleményt.

A magas fokú intelligencia, sokrétű tájékozottság azonban nem minden esetben biztosítja az üzenetek releváns feldolgozására való hajlamot. Csupán a lehetőséget teremti meg. Az, hogy képesek vagyunk releváns módon feldolgozni egy üzenetet, még nem jelenti azt, hogy valóban így is teszünk. Ennek általában saját mentális képességeinkkel való fukarkodásunk állít akadályt. Döntéseinkre nem fordítunk elég időt, nem tulajdonítunk figyelmet a ránk zúduló információknak és nem szánunk feldolgozásukra jelentős energiát.

A befolyásolónak célszerű tudnia, hogy a célszemély mennyire motivált vagy képes arra, hogy a szóban forgó tárgyról gondolkodjon, hogy a szóba jöhető érveket kritikusan mérlegelje. Ha egy üzenet tartalmilag jól megalapozott, erős érvekre épül, ha az érvelés formája áttekinthető, szerkezete kristálytiszta, akkor az üzenet annál meggyőzőbb lesz, minél inkább valószínű annak releváns feldolgozása. Ezzel szemben a tisztázatlan, megalapozatlan érvekkel összefüggés nélkül operáló meggyőző nyilván hatásosabb lesz, ha üzenete irreleváns feldolgozásra talál.

Az üzenetek feldolgozásának tekintetében még egy megkülönböztetést szokás tenni. Ha a célszemély az üzenetet befogadta, lehetősége van arra, hogy nézete, döntése vagy attitűdje kialakításához különböző stratégiákat kövessen. Ha a célszemély a probléma természetéhez lei jobban illeszkedő eljárást keresi és alkalmazza, akkor az üzenet szisztematikus feldolgozásáról beszélünk. Nagyon gyakori azonban, hogy a célszemély nem ismeri fel vagy egyáltalán nem is ismeri az adott problémához legjobban illeszkedő eljárásokat, esetleg egész egyszerűen nincs rá ideje, lehetősége vagy motivációja, hogy ezeket alkalmazza. Ilyenkor hajlamos lehet arra, hogy a probléma megoldását rövidre zárja, és valamilyen gyors, könnyen alkalmazható eljárást, szabályt vagy elvet kövessen. Az ilyen típusú eljárásokat nevezik *heurisztikáknak*, a feldolgozás nem szisztematikus módját pedig ennek megfelelően *heurisztikus* feldolgozásnak.

A heurisztikák olyan eljárások, elvek vagy szabályok, amelyek igen jól használhatók a mindennapi élet döntései, következtetései vagy problémamegoldásai során, mert általában működnek, vagyis helyesnek bizonyuló, hatékony döntésekhez vezetnek. A heurisztikák azonban nem feltétlenül megbízhatóak minden esetben. Ráadásul sokszor nem mérhető le azonnal, hogy az éppen alkalmazott heurisztika megbízható volt-e, ugyanis az adott döntésnek semmiféle nyilvánvaló vagy fontos következménye nincsen, a rossz eljárás és a rossz döntés nem jár látható vagy érzékelhető kárral vagy hátránnyal. Ugyanakkor sokszor látványosan és nyilvánvalóan jónak, kedvezőnek bizonyuló eredményekhez vezet alkalmazásuk. Éppen ez az erősségük, és ezért játszanak központi szerepet a mindennapi megismerésben.

Heurisztikáinkat a mindennapi élet során tanuljuk és vesszük be mentális készségeink közé. Megerősödésük mércéje nem a racionalitás, hanem a hatékonyság. Ami ebben az esetben egyfajta sajátos racionalitást jelent. Hiszen mi más lehetne – bizonyos nézőpontból – egy eljárás alkalmazásának racionálisabb alapja, mint az, hogy hatékony?

A gyakran alkalmazott heurisztikák olyan mélyen rögzülnek, hogy alkalmazásuk egy idő után tudattalanná, kontrollálatlanná válik. A heurisztikus elv, szabály vagy stratégia, ami az adott döntéshez vezetett, nem jelenik meg többé a tudatos gondolkodás szintjén. Mivel konkrét alkalmazások során sajátítottuk el őket, megjelenésük is ezekhez az alkalmazásokhoz kötődik, általános jellemzőjük, hogy a *probléma tartalma vezérli őket*. Nem szükséges erőfeszítéseket tennünk vagy különösebben gondolkodnunk, a probléma felismerésével együtt felismerjük a megoldást is.

Ennek tudható be az az érdekes jelenség, hogy vannak olyan problémák, amelyek megoldásához rendelkezésre áll racionális, esetleg formálisan is helyes stratégia, mégsem alkalmazzuk, hanem helyette egy másik, rossz heurisztika lép működésbe. Nem arról van tehát szó, hogy nem lennénk képesek jó stratégiát követni, hanem arról, hogy képesek lennénk, mégsem azt követjük. *A meggyőzés útjai* című könyvben mutattunk egy ilyen esetet. Ugyanazt a logikai feladatot fogalmaztuk meg kártyalapokra, elvont formában, és csekkre, a mindennapi élethez sokkal közelebb álló formában. A feladatok helyes megoldásához tehát rendelkezésre állt logikailag helyes, teljesen megbízható stratégia, ráadásul mindkét feladatban ugyanazt a stratégiát kellett követni. A tapasztalat mégis azt mutatja, hogy míg a csekkes változatban a feladatot az emberek elsőpró többsége megoldja, addig kártyákra megfogalmazva már csak alig több mint 50%-uk ad helyes megoldást. A probléma kimutathatóan a logika *modus tollens* nevű szabályának alkalmazásában állt. Ezt a szabályt alkalmazták az emberek, amikor pénzről, és nem alkalmazták, amikor kártyákról volt szó.

Csak a pénz tenné? Nos, most már látnunk kell, hogy bizony, a pénz teszi. Egyszerűen arról van szó, hogy az emberek többsége számára a *modus tollens* sokkal inkább elérhető heurisztikaként működik a hétköznapi szemléletnek jobban megfelelő esetben, mint akkor, amikor elvont helyzetben kellene alkalmazni.

A heurisztikák gondolkodásunk alapvető mozgatórugói. A következtetések, döntések, vélekedések kialakításának minden területén ott vannak és tetten érhetők, mindennapi cselekedeteink, társas érintkezéseink, a kommunikáció mentális hátterét döntő mértékben biztosítják.

Az, hogy képesek vagyunk felismerni magunk körül a világ összefüggéseit (legyen szó akár társas vagy anyagi környezetről) és hatékony orientációs lépéseket vagyunk képesek tenni, heurisztikáinknak köszönhető. Boldogulásunk a világban igen nagy mértékben azon múlik, hogy (amellett, hogy mennyire nagy mennyiségű és árnyalt konkrét ismeretekkel rendelkezünk) milyen mennyiségű, mekkora hatókörű és mennyire megbízható „heurisztika-vagyont” halmoztunk fel elménkben.

Az informális hibák maguk is működő heurisztikák, vagy közvetlen kapcsolatba hozhatók valamilyen heurisztikával. Csak példaként néhányat felsorolva, az „ami olcsóbb, az jobb”, az „ami újabb, az jobb”, a „szakértő jobban tudja”, a „ha nem bizonyított, akkor nem igaz”, az „ellenszenves, tehát megbízhatatlan”, a „mindenki így csinálja, tehát így helyes” szabályok igen gyakran alapozzák meg meggyőződéseinket. Látni fogjuk, hogy az informális hibák igen gyakran jónak tűnő eljárások, sőt némelyikről nem is olyan egyszerű bebizonyítani, hogy nem megbízható. Ebben áll erejük és egyúttal ez alapozza meg a velük való visszaélés lehetőségét is.

Gondolja tovább!

21. Egy népszerű televíziós műsort negyedórás reklámblokk előz meg. Ön milyen időpontot közölne a műsorújságban a kérdéses műsor kezdési időpontjaként?
22. Önnek be kell rendeznie egy élelmiszerbolt polcait a padlószinttől az éppen hogy elérhető magasságig. Hová tenné a kis hasznat hozó, mindennapos használatra és fogyasztásra szánt elemi szükségleti cikkeket és hová a nagy hasznat hozó drága cikkeket? Hová helyezné el a gyermekeknek szánt apró édességeket?
23. Hogyan lehetséges, hogy a benzinkutak pénztárainál árult apró cikkeket szélsőségesen magas áron képesek eladni?
24. Mérje le kedvenc televízióműsora teljes műsoridejét és hasonlítsa össze a műsor előtt és közben sugárzott reklámok idejével. Gondolja tovább!
25. Egy televízióműsor népszerűsége csökkent. Ezt követően a műsort megelőző népszerű vetélkedőműsor játékszabályait jelentős mértékben egyszerűsítették. Gondolja tovább!
26. Vizsgáljon meg egy televíziós reklámblokkot és figyelje meg, hogy az egyes reklámok a befogadás és a feldolgozás milyen mozzanataira építenek. Hogyan mutatják be a reklámozott terméket vagy szolgáltatást, milyen módon jelölik ki a célközönséget, használnak-e (és ha igen, milyen) érveket, milyen hang és vizuális eszközök jelennek meg, hogyan gátolják vagy segítik ezek a feldolgozást?
27. Vizsgáljon meg részletesen egy utcai plakátot! Figyelje meg, hogyan és milyen üzenetkomponensekből szerveződik a plakát üzenete. Gondolja végig, hogy milyen befogadói aktivitásokat feltételez az, hogy a plakát hatékony lehessen!
28. Vizsgáljon meg egy utcai és egy direct mail szórólapot az előző két feladat szempontjai alapján!
29. Hasonlítsa össze a választási kampány során a különböző politikai pártok által terjesztett szóróanyagokat. Értékelje őket az előzőekben ismertetett szempontok szerint!

30. A kereskedelmi televíziócsatornákon gyakran találkozunk az ún. szórakoztató hírműsorok adásaival. Gondolja végig, hogy a szórakoztató és információközlő elemek keveredése milyen hatásokat gyakorolhat az üzenetek befogadásának és feldolgozásának folyamataira. Vizsgálja meg következtetéseinek megalapozottságát egy ilyen jellegű műsor részletes elemzésén keresztül!

Miért és hogyan vitatkoz(z)unk?

A racionális vita modellje és a hétköznapi vitaszituációk

Az előző fejezetekben láttuk, hogy a megbízható és kevésbé megbízható érvelések hogyan oszthatók a logika mércéje szerint. Láttuk, hogy a racionális meggyőzés eszköze a legalábbis (formája alapján) erős érvelés, amelynek premisszái nagyon valószínűek (ezeket nevezzük megbízható érveléseknek). Azt is láttuk azonban, hogy a meggyőző érvelések értelmezése és értékelése (feldolgozása) a befogadó fél részéről meglehetősen komoly mentális képességeket és készségeket igényel. Késznek és képesnek kell lennie a releváns és szisztematikus feldolgozásra, amelynek azonban a konkrét helyzet komoly gátat szabhat (a figyelmet és a feldolgozást elterelő mozzanatok, a gyors történések és az azonnali válaszigény okozta időhiány, stb.). Mindezeket figyelembe véve, valószínűsíthetjük, hogy a hétköznapi élet viszonyai nem kedveznek a racionális vitának.

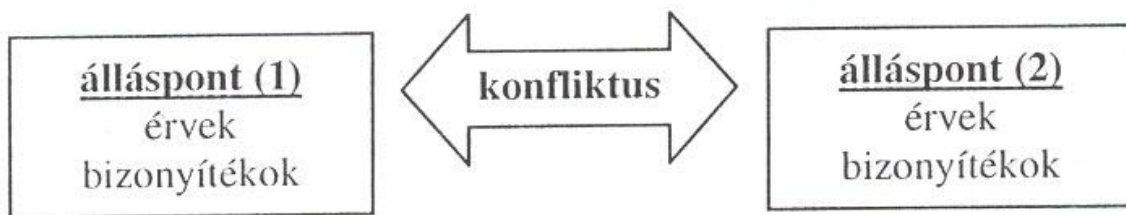
De vajon mi is pontosan a racionális vita vagy racionális meggyőzés? Tulajdonképpen mindenkinek van egy elképzelése erről, akkor is, ha talán soha nem találkozott még racionális vitával. Úgy gondolhatjuk, hogy a racionális vita valami olyasféle helyzet, ahol a vitatkozó felek tisztán észrvek segítségével győzik meg egymást vagy magukat az igazságról. A racionális vita egyféle ideál tehát, olyan döntési eljárás, amelynek fő célja az igazság keresése, eszköze pedig a racionális érvelés.

A politikai polémákat, a marketing hadjáratokat, a családi perpatvarokat, a főnökünkkel vagy beosztottunkkal, a közlekedési ellenőrrel folytatott vitát ugyanúgy, mint a hétköznapi élet legtöbb vitahelyzetét nem nagyon tudjuk beerősíteni a racionális vita ideális sémájába. Úgy tűnik, hogy a hétköznapi élet, ahol a konfliktusok kezeléséhez a vitázó felek teljes fegyverzetben (racionális érvek mellett érzelmi, anyagi, sőt fizikai kényszer eszközeivel) állnak fel, semmiképpen sem megfelelő terep a racionális vitához.

Talán (teljes joggal) úgy véljük, hogy ha létezik egyáltalán racionális vita a valóságban, akkor annak prototípusa a tudományos vita lehet. Sajnos azonban a tudósok meglehetősen zárt körein kívül rekedt átlagember ritkán lát vérbeli tudományos vitát. A televízió képernyőjén vagy a nyomtatott sajtóban folytatott mélyelemzések, szakértői viták mindenki számára nyilvánvaló módon hordozzák a társadalmi vagy politikai, sőt gyakran gazdasági érdekellentéteket, de szakmai tájékozottság hiányában a médiafogyasztó polgár csak nehezen tudja megítélni, hogy egy-egy érvt az észelvűség vagy valamely más késztetés motivál. És talán nem lepődik meg a kedves olvasó, ha azt sejtetjük, hogy a tudomány intézményein belül folyó „tisztán” szakmai tárgyú viták sem mentesek a pszichológiai elkötelezettségekből vagy érdekkülönbségekből származó irracionálisoktól.

A racionális vita ideális modelljében a vitatkozó felek *álláspontjai* ütköznek. Arról van szó, hogy adott egy tárgy vagy téma, amelyben a felek nézetei, álláspontjai eltérnek (optimális esetben éppenséggel ellentétesek). Az álláspontok különböző erősségűek lehetnek aszerint, hogy tudnak-e mellettük érvelni a felek, és ha igen, mennyire erősek érveléseik. Optimális esetben a felek ütköző álláspontjait érvelések és bizonyítékok támasztják alá. A racionális vita kiinduló helyzete tehát konfliktus: érvelésekkel és bizonyítékokkal alátámasztott álláspontok ütközése. Racionális vita során a felek döntést hoznak arról, hogy érvelések és bizonyítékok alapján az ésszerűség szttenderdjei szerint melyik álláspont valószínűbb. A döntéshozatali eljárásban a feleknek két eszköz áll rendelkezésére: az érvelés és a kritika. Érvelés formájában előterjesztik az álláspontjaik mellett szóló érveket és bizonyítékokat, valamint kritika alá veszik a másik fél érvelését, érveit és bizonyítékait. Ahhoz, hogy megnyílhasson az út valamelyik álláspont elutasítására, a kritikának kétirányúnak kell lennie. A feleknek nemcsak ellenfelük álláspontját és érvelését kell kritizálniuk, hanem a sajátjukat is, nemcsak az ellenfél érvelésének gyenge pontjait kell látniuk és megmutatniuk, hanem a sajátjukét is be kell látniuk és el kell ismerniük. Az érvelések, érvek és bizonyítékok versenyéből győztesként az az álláspont kerül ki, amely a legerősebb érvelésen nyugszik, a legerősebb érvek, a legmeggyőzőbb bizonyítékok támasztják alá.

A racionális vita modellje tehát:



A felek szerepe a racionális vitában:

érvelő (1)	érvelő (2)
érvel, bizonyít	érvel, bizonyít
kritizálja az ellenfél érvelését	kritizálja az ellenfél érvelését
kritizálja a saját érvelését	kritizálja a saját érvelését

Nagyon fontos körülmény, hogy a racionális vita ideális modellje *nem írja elő a konszenzust*, azaz nem kötelező eldönteni a versenyt a feleknek. Bár a racionális vita döntéshozatali eljárás, előfordulhat, hogy nem lehet megegyezni. Az előadott érvelések egyformán erősek (vagy gyengék), az érvek és bizonyítékok ugyanolyan erővel támasztják alá a versengő álláspontokat. Ilyenkor a vita eredménye az, hogy a felek felismerik: álláspontjuknak van rivalisa, amely ugyanolyan erővel védhető, mint a sajátjuk. Ez nem csökkenti a vita értékét, hiszen ilyenkor is megtanulnak valamit a vitapartnernek, mégpedig azt, hogy az adott tárgyban alkotott álláspontjuk vitatható.

A racionális vita modelljének több olyan mozzanata van, amelyek a gyakorlatban lényegében lehetetlenné teszik racionális vita előfordulását. A legfontosabb kifogás a modellel szemben, hogy a vitában részt vevő partnerek között azon kívül, hogy az álláspontjaik különböznek, lényegében minden más tekintetben szimmetriát, irreális hasonlóságot tételez fel.

Feltételezi, hogy az ideális résztvevők mentesek minden érdek és érzelm befolyásától, valamint mindkettőjüknek egyetlen motivációja van, az igazság keresése. Az ideális racionális vita két, érzelm- és érdektelen fél igazságkereső törekvéséből táplálkozik. Ez a steril szituáció

nehezen képzelhető el. Ennél még súlyosabb probléma, hogy a modell azt is feltételezi, hogy a két fél összes lényeges készsége és képessége azonos, és pedig mind az érvelések megkonstruálásának és előadásának, mind pedig a közlemények befogadásának és feldolgozásának, továbbá a vita lebonyolításának összes mozzanatában. Mindkét fél képes (és kész) észlelni és megérteni a másik érvelésének összes tartalmi és formai komponensét, ezeket azonos értékkel skálákon ugyanolyan végeredménnyel megítélni, továbbá képes azonos (maximális) hatékonysággal megjeleníteni mondanivalóját, szabályozni a vitának mint kommunikációnak a menetét. Összefoglalva: az ideális racionális vita modelljében a résztvevők státusza mind szociális, mind kognitív, mind kommunikációs tekintetben nagy mértékben hasonló. Márpedig ez a gyakorlatban sohasem fog így előfordulni.

Természetes, hogy a felek a valóságos vitába nem érkeznek minden tekintetben azonos fegyverzetben. Különbözhet társadalmi helyzetük és biztosan különbözik előzetes szocializációjuk. Emiatt különbözőképpen fogják látni a vitát mint társas helyzetet vagy mint szociális intézményt. Különbözni fognak mentális képességeik és készségeik tekintetében is. Másképp vagy eltérő módon fogják felismerni és feldolgozni az üzeneteket. Figyelmük vezérléséhez eltérő attitűdrendszerek, különböző motivációs és képesség apparátus áll rendelkezésükre. Az információk szelektálását, elemzését és értékelését, a problémamegoldás folyamatait különböző szerkezetű és komplexitású nézet- és hiedelemstruktúrák, változatos jellegű és hatékonyságú kognitív heurisztikák fogják irányítani.

A racionális meggyőző vita modellje a vitát mint tisztán észlelvésen alapuló döntési eljárást az ideák világába utalja. Ez egyszersmind azt is jelenti, hogy valóságos vitahelyzetek sohasem fedhetők le a racionális vita modelljével, azokban mindig tettenérhető lesz az ésszerűtlenség valamilyen megnyilvánulása. Ilyen értelemben tehát tisztán racionális vita a valóságban nem létezik.

Szembevetve azonban az a hétköznapi tapasztalat, hogy érveléseink, vitáink mégis hatékony segítői a világban való tájékozódás elsajátításának. Úgy látszik, mintha a valóságban mégiscsak lennének racionális döntések és racionális viták. Valószínű, hogy a hétköznapi élet fogalma az ésszerűségről eltér attól, amit az ideális modell tételez fel vagy sugall.

Amikor a hétköznapi vita helyzeteit elemezzük, nem szabad tehát soha megfedkezünk arról, hogy a racionális vita modelljét az értékelésben csak azzal a fenntartással alkalmazhatjuk, hogy a hétköznapi racionalitás sok tekintetben eltér a racionalitás ideáljától. Minden esetben meg kell vizsgálnunk azokat a mozzanatokat, amelyek a logikával vagy a nyilvánvaló összefüggésekkel szemben érvényesítenek és legalizálnak döntési eljárásokat vagy stratégiákat. A vita vizsgálata sohasem vonatkoztatható el attól a társas kontextustól, ami a kereteit szolgálja. Vagyis: *a vita nem logikai konstrukció, hanem társadalmi jelenség.*

Míndezen nem jelenti természetesen azt, hogy a vita résztvevői mentesülnek a racionális vita modelljéből következő minden követelmény alól. Az ideális racionális vita továbbra is az elképzelhető leghatékonyabb döntési eljárás, és érdemes a megközelítésére törekednünk. A modell elsősorban arra szolgál, hogy nekünk, mint potenciális vitázó feleknek, megmutassa azokat a mozzanatokat, amelyekben erőfeszítéseket kell tennünk az ésszerűbb döntéshozatal érdekében, hogy megvilágítsa képességeink és készségeink hiányosságait, gyenge pontjainkat.

A hétköznapi racionális vita szabályai: együttműködés és visszaélés a vitában

A racionális vita ideális modellje előfeltételezi, hogy a vitapartnerek a racionális döntéshozatal érdekében igen szerteágazó és hatékony módon együttműködnek a vitában. Ez az együttműködési kötelezettség azonban nem csak az ideális modell elképzelt szereplőit terheli. Minden valóságos vitában minden résztvevő együttműködik számtalan vonatkozásban a többi résztvevővel. Általában sokkal szélesebb körben, mint aminek egyáltalán tudatában vannak.

A vitahelyzetek szereplőinek együttműködési kényszere abból adódik, hogy minden vita társas szituáció: esemény a társas világban. Ahhoz, hogy a társas világban hatékonyan tudjunk tájékozódni, vagyis képesek legyünk megérteni és megmagyarázni, előrelátni és befolyásolni történéseit, annak mindenekelőtt *kiszámíthatónak* kell lennie.

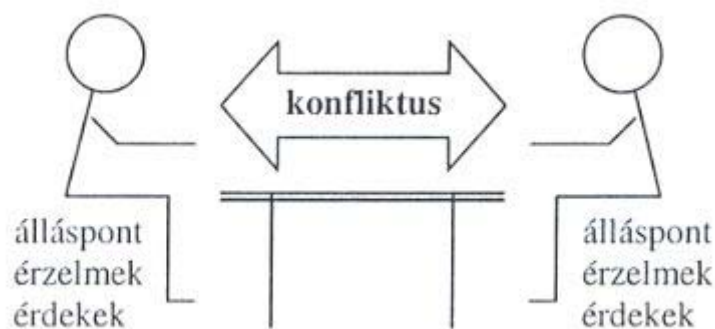
A vitának, mint a társas világ egy eseményének, legjelentősebb összetevője a másik ember, annak viselkedése, reakciói. Ahhoz, hogy a vita kiszámítható lehessen, elsősorban a vitázó feleknek kell kiszámíthatónak lenniük. Viselkedésüknek, reakcióiknak, a vitához való hozzájárulásainak megérthetőnek, megmagyarázhatónak, bejósolhatónak és befolyásolhatónak kell lenniük. Ez az igény a vitában részt vevő minden ember oldaláról jelentkezik, ugyanakkor mindenkivel szemben is fellép. A vita mint társas szituáció csak akkor lesz a résztvevők számára kölcsönösen átlátható és irányítható, ha ezeket az igényeket kölcsönösen kielégítik, vagyis, ha együttműködnek a vitában.

Ha valaki megsérti az együttműködési kötelezettségét, de ezt úgy teszi, hogy továbbra is részt vesz a vitában, akkor behozhatatlan előnybe kerülhet. A helyzet ugyanis olyanná válik, ahol a felek némelyike (kétszemélyes vitában az egyik fél) jóindulatúan betartja az együttműködésből adódó szabályokat és annak megfelelően jár el, miközben valaki megsérti ezeket a szabályokat, de úgy tesz, mintha betartaná. Ha az ilyen magatartást a szabályosan viselkedő fél nem veszi észre, akkor továbbra is feltételezi az együttműködést a másik fél részéről. Ezzel a vitázó felek viszonya aszimmetrikussá válik. A szabályoknak megfelelő fél továbbra is kiszámítható marad, az viszont, aki megsérti a szabályokat, kiszámíthatatlanná válik. Az együttműködési kötelezettség megsértése tehát előnybe hozza a szabálysértőt, aki ezáltal visszaél partnere jóindulatával és mindazokkal a szabályokkal, amelyek a vitát vezérlik. A visszaélésnek igen sokféle következménye lehet, amelyekre utalni fogunk a későbbiekben.

Konfliktus és konszenzus a vitában

A racionális vitában az alaphelyzetet jellemző konfliktus az álláspontütközés. A valóságos vitákban sohasem ütköznek tisztán csak álláspontok. A konfliktus, mint a valóságos viták alaphelyzete, sokkal összetettebb jelenség.

A valóságos vitákban a felek között a konfliktus különböző összetevőit lehet megkülönböztetni. Feltételezni lehet, hogy az álláspontok ütközése mellett érzelmi és érdekütközés is fennáll.



Az érzelmi konfliktus önmagában is rendkívül összetett lehet. Eleve érzelmileg elkötelezettek lehetünk a saját álláspontunk mellett, csak azért mert az a miénk. Különösen így van ez, ha még ráadásul érvelni is tudunk mellette. Ekkor méginkább a saját gyermekünknek tarthatjuk. Emellett érzelmi elköteleződésünket az is megalapozhatja, hogy az adott álláspont egybehangzik a világról szerzett más tapasztalatainkkal, ismereteinkkel, és ha tarthatatlansága bebizonyosodik, egyéb vélekedéseinket is felül kell vizsgálnunk. Szimpatikus lehet saját álláspontunk még azért is, mert az álláspontot osztják olyan tekintélyes vagy szimpatikus személyek vagy csoportok, akikhez vagy amelyekhez tartozunk vagy tartozni szeretnénk.

Ugyanakkor az ellenfél álláspontja már eleve azért ellenszenves lehet, mert ellentétes a miénkkel, veszélyezteti azt. Nem a miénk, ezért idegen, kapcsolatba hozható ellenszenves nézetekkel vagy vélekedésekkel, amelyekkel nem szeretnénk egyetérteni, esetleg unszimpatikus személyekkel vagy csoportokkal, akiktől vagy amelyektől el szeretnénk határolódni.

Hasonlóan az érzelmekhez, a vitában érdekek ellentéteinek kusza szövevényével is számolnunk kell. Alapvető érdekünk fűződik álláspontunk fenntartásához abból fakadóan, hogy meg akarjuk őrizni megismeréseink, hiedelmeink egybehangzó, koherens és konzisztens rendjét. A világról a fejünkben lévő ismeretek és hiedelmek egységes képpé állnak össze, amelyet nem szívesen bolygatunk meg. Ennek a képnek az egységessége és ellentmondás-mentessége hatékony tájékozódásunk alapja. Ha ebben a képben megbomlik az egyensúly, netán ellentmondások támadnak benne, akkor komolyan elbizonytalanodhatunk. Érdekünk fűződhet tehát álláspontunkhoz, mint a világról alkotott ismeretrendszerünket egybehangzó vélekedéshez.

Hasonló érdek fogalmazható meg a különböző morális ítéletek mint álláspontok vonatkozásában. Arról van szó, hogy identitásunk (énképünk) szerves részét képezik a társas világ mozzanatainak morális megítéléséről vallott nézeteink. Ha valaki ezeket vagy ezekkel szorosan összefüggő álláspontjainkat támadja, súlyosan fenyegetheti önbecsülésünket, amelynek fenntartása elemi érdekünk.

Álláspontjainkhoz az eddig említett *belső* érdekeink mellett külső érdek is fűzhet bennünket. Ilyen érdek lehet pozitív külső társas megítélésünk, az a mód, ahogyan környezetünk ítél rólunk és ennek minden következménye. Adott nézet hangoztatása összefűz bennünket másokkal és kiváltja kedvező megítélésünket. Ha megváltoztatjuk bizonyos nézeteinket, ennek negatív társas következményei lehetnek, esetleg retorziókat kell elszenvednünk.

A vitapartner a vitával kapcsolatban fellépő érzelmi és/vagy érdeklődések viszonylatában társból ellenféllel avatódik, ami a vitázó felekben gyengítheti az együttműködésre való hajlamot. A racionális vitához együtt kellene működni, az *ellenfelet* azonban le kell győzni. A racionális vita kialakulásának alapfeltétele, hogy a feleknek el kell ismerniük a konfliktust, rá kell irányítaniuk a figyelmüket és uralniuk kell káros, a racionális vitából kivezető attitűdjeiket.

A vita létrehozása és forgatókönyve

A vitahelyzet alapjául szolgáló érzelmi és érdekelletetek olyan erősek lehetnek, hogy akár a vita létrejöttét is megakadályozhatják.

Valamelyik fél nem meri vállalni a vitát, a másik fél viszont szeretné. Ilyenkor arról vitatkozunk, hogy miért vagy miért ne vitatkozunk.

A racionális vita elkerülésére többféle eljárás létezik a mindennapi gyakorlatban:

- Az egyik fél rámutathat arra, hogy a másik fél nem kompetens, nem ért a tárgyhöz. („*Kisfiam, sokat kell még tanulnod ahhoz, hogy ebben a kérdésben vitába szállhass velem.*”)
- Az egyik fél rámutathat arra, hogy a másik fél valamilyen szempontból túlságosan gyenge és ezért nem méltó a vitára, vagy a vita az erőfölénnyel való visszaélésnek tűnne. („*Nem gondolod, hogy nagy bátorság erről velem, a tanárral vitatkoznod?*”)
- Az egyik fél rámutathat arra, hogy a vita ténye mindkét felet kellemetlen helyzetbe hozhatja harmadik személy előtt. („*Legalább ne a gyerek előtt!*”)
- Az egyik fél rámutathat arra, hogy a vita nem érheti el a célját, mert a probléma már külső okokból eldőlt. („*A halálbüntetés visszaállításáról nincs mit vitázni, hiszen ebben a kérdésben nemzetközi egyezmények kötik a Kormány kezét.*”)
- Az egyik fél rámutathat arra, hogy a vita nem időszerű. („*A választások utáni kormányváltás idején nem tudunk kompetens testületet delegálni a külföldi fél által kért vitába.*”)
- Az egyik fél visszautasítja a másik vitához való jogát. („*Ebben a kérdésben nem nyitok vitát.*”)

Természetesen a vita elől való eltáncolásnak számtalan egyéb stratégiája is van, a most felsoroltak talán a leggyakoribbak. A felsorolt példák azonban jelzik, hogy a felek az együttműködést már a vita tényleges megnyitása előtt megkezdik. Először is meg kell állapodniuk abban, hogy egyáltalán a vita létrejött-e vagy sem.

A hétköznapi életben sok olyan vita van, amely előre elhatározott (munkahelyi viták, szülői értekezlet, válóper, stb.), nagyon sok vita azonban – látszólag – egyszerűen csak kirobban. Azon kapjuk magunkat, hogy néha minden látható átmenet nélkül egyszerre csak vitatkozunk.

A felek azonban ilyenkor is együttműködnek a vita létrehozásában. Az egyik fél ajánlatot tesz a vitára (odadobja a kesztyűt), a másik pedig elfogadja azt (felveszi a kesztyűt). Feltehetően azért tudunk szélesebben vitába bonyolódni, mivel kiterjedt elképzelérendszerrel rendelkezünk a különböző típusú viták forgatókönyveiről és szereposztásairól, valamint azonnal képesek vagyunk ezeket felismerni és alkalmazni. Ilyen ismeretekre azért van szükségünk, mert a különböző társas szituációk nem csupán önmagukról szólnak, hanem előéletük, és ami még fontosabb, utóéletük is van. Különösen lényeges erre felfigyelnünk a viták esetében. A különböző típusú viták következményei lényegesen eltérnek egymástól. Nemcsak az nem mindegy, hogy miről vitatkozunk, hanem az sem, hogy hogyan. A különböző típusú (és így különböző célú és következményű) vitákat különböző vitamód (különböző bevethető eszközkészlet) jellemzi.

A vita résztvevőinek tehát, amikor létrehozzák a vitát (vagy beszállnak a vitába) két dolgot kell eldönteniük:

- A vita tárgyát. (Miről vitatkoznak?)

- A vita típusát. (Milyen fegyverzet használható és mik lesznek a következmények?)

Személyközi helyzetekben a vita tárgya általában világos és egyértelmű. Hiszen éppen azért hozzuk létre a vitákat, hogy egy adott, konkrét kérdést megvizsgáljunk, egy problémát kezeljünk. Hasonló a helyzet a vita típusának meghatározásával is. Többnyire gyorsan és sikeresen megegyezünk abban, hogy a rendelkezésre álló és jól ismert vitatípusok és forgatókönyvek közül melyiket hozzuk működésbe. A viták legalapvetőbb típusai a racionális vita mellett a következők:

- A *veszekedés* kiinduló helyzete jellemzően érzelmi konfliktus (amibe persze érdekellentét és álláspontütközés is belejátszhat). A felek mindenképpen érvényesíteni akarják akaratukat, céljuk a győzelem. Ennek kivívása érdekében szinte bármilyen eszközt fölhasználnak, elsősorban a személy megtámadását. Az elért győzelemnek azonban – a sértődésen kívül – valószínűleg semmi következménye nem lesz, a vesztes ugyanis megteheti, hogy egyszerűen megmakacsolja magát, és csak azért sem tesz vagy vélekedik úgy, ahogyan a győztes szeretné. Sőt, valószínűbb, hogy így tesz, mint hogy magáénak vallja ellenfele erőszakos eszközökkel érvényesített szándékát. Emiatt a veszekedés alkalmatlan arra, hogy segítségével érdemi döntések születessenek.
- Az *üzleti tárgyalás* típusú vitában a felek már nem győzni akarnak, hanem arra törekednek, hogy minimális veszteséggel maximális nyereséget érjenek el. A résztvevők alkudozás során közelítik álláspontjaikat, kölcsönös engedményeket tesznek, míg végül létrejön a megegyezés (kompromisszum). A kompromisszumot a felek tiszteletben tartják, és a tárgyalás után annak megfelelően járnak el. A kompromisszum megszegése súlyos következményeket vonhat maga után (akár az egyezség felmondását is). Üzleti tárgyalás nem csak anyagi kérdésben folytatható. Megegyezhetünk így sok más dologról, adhatunk vagy vehetünk álláspontokat, alkudozhatunk egy nézet elfogadhatóságáról vagy egy cselekedet morális megítéléséről is.
- A *törvényszéki tárgyalás* típusú vita kiinduló helyzete általában a két fél erkölcsi vagy anyagi érdekellentéte (konfliktusa), de nagy szerephez juthat érzelmi ellentét is. A felek célja, hogy érdekeiket érvényesítsék, azaz győzni szeretnének a vitában. Mivel ellentétük kibékíthetetlen, ezért harmadik személy dönt a vita kimeneteléről. Mivel a felek nem egymással szeretnének megegyezni, hanem egy harmadik személyt akarnak meggyőzni, ezért itt már nem elég alkudozni, hanem érvelni kell álláspontjuk mellett, és állításaik megalapozottságát bizonyítaniuk kell. A döntőbíró meggyőzésére az érvelések mellett egyéb eszközöket (személy megtámadása, a másik lejáratása, stb.) is bevetnek. A törvényszéki tárgyalást követően a felek álláspontja nem feltétlenül változik meg, még akkor sem, ha vállalják az ítélet következményeit. Törvényszéki tárgyalás nem csak bírósági tárgyalóterekben zajlik, ide sorolható a televízióban, a rádióban és az újságokban közzétett riportok, interjúk nagy része is, hiszen a képernyőn vagy a mikrofonok előtt a vitatkozó partnerek célja nem egymás, hanem a közönség meggyőzése. A politikai propagandaharc jellemzően törvényszéki tárgyalás típusú vitákban zajlik, ahol a cél a polgárok támogatásának megszerzése egy vitatott kérdésben, esetleg szavazatainak elnyerése a választásokon. Gyakran magát a vitát is éppen azért provokálják, azért konstruálnak ellentéteket, hogy a közvélemény számára a bíráskodó szerep tudatosítsa a politikai pártok vagy csoportok különbségeit, különállását. Ilyen vitákat jellemzően a politikai porond átrendez(őd)ésénél provokálnak. Nagyon gyakran színtere a törvényszéki tárgyalásoknak a munkahely, az iskola, a baráti társaság vagy a család. Kollégáink, tanuló társaink, barátaink, vagy családtagjaink döntőbíráskodását hívjuk segítségül, ha sem az észérvek, sem az alku, sem pedig az erőszak nem használ.
- A *tényfeltáró vitát* általában valamiféle tudáshiány idézi elő, ezért célja az igazság megismerése. A felek az általuk ismert tényekre és információkra alapozva bizonyítással, érvelésekkel teszik világossá és támasztják alá az újabb felszínre kerülő állításokat. A tényfeltáró vita anatómiája nagyon hasonló a racionális vitához. Lényegében ugyanazoknak a korlátoknak van alávetve, mint a racionális vita, hiszen a már ismert információk alapján az ésszerűség eszközeivel lehet a legmegbízhatóbb új információkat előállítani.

A viták ezen típusai természetesen együtt is megjelenhetnek egy hétköznapi szituációban. Fontos azonban, hogy felismerjük, melyik típus a domináns, mert ez határozza meg a vita értékelését és utólagos következményeit. Aszerint fogjuk magunkra nézve kötelezőnek vagy lényegtelennek tekinteni a vita eredményét, hogy milyen típusú helyzetben született meg az eredmény.

Hasonló a helyzet a mediált kommunikációkban. A médiából jövő meggyőzés olyan sajátos vitahelyzet, amelyben az egyik fél üzenetei nem érhetik el a másikat. Valójában a célszemély ilyenkor is vitatkozhat és vitatkozik. Ellenérveket formálhat, reakciókat fogalmazhat meg.

Durva esetben összetörő a televíziót, esetleg erős felindulásában levelet ír vagy betelefonál. Csak éppen ezek a reakciók nem nagyon befolyásolják a kommunikátor viselkedését.

A médiával folytatott privát vitáink és azok utólagos értékelése (következményei) szempontjából döntő fontosságú, hogy világosan lássuk a vita tárgyát. A vita tárgyára mindig a kommunikátor tesz javaslatot, gyakran ezt előre közli a műsorújságban vagy a műsorelőzetesben. Fontos felismernünk, hogy a média fogyasztása lényegében ugyanolyan aktivitás a célszemély részéről, mint a személyközi dialógusban való részvétel. Ugyanúgy be kell fogadnia és fel kell dolgoznia az üzeneteket, ugyanúgy vannak azonnali reakciói. És ugyanúgy vannak hosszútávú következményei a médiafogyasztás helyzetének.

A következményeket már az meghatározhatja, hogyan azonosítottuk magát a helyzetet. Amikor leülünk a televízió elé, eleve valamilyen szándékkal ülünk le oda. Ez a szándék sokféle lehet. Egyszerűen csak szórakozni akarunk, kikapcsolódnia mindennapi világból, esztétikai élvezetnek akarunk jutni, magunkhoz hasonló embereket akarunk látni és hallani, vagy olyanokat, akik egyáltalán nem hasonlítanak hozzánk, csak mi szeretnénk hasonlítani rájuk. Információkhoz szeretnénk jutni adott kérdésben (pl. időjárás, politikai, gazdasági események) vagy bármiben (ismeretterjesztő csatornák). Egyet akarunk érteni valakivel vagy éppen vitatkozni szeretnénk. Szándékaink meghatározzák, milyennek szeretnénk azonosítani a helyzetet, milyen típusú befogadóként kívánunk reagálni rá.

A média a sokféle befogadói szándéknak készen szállítja a helyzeteket. A műsorban sokféle helyzetre tesz javaslatot és reméli, hogy ezek a javaslatok elfogadóra találjanak. Ha a szórakoztató műsorban szórakoztatás, ha a hírműsorban hírközlés, az esti mélyelemzésben tényfeltárás folyik, és ha a tévéző ezeket megfelelő módon nézi, akkor minden rendben van. Értelmes és egyenes kommunikációban vett részt, amelynek a megfelelő helyen van az értelmezése, az értékelése és persze a következménye.

A vitában és minden kommunikációban a felek együtt hozzák létre a szituációt (helyzetdefinió), együttműködnek annak fenntartásában és eredményes lebonyolításában, függetlenül attól, hogy közvetlen vagy mediált kommunikációban vesznek részt. Ha pedig a helyzet létrehozása együttműködés eredménye, akkor ezzel vissza is lehet élni. A helyzettel való visszaélés az egyik leg súlyosabb formája a kommunikációs visszaéléseknek.

A vita vagy általában a kommunikáció helyzetével úgy lehet visszaélni, hogy az egyik fél ajánlatokat tesz egy adott típusú helyzetre, és ezt az ajánlatát folyamatosan megerősíti. Ezzel eléri azt, hogy a célszemély elfogadja a helyzetet, annak megfelelően járul hozzá, annak megfelelően értékeli az üzeneteket és viseli a következményeket. Csakhogy a visszaélő fél hozzájárulása a helyzetdefinió kívül más vonatkozásokban már nem felel meg a közösen elfogadott helyzetnek, hanem egy másik helyzethez illik. Ilyenkor a visszaélő hatalmas előnyhöz jut. Míg a célszemély a feltételezett helyzet szabályainak megfelelően jár el, addig őrá ezek a kötelezettségek nem vonatkoznak. Aránytalanul megnövelheti fegyverzenálját, míg a másik fél csak korlátozottan reagálhat.

A helyzettel való visszaélés tipikusan a mediált kommunikációban fordul elő. Jeles példái a hírműsornak álcázott szórakoztató műsorok, a tényfeltáró riportként kínált minőségtelen pletykálgatás, a szórakoztató sorozat bőrébe bújtatott progresszív népoktatás.

Ennek motivációja nyilvánvaló. A televíziós csatornák mindenekelőtt sok nézőt szeretnének, mert a sok néző – különösen egy kereskedelmi csatorna esetében – több reklámbevételt jelent. Ezzel nincs is semmi probléma. Ha sok néző van, aki szeret szórakozni, kukkolni, pletykákat vagy erkölcsi szövegeket hallgatni, akkor lehet készíteni számukra ilyen típusú, nyíltan jelzett műsorokat.

Jelentős nézőszám érhető el azonban az információ szolgáltató műsorok segítségével is. Az információ sok ember igénye, az ilyen műsorokat rengetegen nézik. De hogyan néznék még többen, hogyan adhatnak el ezek a műsorok még több hirdetést? Úgy, ha nemcsak információt közölnek, hanem szórakoztatnak is. Így válhatnak a hírműsorok, a tényfeltáró riportok, az interjúk a szórakoztatás legközönségesebb megnyilvánulásává, és a helyzettel való visszaélés legveszélyesebb eszközeivé.

Mi történik ugyanis, ha valaki a hírműsort vagy az információ szolgáltató műsort azért nézi meg, mert a média ajánlatának megfelelően információkat akar kapnia világ tényeiről, és ennek megfelelően értelmezi a helyzetet, de valójában nem tényeket, hanem a valóság eltorzítását, nem híreket, hanem szenzációkat, minősítéseket és álhíreket, nem elemzéseket, hanem érzelmi bombákat vagy poénokat kap? Előfordulhat, hogy a mesét, a szenzációt és az álhírt tényként, a véleményt, az érzelmi minősítést információként kezeli és építi megismerései közé. Sejtethető, hogy ennek milyen következményei lehetnek.

A helyzetek összemosása néha szembetűnően silány, és a publikum érdektelensége vagy egyenesen haragja elsöpörheti az ilyen próbálkozást. Sok esetben azonban nem tűnik fel a manipuláció, és figyelemreméltó népszerűséget szereznek a kommunikációs terror fórumai. A hírműsort, riportműsort nem a hírek és információk szerkesztése, tárgyyszerű közlése, hanem a műsorvezető személye adja el, az elemző vitában pedig a tárgy igazi szakértője szemlesütve hallgat az ostobaság nagyköveti között.

A helyzettel való visszaélés a közvetlen kommunikációt, a hétköznapi vitákat is érinti. A mi szempontunkból azok az esetek az érdekesek, amikor a vita különböző helyzeteit mossuk össze. Ezek az akciók főként akkor várhatóak, amikor a vita egyik (vagy mindkét) résztvevője számára világossá válik, hogy az adott típusú vitában nem érheti el célját. Ilyenkor kísérletet tehet arra, hogy átcsúszta a vitát olyan helyzetbe, ami nagyobb sikerrel vagy legalábbis kevesebb károsnak vélt következménnyel kecsegtet.

A viták egymásba csúsztatásának többféle lehetősége létezik. Az egyik legtipikusabb változat a látszat vita. Látszat vitát akkor folytatunk, amikor racionális meggyőzésnek álcázzuk a vita valamely más típusát. Megpróbáljuk elérni, hogy üzleti vagy törvényszéki tárgyalásban, esetleg veszekedésben kivívott győzelmünket partnerünk úgy értelmezze mint racionális döntést, és ennek megfelelő következményeket vállaljon. Ha ez sikerül, az áldozat a valójában megalapozatlan, levegőben lógó nézetet vagy álláspontot bizonyítottnak vagy megbízhatónak tekintheti, az indokolatlan cselekvést igazoltnak, sőt szükségesnek.

A médiafogyasztó is keveredhet látszat vitához hasonló helyzetbe, ha a primitív erkölcsi szózatot vagy kinyilatkoztatást, a megalapozatlan információkra támaszkodó összefüggéstelen találgatást érvelésnek, a kitalált vagy eltorzított hírt bizonyítéknak tekint.

Gyakran hozunk létre a látszat vitával ellentétes helyzeteket. Ilyenkor a racionális vitát csúsztatjuk át valamilyen más vitatípusba. Ennek motívuma általában az, hogy valamelyik (vagy mindkét) fél megijed a racionális vita meglehetősen kemény következményeitől, és olyan helyzetet szeretne teremteni, amely vállalhatóbb, kevésbé káros vagy fenyegető következményeket von maga után.

Legszélsőséesebb és egyben leggyakoribb esete ennek, amikor a racionális vitát egyenesen veszekedésbe csúsztatjuk. Mikor az egyik fél kifogy az érvekből, fenyegeti a veszély, hogy napnál világosabban kiderül érvelése tarthatatlansága, azzal menekül ki a helyzetből, hogy gyorsan veszekedést provokál. Ezzel elkerülheti a vereséget, sőt a veszekedésben akár győzhet is. Gyakori vendég az ilyen helyzet a családi életben, a megromlott házasságokban és különösen tipikus a politikai vitákban.

Gyakorlatilag a vita bármely két típusa között lehetséges az átjárás, az olvasóra bízunk, hogy példákat találjon saját környezetében vagy a médiában.

A helyzetdefiníció és annak megújítása általában nem tudatos folyamat. Nem irányítjuk rá figyelmünket, nem vizsgáljuk meg, hanem automatikusan cselekszünk, ami megnöveli a helyzetekkel való visszaélés esélyét és teret ad a manipulációnak. A helyzettel való visszaélés leghatásosabb ellenszere ezért az, ha minden esetben igyekszünk világosan átlátni azt a szituációt, amelyben éppen részt veszünk.

A racionális vitának nyilvánvalóan nem kedvez, ha a vitázó felek tekintetét elhomályosítják érzelmeik és nem képesek felülemelkedni érdekeiken. A racionális döntéshozatal érdekében a feleknek

- korlátozniuk kell érzelmeiket és indulataikat, valamint el kell fogadniuk, hogy az adott tárgy vagy kérdés tekintetében az övéktől eltérő érzelmi viszonyulások is lehetségesek,
- anyagi, fizikai vagy pszichológiai érdekeik érvényesítése helyett az igazság, a megbízható ismeretek feltárására kell törekedniük, illetve tolerálniuk kell a partner érdekeit is.

Az érzelmeik és indulatok korlátozása, a másik fél érzelmeinek és érdekeinek elismerése nemcsak a racionális döntéshozatal szempontjából fontos. Aki nem képes felfüggeszteni érdekeit, annak játéktere jelentősen korlátozódik (lásd politikai érvelések), aki pedig hagyja eluralkodni érzelmeit, az nemcsak a racionális mérlegelésre, de a megfelelő válasza is képtelenné válhat a támadásokkal szemben. Ez adott vitában pedig nemcsak álláspontját, hanem személyét is ellehetetlenítheti. Gondoljunk csak el, egy közönség előtt zajló vitában az érvek és ellenérvek közdelme közepette az egyik fél hirtelen ezzel áll elő:

Nem azért nem értek egyet vitapartnerem nézeteivel, mert veri a gyermekeit és ritkán mosakszik, hanem azért, mert bizonyítékai légbőlkapottak, érvelése pedig logikai ellentmondás, és pedig az alábbiak miatt...

Ha a megtámadott fél indulatainak engedve felveszi a kesztyűt és viszonozza az egyébként nyíltan irreleváns személyeskedést, akkor könnyen megfedkezhet a racionális ellenérveiről és a közönség előtt nevetségessé válhat.

A vita létrehozása és kezelése, a tárgy fókuszban tartása folyamatos kontrollt igényel. Ha ez a kontroll gyengül, az a vita elcsúszásával, a döntés elmulasztásával vagy megalapozatlan döntéshozattal fenyeget. A másik fél kibillentése a racionális kontrollhoz szükséges egyensúlyból veszélyes fegyver, amelynek technikáit a későbbiekben tárgyalni fogjuk.

A közlemények, értelmezésük és értékelésük, a közös alap

A vita résztvevőinek azon túl, hogy közösen fogadják el a vita tárgyát, valamint közösen hozzák létre és legitimálják a vita helyzetét, még egy egész sor kérdésben együtt kell működniük ahhoz, hogy kommunikációjukat hatékonyan folytathassák le. Ez az együttműködési kötelezettség kiterjed a vitában elhangzó vagy megjelenő információk cseréjének egész folyamatára is.

A vitában zajló információcsere legfontosabb mozzanata az információk értelmezése (mit jelent az elhangzott vagy megjelenített üzenet) és értékelése (az elhangzott vagy megjelent üzenet milyen értékelést vagy minősítést fejez ki a tárgy vagy a téma vonatkozásában).

A közlemények relevanciája

A vitában a felek közleményeit mindig kísérik értékelések is. Elsődleges fontosságú, hogy helyesen ítéljük meg azt, hogy mennyire fontos az éppen elhangzott vagy megjelent közlés. Hogy egy közlemény vagy értékelés mennyire fontos vagy lényeges, azt a vita tárgya és típusa, ezen belül pedig az éppen aktuális célja vagy iránya határozza meg. Tekintsük például a következő közlést:

Tudja-e, hogy Gáspár tíz évet ült fegyházban gyilkosságért?

Könnyű belátni, hogy ez a közlés lényeges, odaillő (egy szóval: *releváns*) információt, illetve fontos minősítést tartalmaz, ha éppen arról van szó, hogy:

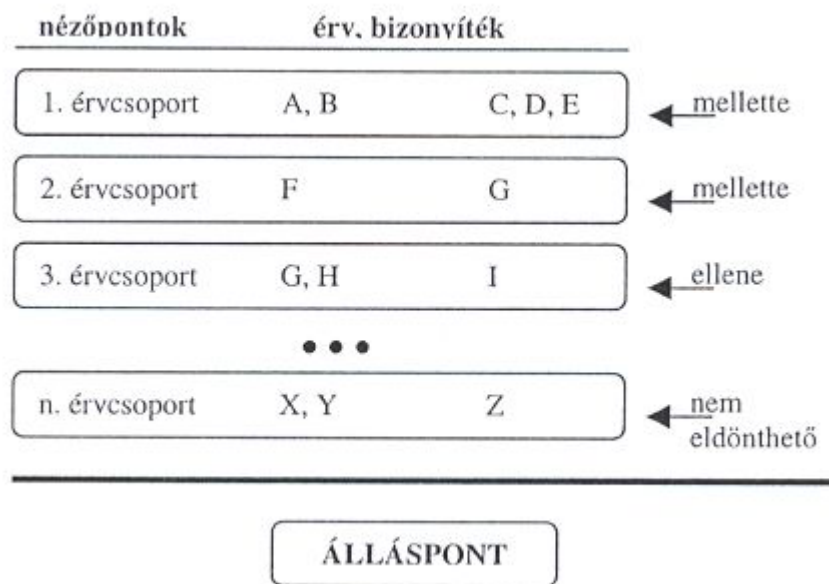
- adjunk-e Gáspárnak fegyverviselési engedélyt,
- rábízunk-e gyermekünket,
- mennyire megbízható Gáspár a börtönviszonyok megítélésében,
- hogyan kell megítélni Gáspár erkölcsi állapotát, stb.

De teljesen lényegtelen, nem odaillő (*irreleváns*), ha épp arról vitatkozunk, hogy:

- milyen eredetű a Gáspár név,
- szükség van-e új fegyház építésére,
- milyen gyógykezelésben részesüljön Gáspár édesanyja, stb.

A vita kimenetele szempontjából igen lényeges, hogy a felek hozzájárulásai, közlései (érveik, minősítéseik) milyen viszonyban állnak a vita tárgyával, elfogadott irányával vagy céljával. *Törekedniük kell arra, hogy közleményeik és értékeléseik relevánsak legyenek a szóban forgó tárggyal kapcsolatban*, ugyanis csak releváns információk alapozhatnak meg ésszerű meggyőződést.

A racionális vitában a felek tulajdonképpen együtt hoznak létre egy érvelést, amely pró és kontra érveket, bizonyítékokat tartalmaz a közösen meghatározott tárgy vagy kérdés tekintetében. Az érvekben foglalt információkat értékelések, minősítések egészítik ki, végső soron ezek döntenek el, hogy az adott információ a vitatott álláspont mellett vagy ellen szól. A minősítések tehát gyengíthetik vagy erősíthetik az érveket. Természetesen egy kérdést többféle nézőpontból is szemügyre lehet venni. Azt is mondhatjuk, hogy a különböző érvek és bizonyítékok ezen szempontok (nézőpontok) szerint csoportosíthatók. Az is előfordulhat, hogy egy adott érv többféle nézőpontból is számba vehető. A racionális vitában előálló érvelést ábrázolhatjuk:



Előfordulhat, hogy egy adott nézőpont nemcsak pró érveket vagy kontra érveket szolgáltat, hanem egyaránt találunk az adott szempont alapján az álláspont mellett és ellen szóló érveket. Ilyenkor az adott nézőponton belül el kell döntenünk, hogy végül is melyik érvcsoport az erősebb, ebből a nézőpontból szemlélve megalapozottnak vagy gyengének látszik-e a kérdéses álláspont. Néha nem is olyan könnyű ezt eldönteni, lehetséges, hogy egy nézőpont vizsgálata nem szolgáltat meggyőző érvet.

Lehetnek természetesen olyan nézőpontok is, amelyek tisztán pro vagy tisztán kontra érveket szolgáltatnak.

Itt rögtön szembetűnik egy jelentős probléma: vajon hogyan lehet összemérni az érveket egymással? Ez már akkor is gondot okozhat, ha egy jól behatárolt nézőponton belül kell összehasonlítani két érvet. De hogyan hasonlítunk össze különböző nézőpontokból származó érvcsoportokat, hogyan döntjük el, melyik a fontosabb?

Az említett problémák illusztrálásához bemutatunk egy példát. Tegyük fel, hogy a Kovács család arról szeretne dönteni, vegyenek-e a házhoz egy macskát. Összeül a családi tanács, pró és kontra érveket gyűjtenek az ügyben. Úgy tűnik, a család a macskavásárlás tekintetében a következő nézőpontokat tartja fontosnak: anyagi, gazdaságossági megfontolások, a család komfortja és különböző emberek véleménye.

A család tagjai jól megfontolnak mindent, végül az egyes érvcsoportokban az alábbi érvek hangzanak el:

1. Gazdaságosság:

- a macska megszerzése ingyenes,
- gondozása, etetése pénzbe kerül,
- kiűzi az egereket,
- az egerek sok kárt okoznak,
- ellophatja a nem neki szánt ételeket is,
- veszélyeztetheti a papagájt,
- veszélyeztetheti a szomszéd tyúkjait.

2. Komfort:

- kellemes a macskát dédelgetni,
- a macska esztétikus látvány,
- lehet játszani vele,
- a gyerekek örülnének neki,

- *eltűnnek az egerek,*
- *törődni kell vele, etetni kell,*
- *a szobába piszkíthat,*
- *hullik a szőre,*
- *a karmait a bútorokon élesíti,*
- *elhurcolja a nagyfi fonálát.*

3. Vélemények:

- *a gyerekek szerint kell macska,*
- *a nagyfi szerint nem kell,*
- *a szülők semleges álláspontra helyezkednek,*
- *a szomszéd hallani sem akar róla,*
- *a pszichológus szerint a háziállat jó dolog.*

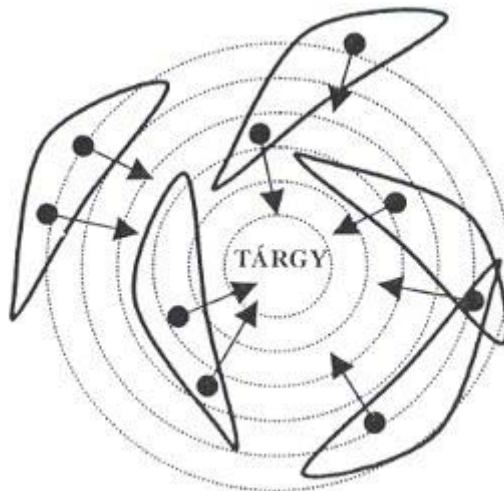
Bizony, már az sem nyilvánvaló, hogy egyetlen adott nézőponton belül mi lesz a végeredmény. A potenciális anyagi haszon vagy kár csak becsülhető és a végeredmény kétséges. A családtagoknak meg kell egyezniük a lehetséges károk és hasznok mértékében, ami nem könnyű feladat. Most azonban tegyük fel, hogy úgy döntenek, a macska beszerzése összességében ráfizetéses üzlet.

De hogyan hasonlítják össze a komfort tekintetében nyújtott előnyöket a hátrányokkal? A gyermekek örömet, a macska kedvessége nyújtotta meghitt pillanatokot kell összevetni a bútorok katasztrofális látványával és a szőrtelenítés nyűgével. És hogyan vessék össze a gyerekek véleményét a szomszédéval? Nehezíti a helyzetet, hogy a kérdésben kétségek kívül tekintélynek számító szülők nem nyilatkoznak. Látható, hogy ezen kérdések eldöntése szintén megegyezést igényel. A családtagoknak el kell dönteniük, hogy milyen értékelő skála szerint mérik össze a komfortosság és a vélemények tárgykörében felmerülő érveket. Aki már részt vett ehhez hasonló vitában, tanúsíthatja, hogy ez nem könnyű dolog.

Tegyük fel, hogy Kovácsék döntése szerint a család komfortjának jót tesz a macska, viszont a támogató és ellenző vélemények tekintetében eldöntetlen az állás. Ekkor az előbb bemutatott sémánk a macska sorsát eldöntő érveléssel kapcsolatban így néz ki:

1. nézőpont: *a macskatartás nem gazdaságos;*
2. nézőpont: *a macska növeli a család komfortérzését;*
3. nézőpont: *a vélemények megoszlának.*

A kérdés most az, hogy ezek az érvek hogyan mérhetők össze. Ebben a helyzetben magukat a nézőpontokat kellene összevetni: az egyikben előállt ígert versenyztetni a másik nézőpont nemjével. Ha ebben nem sikerül megegyezni, a macska-kérdés megoldatlan marad. A szóban forgó tárgyat a nézőpontok, az érvek és a bizonyítékok mintegy körbejárják. Annak eldöntése, hogy melyikük milyen szorosan kapcsolódik a tárgyhöz, mennyire fontos, sokszor megegyezés kérdése. A vitában részt vevő feleknek együtt kell működniük abban, hogy milyen módon kell összevetni a különböző nézőpontokat.



Egy-egy árucikk megvásárlása, egy emberről, eseményről, politikai nézetről hozott mindennapi ítélet hasonló döntést feltételez. El kell döntenünk, hogy a különböző nézőpontok hogyan mérhetők össze egymással. Milyen ember József, ha remek apa és jó festő, viszont hatalmaskodó, agresszív főnök? Megvegyük-e az új mosógépet, ha nagyon drága, de jól mos, és a szomszédot megenné a sárga irigység? Rokonszenvezzünk-e adott politikai párttal, ha ugyan nem tudunk semmit programjáról, viszont nagyon szimpatikus az egyik vezetője, és tudjuk, hogy ellenfele az általunk visszataszítónak tartott gazdasági lobbinak?

A racionális vitában az eredményes döntéshozatal elengedhetetlen feltétele, hogy *a felek feltárják a vitatott kérdésben releváns nézőpontokat és azokon belül a szóba jövő érveket. Meg kell egyezniük abban, milyen értékelő skálák alapján mérlegelnek egy nézőponton belül, és hogyan vetik össze a különböző nézőpontokat.* A racionális vita alapfeltétele a közös alap e fontos összetevőinek megjelenítése.

A vitában elhangzó információkat és értékelő megjegyzéseket a felek sokféle módon minősítik. A minősítések különböző szintjeit különböztethetjük meg, és az adott információ összértékét az határozza meg, hogy ezeken a minősítési szinteken milyen besorolásokat kap. Talán már látható, hogy a minősítés alapszintje *a relevancia általános értékelése*: itt vizsgálанд az információ relevanciája a tárgyra nézve, valamint az értékelő megjegyzés relevanciája arra az információra nézve, amelyre vonatkozik. A relevancia értékelése végül is azt dönti el, hogy az adott információ egyáltalán érvenek tekinthető-e, és ha igen, akkor a vitatott álláspont mellett vagy ellen szóló érvenek. Az előbb részletezettek alapján látható, hogy a relevancia értékelése információk (érvek vagy részérvelések) különböző csoportjaira vonatkoztatva is elvégezhető. Erre a különbségre fontos felhívni a figyelmet, mert előfordulhat, hogy egy információ releváns egy adott szempontból konstruált érvcsoportra és ott meggyőző érvként szolgál, ám maga az érvcsoport vagy nézőpont a vita tárgyára teljesen irreleváns vagy legalábbis csak kevésbé fontos.

A médiában zajló félretájékoztatás tipikus példája, amikor a téma szempontjából csak periférikus, lényegtelen nézőponttal kapcsolatban információk tömegét mutatják be, míg a releváns nézőpontokat nem vagy csak mellékesen vizsgálják meg. Az egyik műsorban például megkérdezték a nézőket, hogy szerintük ki kellene-e irtania harci kutyákat. A kérdés megfogalmazásának módja már maga is komoly kommunikációs visszaélés, hiszen a néző álláspontja a harci kutyákkal kapcsolatban esetleg sokkal árnyaltabb, mint hogy egy igennel vagy nemmel válaszolhasson (tehát a kérdés túlságosan szűkre szabja a válaszadás lehetőségét a kérdezett álláspontjához képest). A riport nagy mennyiségű képet és részletes információt szolgáltatott a harci kutyák *kiképzéséről* és *kutyaviadalokról*. Meggyőzően mutatták be, hogy a kutyák kiképzése igen kemény dolog, gyakran a kínzásoktól sem mentes, a kutyaviadal pedig vérre menő brutális küzdelem, amelynek komoly illegális gazdasági környezete van. Valójában erről szólt a riport döntő része. A kutyaszakértő csupán néhány mondatban mondhatta el a véleményét a harci kutyákról, morális ítéletekben tanácsot adni képes személy pedig egyáltalán nem jelent meg a képernyőn. A kutyaviadalkok és a kutyakiképzés kétségtelenül a harci kutyákkal általában kapcsolatban lévő témák, abból a szempontból azonban, hogy ki kell-e őket irtani, legfeljebb periférikusak. A kérdés az, hogy a betelefonáló nézők döntő többsége, akik igennel válaszoltak, mire alapozták véleményüket. Ha a riportra, akkor súlyosan félre lettek vezetve. Az olyan érvelés, amikor egy periférikus nézőpontot kimerítően elemzünk és értékelünk, ám a releváns és fontos nézőpontokat figyelmen kívül hagyjuk, a mellébeszélés tipikus esete. Gyakran éppen az a célja, hogy elterelje a figyelmet a fontos szempontokról. A mellébeszélés stratégiáit később részletesen tárgyaljuk.

A közlemények megbízhatósága

Az információk minősítésének másik fontos szintje az információk megbízhatóságának vizsgálata. Itt döntjük el azt, hogy az adott információ végül is igaznak tekinthető-e vagy nem. Ha pedig a szóban forgó információ tényközlés, akkor azt, hogy ez a közlés megfelel-e a valóságnak, a bizonyítandó állítások tekintetében pedig bizonyítékkul szolgál-e vagy sem.

Az érvelésekben elhangzó információk igazsága sok szempontból értékelhető. Vizsgálható maga az információ, valamint az információ forrása is. Az információ forrásának vizsgálatával kapcsolatos tudnivalókat később tárgyaljuk. Most az információk értékelésének alapvető logikai szempontjaival foglalkozunk.

A különböző információkat egy hétköznapi meggyőzésben általában nyelvi kifejezések hordozzák. Nem minden nyelvi kifejezés lehet azonban egy következtetés premisszája vagy konklúziója. Tekintsük például a következő kijelentést:

Ez a kijelentés nem igaz.

Hogy is van ez? Ha az „ez a kijelentés nem igaz” kijelentés hamis, akkor nem igaz, hogy nem igaz, tehát igaz. Ha pedig igaznak tételezzük, akkor hamis. Ez a kijelentés tehát egyszerűen nem lehet se igaz, se hamis. Ugyanez a helyzet egy sereg más nyelvi kifejezéssel is. Egyebek között nem lehet igaz vagy hamis egy felszólítás vagy egy kérdés sem.

Következtetés premisszája vagy konklúziója csak olyan nyelvi kifejezés lehet, amely rendelkezik *igazságértékkel*, azaz *lehet igaz vagy hamis, de nem lehet egyszerre mindkettő*. Harmadik eset pedig *tincs*. Ezek a kritériumok Arisztotelész görög filozófustól származnak.

Egy nyelvi kifejezést különböző kritériumok alapján tekinthetünk igaznak vagy hamisnak. Bizonyos típusú mondatok egyszerűen *a bennük szereplő szavak jelentése alapján* igazak vagy hamisak.

Kétszer nyolc egyenlő tizenhatal.

Hétszer nyolc egyenlő tizenhatal.

A híd leszakadásának oka idézte elő a híd leszakadását.

Más kijelentések igazságértékét nehéz, vagy lehetetlen megállapítani:

Az Univerzumot térben és időben a miénkhez hasonló civilizációk népesítik be. A gravitáció végleges elmélete az általános relativitáselmélet.

Attól azonban, hogy jelenleg ezen kijelentések igazságértékét nem ismerjük, még rendelkeznek igazságértékkel, ugyanis teljesülnek rájuk az *igazságérték kritériumai*. Minden bizonynyal vagy igazak vagy hamisak, és nem lehetnek egyszerre igazak is és hamisak is. Így az ilyen típusú kijelentések is lehetnek premisszáik vagy konklúziók következtetéseknek.

Mindennapi érveléseinkben jelentős szerep jut az olyan típusú kijelentéseknek, amelyek valamilyen ítéletet vagy előírást fogalmaznak meg:

Nem helyes a majmokat csokoládéval etetni.

Nem helyes Kovács Ödönkét csokoládéval etetni.

Ezen kifejezések igazságértéke legalábbis kétséges, már abból a szempontból mindenképpen, hogy Kovács Ödönke apukája vagy maga Kovács Ödönke ítéli meg, a másik esetben pedig az állatkerti gondozók vagy a majmok véleményére vagyunk kíváncsiak. A majmokat például adott esetben teljesen hidegen hagyja Ödönke élelmezése. Mindenesetre, bizonyos kifejezések igazsága relatív lehet arra nézve, hogy ki ítéli meg. Egy érvelésben csak akkor szerepelhetnek, *ha azok a kritériumok világosait rögzítettek, amelyek alapján az ilyen típusú ítéletek megítélhetnek*. Vitában pedig akkor jogosult használatuk, ha *a vita résztvevői megegyeznek ezekben a kritériumokban*. Amíg ezek a kritériumok nem világosak, addig nincs miről vitatkozni.

A következő kijelentésekkel hasonló, ha nem még nagyobb gondban vagyunk:

A majmokat csokoládéval etetni tilos.

Kovács Ödönkét csokoládéval etetni tilos.

Ezek nem állítást fogalmaznak meg, hanem *előírást, szabályt*. Egy *előírásnak önmagában nincs igazságértéke*. Így vitatkozni sem lehet róla. Főként nem lehetséges premisszájának használni egy érvelésben.

Az a tény, hogy az előírások nem rendelkeznek igazságértékkel, felvet egy komoly problémát. Mindennapi életünkben ugyanis pontosan ilyen szabályok határozzák meg azt, hogy milyen szituációban, mit és hogyan tehetünk, illetve nem tehetünk meg. Életünk szinte minden pillanata szabályok és értékek között (úgynevezett normatív térben) zajlik. Ha a normáknak nincs igazságértékük, hogyan bízhatjuk rájuk

magunkat? Mindannyian hajlamosak vagyunk elvárni, hogy ugyanaz a cselekedetünk ne legyen egyszerre kötelező és tilos. És milyen alapon ítélik el az emberek más embereket azok bizonyos cselekedetei alapján? Hogyan lehet összefüggést találni a szabályok között, ha nincs igazságértékük sem?

A megoldás rendkívül egyszerű. *Rögzíteni kell egy normarendszert*, ami a hatókörébe tartozó valamennyi cselekedethez hozzárendel egy értéket, ilyesmit, hogy kötelező, megengedett, tilos, stb. Ha már megállapodtunk egy ilyen normarendszerben (kódexben), akkor már mondhatjuk, hogy ez vagy az a cselekedet ebben a kódexben kötelező, tilos, megengedett, stb. Ezek a kijelentések már rendelkeznek igazságértékkel. Egy norma tehát önmagában nem, csak egy rögzített kódexhez képest rendelkezik igazságértékkel, tehát *igazságértéke relatív a kódexre vonatkozóan*. Az

*A majmokat csokoládéval etetni tilos,
Kovács Ödönkét csokoládéval etetni tilos*

kijelentéseknek önmagukban nincs igazságértékük, azonban az

*Az állatkert működési szabályzata szerint a majmokat csokoládéval etetni tilos,
A Kovács család házi rendszabályai szerint Kovács Ödönkét csokoládéval etetni tilos*

kijelentéseknek már van. Hamisak vagy igazak lehetnek.

A normák tehát a kódex rögzítésével alkalmassá tehetők logikai vizsgálódásokra. Figyelnünk kell azonban arra, hogy ha normákról vitatkozunk, ne váltogassuk a kódexeket, ne lépünk át egyik kódexből a másikba. Az

Az állatkert működési szabályzata szerint Kovács Ödönkét csokoládéval etetni tilos.

kijelentés legalábbis nevetséges. Ugyanilyen képtelenségekre juthatunk azonban, ha bizonyos közösségek normatív kijelentéseit más közösség nézőpontjából vizsgáljuk.

A hétköznapi életben nagyon gyakran használunk olyan kifejezéseket, amelyekben *a lehetetlen*, *a szükségszerű*, *a lehetséges* szavak, az úgynevezett *modális szavak* előfordulnak:

*Szükségszerű, hogy kétszer kettő egyenlő négygel,
Lehetséges, hogy Géza már megkapta a csomagot,
Lehetetlen, hogy a közeljövőben ember utazik a Jupiterre.*

Ha a fenti kifejezéseket összehasonlítjuk a

*Kétszer kettő egyenlő négygel,
Géza már megkapta a csomagot,
A közeljövőben ember utazik a Jupiterre*

kifejezésekkel, láthatjuk, hogy a szükségszerű, a lehetséges és a lehetetlen szavak módosítják ezek jelentését. Nézzük meg közelebbről, miben áll ez a különbség!

Néha a fenti szavak használata alig módosítja a jelentést. A „lehetetlen” gyakran csak valaminek a hangsúlyos tagadására szolgál:

Lehetetlen, hogy Géza hazudjon nekem.

A „lehetséges” szót sokszor arra használjuk, hogy gyengítsük állásfoglalásunkat, hogy valamilyen bizonytalanságot fejezzünk ki a segítségével:

Lehetséges, hogy bármennyit is tanultam, mégis megbukok a vizsgán.

A „szükségszerű” kifejezés helyett pedig többnyire a „bizonyos” vagy „biztos” szavakat használjuk, annak kifejezésére, hogy hangsúlyozzuk valamely állítás megbízhatóságát:

Biztos, hogy holnap szerda lesz.

A modális szavak használata azonban mást, a felsoroltaknál többet is kifejezhet. Ennek megértéséhez képzeljük el, hogy rendelkezésünkre áll minden egyes olyan mondat, amelynek az arisztotelészi kritériumok alapján van igazságértéke. Ilyen módon összegyűjtöttünk minden egyes mondatot, ami következtetés premisszája vagy konklúziója lehet. Most vizsgáljuk meg ezen mondatok igazságértékét, vagyis próbáljuk meg eldönteni, hogy igazak-e!

A gyűjteményünkben lesznek olyan mondatok, amelyek igazságában nem kételkedhetünk. Meglévő ismereteink alapján igazságuk cáfolhatatlan. Ilyenek lehetnek a már említett, úgynevezett *analitikus állítások*, amelyek a bennük szereplő szavak jelentése alapján igazak:

*Kétszer kettő egyenlő négygel,
A nők nem hímneműek.*

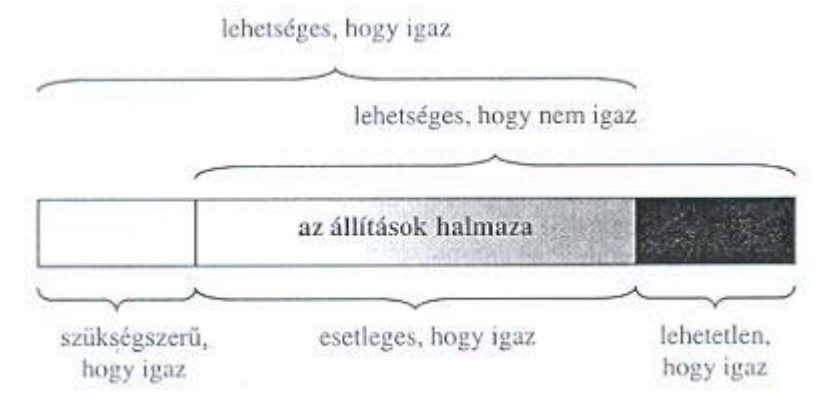
Ide sorolhatók a természettörvényeket kifejező állítások és azok logikai következményei:

A bolygók a Nap körül ellipszis alakú pályán keringenek, amelynek egyik fókuszpontjában a Nap áll, és a pályák alakját a többi bolygó gravitációs hatása kis mértékben deformálja.

Ezekre az igaz állításokra alkalmazva, a „szükségszerű” kifejezés azt jelenti, hogy az adott állítás igazsága cáfolhatatlan. Az igaz állítások között tehát vannak olyanok, amelyek kitüntetettek ebben az értelemben, igazságuk nem vonható kétségbe, és a „szükségszerű” kifejezés ezt állapítja meg.

Nyilvánvaló, hogy képzeletbeli kosarunkban minden egyes igaz állításnak a tagadása is ott van. Ha pedig egy állítás kitüntetett igazság, akkor ennek tagadása kitüntetett hamisság kell legyen. Cáfolhatatlanul hamis, azaz lehetetlen, hogy igaz. Az ilyen állítások jelzésére használjuk a „lehetetlen” vagy „nem lehetséges” kifejezést.

Ha egy állítás szükségszerűen igaz, akkor igaz. Megfordítva azonban ez már nem áll fenn. Ha történetesen most odakint köd van, akkor a „most odakint köd van” állítás nem szükségszerűen igaz. Nem természettörvény vagy logikai összefüggés, még csak nem is a szavak jelentése, hanem pusztán egy tény teszi igazzá. Ha nem nézek ki az ablakon és úgy állítom, hogy „most odakint köd van”, akkor ez az állítás például napos időben hamisnak is bizonyulhat. Általában, ha egy állításról csak annyit tudunk, hogy igaz, ebből csupán az következik, hogy nem lehetetlen, hogy igaz. A „nem lehetetlen, hogy p igaz” helyett természetesen egyszerűbb azt mondanunk, hogy „lehetséges, hogy p igaz”. Minden szükségszerűen igaz állítás igaz és ezért egyben lehetséges is. Megfordítva azonban ez már nem áll fenn!



Ha visszatérünk előbb vizsgált „most odakint köd van” állításunkhoz, láthatjuk, hogy amellet, hogy ez az állítás nem szükségszerűen igaz, az sem szükségszerű, hogy hamis (vagyis nem lehetetlen). Lehetséges, hogy igaz és lehetséges, hogy hamis. A „most odakint köd van” állítás esetlegesen igaz. Természetesen, ha egy állítás esetlegesen igaz, akkor esetlegesen hamis is egyben.

Összefoglalva az elmondottakat, egy következtetés vagy érvelés előállítás szempontjából alapvető fontosságú, hogy a premisszák és a konklúzió igazságfeltételei világosak és rögzítettek legyenek. Premisszaként és konklúzióként pedig csak olyan nyelvi kifejezést állíthatunk, amely a rögzített igazságfeltételek mellett igazságértékkel rendelkezik. Különböző igazságfeltételek nem keveredhetnek egyazon érvelésben, mert az zavart, konfúziót okozhat, az egész érvelést értelmetlenné teheti. Ha az érvelés vitában történik, a vitázó feleknek meg kell állapodniuk abban, hogy milyen feltételek mellett tekintenek egy kifejezést igaznak vagy hamisnak. Ilyen együttműködés nélkül a vita értelmetlen.

A közlemények világossága

A vita és általában a kommunikáció hatékony lefolytatásának talán legnyilvánvalóbb feltétele, hogy a feleknek mindent meg kell tenniük annak érdekében, hogy kommunikációjuk egyenes legyen, közleményeik világosak és érthetőek. Mégis, a hétköznapi vitákban éppen ezt a kötelezettségünket sértjük meg a leggyakrabban. A médiában pedig egyenesen jellemző a világosságra és egyenes kommunikációra vonatkozó előírások megsértése.

Egyenes beszéden vagy kommunikáción azt értjük, amikor a közlő fél pontosan azt az üzenetet küldi el a befogadónak, amely aktuális kommunikációs célját a legjobban képes megjeleníteni. Az üzenetekhez mindig rendelkeznek különböző célrétegek, akkor is, ha ezen céloknak esetleg még maga a közlő sincsen tudatában. Egy kommunikációs mozzanat pedig akkor sikeres, ha a befogadó fél megértette a közlő szándékát. A szándékra mindig következtetni kell (néha még magának a közlőnek is!) és ehhez a befogadónak magán az üzeneten kívül egész sereg információ áll rendelkezésére (lásd Az üzenet feldolgozása fejezetet).

Ugyanaz a közlemény különböző feltételek mellett teljesen eltérő jelentéseket hordozhat, eltérő kommunikációs célokat jeleníthet meg. Így például a

Be vagyok havazva

közlemény jelentheti azt, hogy a közlőt tényleg belepte a hó, és jelentheti azt is, hogy rendkívül elfoglalt, sőt túlterhelt, nincs egy pillanat szabadideje sem. Az aktuális cél vagy szándék megjelenítése magától a helyzettől, a közleménynek a kommunikációs folyamatban elfoglalt helyétől függ. Ez az üzenet például jelenthet egyszerű tényközlést, figyelemfelhívást, felszólítást, kérést, elutasítást stb., és ezek kombinációit is. Konkrét jelentését csak az adott helyzetben dönthetjük el.

Néha csak nagyon nehezen vagy egyáltalán nem lehet egy üzenet jelentését és vele a kommunikációs célt azonosítani. Ennek sok oka lehet, most a meggyőzés szempontjából fontos mozzanatra hívjuk fel a figyelmet.

A közlőben van az ok, ha nem fogalmaz világosan és egyenes módon:

- A közlő *nem képes* világosan és egyenesen kommunikálni valamely belső vagy külső erő hatására, vagy *nem tesz kellő erőfeszítést* ennek érdekében. Ennek okai lehetnek relevánsak és lehetnek irrelevánsak magára a helyzetre vagy a tárgyra nézve. Előfordulhat, hogy a közlő kommunikációs készségei és képességei túlságosan szegényesek ahhoz, hogy megjeleníthesse mondanivalóját. Lehetséges, hogy stresszhelyzet gátolja kommunikációját, amit pillanatnyi vagy tartós zavar idézett elő (fogfájás gyöttri, munkahelyi vagy magánéleti problémák nyomják a lelkét, túlságosan fáradt stb.).

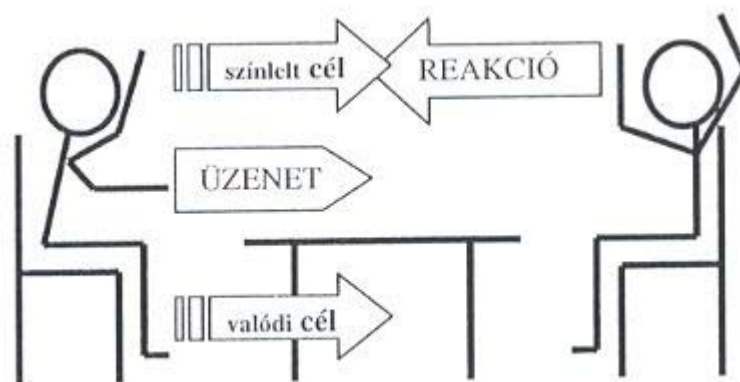
A képességek vagy az erőfeszítés hiánya általában a kommunikáció sorozatos zavaraiiban nyilvánul meg, amit könnyen észre lehet venni és fel lehet fedni. A befogadó toleranciája a közlővel szemben átsegítheti a feleket az ilyen zavarokon.

- A közlő *szándékosan rejtje el célját vagy szándékát*. A közlő felet valamilyen taktikai vagy stratégiai célja arra ösztönözheti, hogy megsértse a világos és egyenes kommunikáció szabályait. Például nem akarja, hogy véleménye egy adott kérdésben vagy egy általa ismert információ kiderüljön, mert ez számára hátrányt jelenthet, gyengítheti pozícióját. Esetleg nem szeretné közölni valamely viszonyulását a tárgyhoz, a helyzethez, a befogadóhoz, mert ez gyengítheti a róla kialakult képet, vagy fenyegetheti a befogadó énképét.

Előfordulhat természetesen az is, hogy a befogadó fél érti félre az üzenetet. Ennek ugyanolyan motívumai lehetnek, mint a közlő fél esetében. Lehetséges, hogy nem képes vagy nem tesz kellő erőfeszítést az üzenet megértésére, de az is lehet, hogy szándékosan érti félre. A homályos és közvetett kommunikáció sokszor igen jól meghatározott célt szolgál. Ezeknek a céloknak az eléréséhez stratégiák serege áll rendelkezésünkre, amelyeket külön fejezetben tárgyalunk.

A kommunikációs célok megjelenítésében és megértésében felmerülő szándékosság ugyanúgy nem feltétlenül tudatos, mint maga a kommunikációs cél. Lehetséges természetesen, hogy tudatosan sértjük meg partnerünket és ő tudatosan nem veszi ezt észre. De elképzelhető, hogy csak utólag (vagy egyáltalán nem) észleljük, hogy mellébeszélünk, és az is, hogy nyilvánvaló hazugságot nem ismertünk fel, mert egyszerűen erre voltunk motiválva.

A közvetett, homályos kommunikáció azzal a veszéllyel jár, hogy a közlő fél sikeresen elrejtethi valódi céljait vagy szándékait és helyettük egy másik, színlelt szándékot jeleníthet meg. Ha ezt a befogadó nem veszi észre, akkor reakciója nem a valódi, hanem a színlelt szándéknak fog megfelelni.



Ez a kommunikátort könnyen előnybe hozhatja, aminek komoly következményei lehetnek, ha meggyőző kommunikációról van szó, különösen a médiált közlések esetében, ahol a befogadónak nincsen lehetősége a másik fél kommunikációjának aktív kontrolljára.

Az egyenes és világos kommunikáció érdekében a feleknek együtt kell működniük. *Mind a közlőnek, mind a befogadónak be kell tartania bizonyos szabályokat, valamint feltételezniük kell, hogy a másik fél is betartja ezeket.*

A közlőnek arra kell törekednie, hogy közleménye megfelelő mennyiségű információt hordozzon, rövid és rendezett legyen, ne tartalmazzon homályos, kétértelmű motívumokat. Óvakodnia kell a célzásoktól, utalásoktól és egyéb közvetettségektől, ha pedig használ ilyeneket, akkor azoknak egyértelműen felismerhetőnek kell lenniük.

A befogadónak feltételeznie kell, hogy a közlemény megfelel a fent elmondottaknak, azaz alkalmas arra, hogy a kívánt jelentést és kommunikációs szándékot közvetítse. *A közleményt jóindulatúan kell értelmeznie*, nem szabad sem erősebb, sem gyengébb álláspontot vagy szándékot tulajdonítani, mint amit az üzenet és a közlésfolyamat egészének ismeretében a közlőnek feltétlenül fenn kell tartania.

Összefoglalva az elmondottakat, a hatékony vita és általában az egyenes kommunikáció érdekében a feleket az alábbi kötelezettségek terhelik:

- törekedniük kell arra, hogy hozzájárulásaik relevánsak legyenek a vita elfogadott tárgyára; ugyanakkor meg kell állapodniuk abban, milyen nézőpontokat, értékelő dimenziókat fogadnak el, tisztázniuk kell ezek viszonyát;
- törekedniük kell arra, hogy a közölt információk megbízhatóak legyenek; ugyanakkor meg kell állapodniuk abban, milyen kritériumok alapján tartanak egy információt megbízhatónak;
- törekedniük kell arra, hogy közleményük világos, egyenes és egyértelmű legyen; ugyanakkor törekedniük kell a másik fél mondanivalójának megértésére és jóindulatú értelmezésére.

Fegyverek és céltáblák

A meggyőző kommunikációban a felek különböző fegyverzetet vethetnek be céljaik eléréséhez. A bevetett fegyverek azonban megfelelő céltáblát feltételeznek. Egyszerűen szólva, a meggyőzés során alkalmazott eszközök, érveléstechnikai fogások csak akkor hatásosak, ha maga a célszemély megfelelő módon reagál.

A racionális, észhez szóló meggyőző érvelés olyan célszemélyt feltételez, aki képes és kész ennek befogadására és feldolgozására, továbbá megfelelő eszközök állnak rendelkezésére ahhoz, hogy ellenérveket találjon, hogy az elhangzott érvelést a racionalitás mércéje szerint mérlegelje. A racionális, érvelő meggyőzés kialakulásának és az arra való helyes reagálásnak nyilvánvalóan a felek intelligenciája és tárgyi tudása adja meg a lehetőségét.

A racionális érvelés mint fegyver nagyon komolyan célt téveszt, ha nem talál megfelelő befogadóra. Képzeljünk el, hogy valaki előad egy kristálytisztá logikájú, első osztályú érvekre és bizonyítékokra támaszkodó érvelést. Csakhogy a célszemély nem nagyon érti, mert hiányoznak ehhez a képességei. Csak annyit lát, hogy itt valami nagyon szabatosan, tudományosan van megfogalmazva és láthatólag az egész az ő meggyőzését szolgálja. Ezek után az illetőnek számos oka lehet arra, hogy elfogadja vagy elutasítsa a konklúziót, ha egyáltalán megértette, mi is az.

Elfogadhatja, mert

- *láthatólag a társaságban mindenki más is ezt teszi,*

- attól fél, hogy az elutasítás esetén butának fogják nézni,
- így ő is olyan okosnak tűnhet, mások (és saját maga) előtt, mint az érvelő,
- így megszabadulhat a további érvek meghallgatásától,
- az érvelő nagyon rokonszenves,
- az érvelő olyan szépen beszél,
- az érvelő felesége gyönyörű asszony,
- nagyon jó idő van odakinn,
- ma váratlanul valami szerencse érte és jókedve van,
- sört és virslit kínáltak neki erre az esetre.

És elutasíthatja, mert

- láthatólag a társaságban mindenki más is ezt teszi,
- abból, hogy nem érti, arra következtet, hogy tényleg értelmetlen,
- attól fél, hogy elfogadás esetén őt is olyan „okostojásnak” nézik, mint az érvelőt,
- unja az egészet,
- az érvelő nagyon ellenszenves,
- az érvelő akadozva, sok hibával beszél,
- az érvelő kisleány visszataszító módon viselkedik,
- nagyon rossz idő van odakinn,
- az egész napja szerencsétlenségek sorozata és emiatt rossz hangulatban van,
- az ellentábor sört és virslit kínált erre az esetre.

A célszemély reakciójának tehát nagyon sokféle motívuma lehet és ezeknek csak egy része kapcsolódik magához az érveléshez vagy a helyzethez. Akár elutasítja, akár elfogadja a racionális érvelés konklúzióját, ezt csak akkor tette megfelelő módon, ha az elhangzottak racionális mérlegelése, racionális érvek és ellenérvek alapján fogadta vagy utasította el. Ha ilyen módon járt el, akkor nagy esélye van annak, hogy olyan meggyőződésre tett szert, ami megfelel a racionalitás kritériumainak, ami megfelel egyéb megismeréseinek, és így azok közé építhető.

Ha a célszemély a meggyőzés során szerzett információkat ismeretei közé építi, magába fogadja, akkor nagyon stabil meggyőződésre tehet szert. Ez a meggyőződés az ésszerűsége nyugszik, megszerzését az igazság megismerésére való törekvés motiválta. A továbbiakban pedig bázisul szolgálhat a dolgok és események megértéséhez, megmagyarázásához, bejósoláshoz és befolyásoláshoz, egyszóval a világban való tájékozódáshoz.

A befolyásolásra való reagálásnak ezt a formáját *internalizációnak* nevezzük. Lefordítva a szó meglehetősen magyartalanul, de mégiscsak jól kifejezi, hogy a célszemély *belsőlegesen* a meggyőzés célját. Az internalizáció fő motívuma a célszemélyben lakó *belső motívum*, az igazságra való törekvés. Az internalizálással kialakított meggyőződéseink a legidőtállóbb, legstabilabb forrásai nézeteinknek, vélekedéseinknek.

Visszatérve példánkra, a célszemély még számos ok miatt elfogadhatja vagy elutasíthatja a szóban forgó álláspontot. Egyrészt elutasíthatja vagy elfogadhatja azért, mert így akar hasonlítani valakihez vagy valakikhez, akik szintén elutasítják vagy elfogadják ezt az álláspontot (vagy legalább is így tesznek). Azért reagál az adott módon, mert a befolyásoló rokonszenves, mert valamely általa tisztelt személy is egyetért stb. A reagálásnak ezt a módját nevezzük *azonosulásnak*.

Másrészt reagálhat azért is az adott módon, mert így akar megszerezni valamely jutalmat, vagy elkerülni valamilyen büntetést. Megszerezni a virslit, a többiek helyeslését vagy elismerését, elkerülni a rosszálló pillantásokat, vagy az önbecsülés megsérülését. A jutalom vagy büntetés motiválta reagálást *behódolásnak* nevezzük.

Ha a példánkban szereplő célszemély internalizáció helyett azonosulással vagy behódolással reagál, várhatóan lényegesen gyengébb meggyőződésre tesz szert, olyanra, amit esetleg könnyedén felválthat egy másik nézet vagy vélekedés. Tegyük fel, hogy a következő alkalommal egy sokkal szimpatikusabb érvelő lép fel, aki ráadásul pulykasültet kínál pezsgővel, vagy kiderül, hogy az előző érvelő veri és megcsalja a feleségét, esetleg eljárás folyik ellene csalás gyanúja miatt.

A behódolás és az azonosulás *külső motívumokra* épül, amelyek becsérélhetők más, hasonló motívumokkal. A rokonszenves befolyásolót vagy a hatalmat, aki vagy ami képes jutalmat osztani vagy büntetést kiróni, felválthatja egy még rokonszenvesebb befolyásoló vagy egy még jelentősebb hatalom. Esetleg elhomályosul vagy teljesen elvész a rokonszenven, gyengül, érzékelhetetlenné válik a hatalom.

A racionális meggyőzés hatását tehát gyengíti, ha nem internalizálással, hanem behódolással vagy azonosulással reagálnak rá. Akár elfogadják, akár elutasítják a szóban forgó álláspontot, ilyenkor a meggyőzés mindenképpen elvétette a célját. Nem elég tehát racionálisan érvelni, a sikeres meggyőzéshez a célszemély aktivitására is szükség van.

Ha a meggyőzés olyan eszközöket is felvonultat, amelyek az ésszerűség mércéje szerint nem minősülnek racionális érvek vagy érvelésnek, és ezek az eszközök szerepet kapnak a célszemély megfelelő reakciójának kiváltásában, akkor az ilyen meggyőzést *rábeszélésnek* nevezzük. A rábeszélések a célszemély értelme helyett annak érzelmeihez, érdekeihez, önbecsüléséhez vagy szociális elkötelezettségeihez szólnak. A racionális gondolkodás helyett a célszemély attitűdjeit mozgósítják.

A rábeszélés fegyvertára bővelkedik eszközökben. A legalapvetőbb eszközök a kényszerítés és a késztetés. Ezek legnyilvánvalóbb formája az, amikor a befolyásoló valamilyen retorziót, büntetést helyez kilátásba a szóban forgó nézet elutasítása esetére, vagy valamely jutalmat ígér, ha a célszemély elfogadja a kérdéses álláspontot. Kissé kényesebb a helyzet, ha a kényszerítő vagy késztető mozzanatok nem kapcsolódnak a tárgyhöz, és nagyon súlyos, ha a célszemély észre sem veszi ezeket.

A jutalmak vagy büntetések skálája igen változatos, lehetnek ezek pszichés (fizikai vagy lelki fájdalom, kellemetlenség, rossz érzés, illetve ezek ellentétei), szociális (társas helytelenítés vagy elismerés) vagy erkölcsi (személyes értékrend sérülése vagy erősödése) mozzanatok.

Általában azonban mindenképpen érintik a befolyásolni kívánt személy énképét, önbecsülését. Ennek megvédésére pedig sok mindent hajlandóak vagyunk megtenni, számos, teljesen megalapozatlan érvelést vagy álláspontot készek vagyunk elfogadni.

Késztető vagy kényszerítő motívum a meggyőző kommunikáció sokféle összetevőjében megjelenhet:

- a befolyásoló céljairól, személyéről, hozzájárulásairól és viszonyulásairól alkotott benyomásban,
- a célszemély énképében,
- a helyzetről alkotott képben,
- a meggyőző üzenet tartalmában és megformálásának módjában,
- az üzenet értelmezését és minősítését segítő vagy a kommunikációt szabályozó (metakommunikatív) jelzésekben.

Az igazi probléma a kényszerítő és késztető eszközökkel az, hogy a kommunikáció olyan mozzanataiban is megjelenhetnek, amelyeknek a kezelése csak igen kevésbé vagy egyáltalán nem tudatos a célszemélyben. Ha tudatában vagyunk egy kényszer vagy késztetés jelenlétének, gyakran könnyedén kialakíthatjuk a megfelelő elhárító eljárást. Vannak azonban olyan összetevői a kommunikációnak, amelyek igen gyenge

tudatos kontroll alatt állnak. Jellemzőm ilyenek a metakommunikatív jelzések. Ezeknek főként az a szerepe, hogy az elhangzó üzenetet értékeljék, minősítsék, és így segítsék a célszemélyt az üzenet megértésében és értékelésében.

Ha a célszemély nem veszi észre a kényszerítő vagy késztető motívumokat, de valójában pontosan ezek hatására reagál, akkor *manipuláció* áldozata lett. (Manipulációnak általában a befolyásolás azon formáját nevezzük, amikor a célszemély nincsen tudatában a befolyásoló szándékának, de annak megfelelően reagál.)

A rábeszélés eszközei elsősorban a célszemély azonosulására vagy behódolására építenek. Amint láttuk, így valóban kialakulhatnak meggyőződések, ezek azonban alkalmasint meglehetősen sérülékenyek lehetnek. Ha azonban a célszemély nem veszi észre ezeket az eszközöket, előfordulhat, hogy a rábeszélés hatására kialakult nézetet, vélekedést vagy álláspontot internalizálja. Ekkor már komoly baj lehet, hiszen megalapozatlan, gyenge vagy teljesen téves hitet úgy kezelhet, mint racionális ismeretet, tudást. Téves hitei rossz döntéseket, megalapozatlan nézetei hibás ítéleteket eredményezhetnek.

A rábeszélés elleni védekezés alapeszköze a kommunikáció tudatosítása. Minél inkább képes valaki figyelmét a kommunikáció minél több összetevőjére irányítani, minél inkább képes a résztvevők hozzájárulásainak tudatos elemzésére, annál inkább megnő az esélye annak, hogy az irracionális érveket leértékeldje, a manipulatív mozzanatokat idejekorán észrevegye. Hogy ne váljon jó céltáblájává a rábeszélés fegyvereinek.

Gondolja tovább!

31. Tegyük fel, hogy Ön iskolát keres hatéves gyermekének. Sorolja fel, hogy a választáshoz milyen információkat szeretne megtudni a szóba jövő iskolákról!
32. Ön egy jól fizető állásra pályázik. A meghallgatást vezető személyzetis buta, hatalmaskodó ember. Hogyan készülne fel a meghallgatásra, milyen kommunikációs stratégiát választana és milyen információkat mondana el magáról?
33. Középiskolás gyermekét az iskolában sorozatosan megbüntetik olyan cselekedetek miatt, amelyben ön nem lát kivetnivalót. Hogyan venné rá a szélsőségesen konzervatív pedagógusokat, hogy szüntessék be gyermeke ezirányú nevelését?
34. Tegyük fel, hogy szomszédja kutyája rendszeresen átgáz az ön kertjébe és feltúrja virágágyását. Szomszédja agresszív, hangoskodó ember és Ön nem szeretne összeveszni vele. Hogyan győzné meg arról, hogy kösse meg a kutyát?
35. Tervezzen esti televíziós hírműsort! Gondolja meg a következőket: hány műsorvezetőt alkalmazna és hogyan osztaná meg szerepeiket; hogyan jelenítené meg őket, milyen viselkedést írna elő számukra; milyen jellegű információkat, milyen időbeosztásban és milyen sorrendben közölne a műsorban?
36. Tervezzen reklámblokkokat! Milyen termékeket és szolgáltatásokat reklámozna különböző célközönségek számára szóló műsorok közben (pl. labdarúgó mérkőzés, szappanopera, hírműsor, színházi közvetítés, akciófilm, talkshow, meseműsor stb.)?

Az alábbiakban megfogalmazunk néhány olyan álláspontot, ami várhatóan megosztja az embereket. Gyűjtsön érveket és alkosson hatásos pro és kontra érvelést az álláspontok mellett, különböző célközönségek számára.

37. Minden országgyűlési képviselőhelyet egyéni választással kell betölteni!
38. Meg kell tiltani a kutyatartást a városokban!
39. Meg kell tiltani a hangjelzéssel működő autóriasztók használatát!
40. Keressen olyan álláspontot, amely szűkebb környezetében vitát vált ki, és alkosson hatásos érveléseket mind az álláspont mellett, mind pedig ellene!

A szóbeli meggyőzés eszközei

A racionális érvelés gerincét megbízható, releváns érvekre és bizonyítékokra épülő következtetések alkotják, melyek logikai szerkezete alkalmas arra, hogy kellő erővel megalapozza az érvelés fókuszában lévő álláspontot, konklúziót.

A hatásos meggyőzés és a racionális meggyőzés kategóriája nem esik egybe. Gyakran a meggyőzés hatásosságát olyan tényezők biztosítják, amelyek a racionalitás mércéje szerint hibának minősülnek.

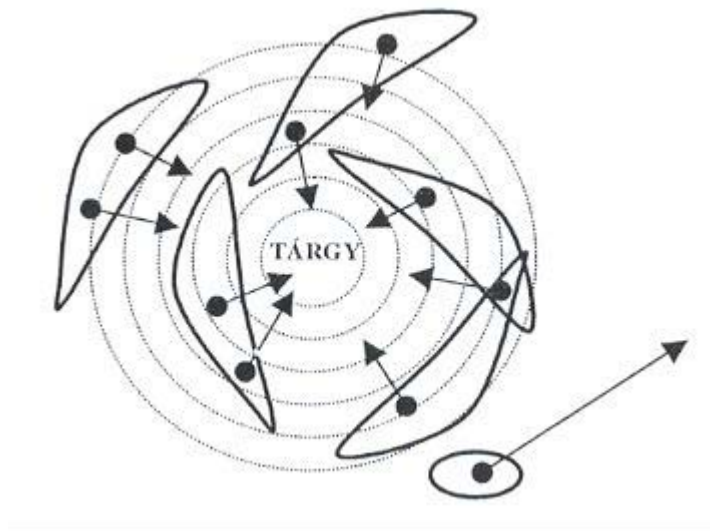
Könyvünknek ebben a részében a mindennapi érvelések alapvető eszközeivel és leggyakoribb hibáival foglalkozunk. Először az irrelevancia eseteit tárgyaljuk. Ezt az érvelések logikai karakterének vizsgálata és a leggyakrabban előforduló logikai hibák ismertetése követi. Ezután az alapvető informális érvelési típusokat és ezek hibáit vesszük a fókuszba. Végül a meggyőző üzenetek nyelvi megformálásával kapcsolatos tudnivalókkal foglalkozunk.

Irreleváns érvek

Az irreleváns érvek használata talán a leggyakoribb forrása az érvelések hibáinak. A mindennapi élet gyorsan zajló eseményei közepette csak kevés időnk van mérlegelni az érvelésekben előforduló érvek fontosságát, odaillőségét. Így gyakran jelentőséget tulajdonítunk olyan érveknek is, amelyek csak kevésbé, vagy egyáltalán nem alkalmasak arra, hogy megalapozzanak egy adott álláspontot, és pedig azért, mert irrelevánsak arra nézve.

Alapvető irrelevanciák

A vita hevében gyakran sokféle érvet „bedobunk”, hogy erősítsük álláspontunkat és gyengítsük az ellenfél érvelését. Önmagában még nem tekinthető hibának, ha némely érv nem olyan fontos, nem érinti közelről a vita tárgyát, hiszen színössé, érdekessé teheti a vitát. A baj akkor kezdődik, amikor „elnezünk” egy bedobott irreleváns érvet, és arról kezdünk el vitatkozni.



Csúsztatás

A csúsztatás hiba valamely a tárgy vagy téma szempontjából mellékes, irreleváns motívum bevonása a vitába, ezzel pedig a figyelem elterelése a tárgyról. Példa:

„Sokan azt állítják, hogy a halálbüntetés nem eléggé hatékony a bűnözés megfékezésére, mert a bűnelkövetők nem félnek a büntetéstől, hiszen a bűnüldözés tehetetlensége miatt nem valószínű, hogy elkapják őket. De vajon mi van az áldozatokkal? Mit érezhet vajon az a szülő, akinek gyermekét megölték, miközben azt kell látnia, hogy a gyilkost az ő általa befizetett adókból tartják börtönben? Normális dolog az, hogy valaki a fia gyilkosának élelmezésére és szállásolására fizessen?”

Itt az eredeti álláspont az, hogy a halálbüntetés nem eléggé hatékony a bűnözés megfékezésére. Tény, hogy a fogvatartás költségei az áldozat hozzátartozóit is terhelik, aminek morális megalapozottságáról lehet vitatkozni. Aki azonban erről vitatkozik, az már nem a halálbüntetésnek, mint büntetési formának a bűnelkövetéstől való visszatartó ereje ellen érvel, hanem egy másik álláspont ellen.

A csúsztatások rendkívül alkalmasak lehetnek arra, hogy az érvelőt kibillentsek magabiztosságából, különösen, ha közönség előtt zajlik a vita.

Árnyékbokszolás

A helyzet nyomása az érvelőt arra szoríthatja, hogy megvédelmezze azt az álláspontot, amit ellenfele támad, adott esetben akkor is, ha ez nem is az ő álláspontja. Ezt a hatást nevezik *árnyékbokszolásnak*. Az árnyékbokszolás tehát úgy alakul ki, hogy az érvelő kezdetben előáll egy

$P(1), P(2), \dots P(n)$, tehát K .

alakú érveléssel. Erre színlelt támadást intézünk. A támadás azért színlelt, mert nem az eredeti K konklúziót támadjuk: hanem egy másikat, mondjuk K' -t. Előállunk tehát válaszul egy olyan érveléssel, aminek a konklúziója: nem igaz, hogy K' :

$P'(1), P'(2), \dots P'(m)$, tehát nem K' .

Ha az érvelő nem figyel és bekapja a csalit, azon kaphatja magát, hogy érveket keres K' megvédéséhez, tehát megpróbál előállítani egy

$P(1), P(2), \dots P(x)$, tehát K'

érvelést. Erre a változatra viszont valószínűleg nincs ugyanúgy felkészülne, mint eredeti álláspontja megvédésére.

Ha valamelyik fél a vitában hajlamos arra, Hogy bedőljön a csúsztatásoknak, jó eséllyel lehet áldozata csalárd álláspont-váltogatásnak.

Az álláspontok váltogatása

Az álláspontok váltogatása az egyik legjobb stratégia a vitapartner összezavarására, közönség előtt pedig nevetségessé tételére, ellehetlenítésére. Itt a rafinált érvelő odadob egy álláspontot, amit ellenfele megtámad, erre pedig úgy reagál, hogy kissé módosítva vagy teljesen elcsúsztatva állításait, mindig másik álláspontra helyezkedik. Nagyon ügyes kommunikátor akár azt is elérheti, hogy ellenfele végül saját eredeti állításai ellen érvel. Példa:

Ödön: Tegnap beszámolt róla a híradó, hogy egy előzetesen fogvatartott ember nem kapott megfelelő gyógyszert betegsége kezeléséhez a fogházban. Tűrhetetlen, hogy alapvető jogaitól fosztanak meg olyan embereket, akiknek még be sem bizonyosodott a bűnössége.

Gizi: Szerinted tűrhetetlen? Mit szóljanak akkor a nyugdíjasok, akik egy életet ledolgoztak, és nincs pénzük megvenni gyógyszereiket a patikában? Ez nem hátrányos megkülönböztetés?

Ödön: Nézd, neked is be kell látnod, hogy a költségvetés csak véges összegekből gazdálkodhat. Lehetetlen, hogy a Kormány minden rászorulót egyformán kielégítsen.

Gizi: A Kormány egész egyszerűen nem ért a dolgához. Csupa dilettáns emberből áll, akiket csak önző hatalomvágy hajt előre a politikai pályafutásukon. Honnan veszik egyáltalán a jogot, hogy bármit, bárkinek elosszanak?

Ödön: Természetesen az Országgyűlés hatalmazta fel őket. Az Országgyűlést pedig a nép választotta, igazán nem kérdőjelezheted meg a legitimitását.

Gizi: Úgy? Szóval a Kormány eldöntheti, hogy hová mennyit juttat?

Ödön: Egyértelmű, nem?

Gizi: Akár gyógyszerből is?

Ödön: Hát...

Különösen akkor van esély árnyékbokszolás-szerű reakcióra, illetve az álláspont váltogatására, ha a támadott álláspont nagyon hasonlít az eredetire, sőt majdnem ugyanolyan. Csak épp nem teljesen, mert annak eltúlzott, félremagyarázott, eltorzított verziója. Olyan másolata az eredeti álláspontnak, mint az embernek a madárijesztő szalmabábu. Innen ered a következő hiba neve.

Szalmabáb (vagy madárijesztő) érvelés

A szalmabáb érvelés hiba abban áll, hogy azon az alapon utasítunk el egy álláspontot, hogy megtámadjuk annak eltúlzott, félremagyarázott, eltorzított mását. Példa:

Szóval, te meggyőződéses ateista vagy, nem hiszed, hogy létezik Isten. Aligha mondhatod ezt. Hiszen ehhez meg kellene vizsgálnod Isten kezének minden lehetséges nyomát, minden helyet a világban, az egész Univerzumot. És ha sehol sem találnád az isteni közreműködés bizonyítékát, akkor mondhatnád csak teljes bizonyossággal, hogy meggyőződtél álláspontodról. Mivel mindezt nyilván nem tetted meg, beláthatod, hogy ateizmusod semmilyen meggyőződésben sem gyökeredzik.

A mellébeszélés itt ismertetett fogásai igen hatékonyak lehetnek a mindennapi vitákban. A felkészületlen, vagy indulatai, érzelmei, meggyőződéseai által elragadott vitapartner könnyen hátrányos helyzetbe hozhatják.

Amikor a célpont az érvelő személye (Argumentum ad hominem)

Nagyon gyakran alapozunk arra egy állítás megítélésénél, egy álláspont elfogadásánál, hogy az milyen vagy mennyire megbízható forrásból származik. Nincs lehetőségünk a körülöttünk lévő világ összes eseményének minden részletre kiterjedő tanulmányozására, ennél fogva szükségünk van olyan intézményekre, személyekre vagy csoportokra, akiknek hihetünk, akik hitelesek abban a tekintetben, hogy nagy mértékben rájuk hagyatkozhatunk véleményeink, hiedelmeink és persze meggyőződéseink kialakításában. Ilyenek a család, az iskola és a különböző tudásterületek szakértői csoportjai. Ezekre a forrásokra jelentős mértékben építünk, megtanultunk bízni bennük. Néha egy-egy álláspont elutasításánál is az lehet a döntő motívum, hogy nem tartjuk eléggé megbízhatónak azt a forrást, ahonnan az származik. Ha pedig el akarunk utasítani egy álláspontot, viszonylag kedvező lehetőség visszavezetni azt egy megbízhatatlan forrásra.

Genetikus hiba

A genetikus hiba olyan érvelés, amelyben rámutatunk egy álláspont eredetére vagy forrására és ezen az alapon utasítjuk el. Példa:

A média mostanában szándékosan befeketíti az ismert közéleti személyiséget. Nos, mindannyian tudjuk, miféle szerzet a média, hogy reggeltől estig egyfolytában hazudik. Szinte biztos tehát, hogy az említett személyiség rendkívüli ember.

Kislányom, tudom, hogy most dühös vagy rám, amiért nem engedlek el a buliba. Tudod, a te korodban életkori sajátosság, hogy igyekszel dacosan felrúgni a szülői ház szabályait és vonzónak találni mindenféle tiltott dolgot. Majd meglátod, ha felnősz, hogy igazunk van.

Az eredet vagy a forrás sok esetben mérvadó lehet az adott álláspont megítélésében, de nem mindig. Néha teljesen irreleváns az információ forrása annak megítélésében, hogy az érvelés elfogadható-e vagy sem.

Az érvelő személyének megtámadása a mindennapi viták csődjének legtipikusabb tünete. Ha valamelyik vitapartner kifogy az érvekből és nem tud úrrá lenni felfokozott győzni akarásán, akkor hajlamos lehet arra, hogy személyeskedni kezdjen, azaz a partner érvelése helyett annak személyét támadja meg. Ha a másik felveszi a kesztyűt és nem hárítja el a személyeskedést, hanem visszavág, a vita eldurvulhat és veszekedésbe csaphat át.

Természetesen a személy megtámadása *nem szükségszerűen* vezet veszekedéshez. Nyilvános vitában egy jól elhelyezett személy elleni támadás elbizonytalaníthatja, nevetségessé teheti az érvelőt. Ez pedig gyengítheti magát az érvelést, legalábbis abban a tekintetben, hogy a közönség gyengébbre értékelheti, mint rafinált partneréét. Ha pedig egy jól megkonstruált, erős érvelés előadása közben – odavetett, mellékes, a tárgyat nem érintő megjegyzésként – ügyesen elhelyezett személyeskedéssel zavarba tudjuk hozni ellenfelünket, zavarba már elég lehet ahhoz, hogy ne legyen képes kellő kritikával vagy éles ésszel elemezni érvelésünket.

A személy megtámadása tehát sokféle helyzetben lehet hatékony eszköz különböző célok eléréséhez, és többféle módon vissza is élhetünk vele. A leggyakrabban valóban ez utóbbi történik. Néha azonban az érvelő személyének megtámadása jogos lehet, azaz egy személy elleni támadás teljesen ésszerű módon is megalapozhatja bizalmatlanságunkat az előadott álláspont tekintetében. A személy elleni támadások különböző formáinak ismertetését ezekkel a jogos formákkal kezdjük, majd rátérünk a személyeskedés hibás formáinak tárgyalására.

Személy jogos megtámadása

Az argumentum általános formája a következő:

*P(1): X személy azt állítja, hogy A állítás igaz.
P(2): A állítás igaznak tartásával X személy megsért bizonyos
elfogadott, racionális szabályokat, sztenderdeket.
K X nem megbízható A megítélésében.*

Nagyon fontos körülmény, hogy nem magát az álláspontot támadjuk, hanem a személy megbízhatóságát, hitelességét vonjuk kétségbe. Attól ugyanis, hogy X nem megbízható A megítélésében, még A igaz lehet! Nem azt állítjuk tehát, hogy „nem hisszük, hogy A igaz”, hanem azt, hogy „nem kell A-t X-től elhinnünk”!

Az is fontos, hogy azok a szabályok, amikre hivatkozunk, valóban legitimek, tehát közösségileg elfogadottak legyenek, továbbá ezek megsértése alapozza meg az érvelő szavahihetősége, hitelessége vagy kompetenciája, hozzáértése iránti bizalmatlanságunkat. Ilyen körülmények lehetnek az alábbiak:

- A beszélő nyilvánvalóan nem ért a tárgyhoz.
- A beszélő homályosan fogalmaz, bizonytalan, vagy össze-vissza csapong, sokszor mellébeszél.
- Az érvelő kommunikációja súlyosan zavart. (Érthetetlenül, sokszor elakadva beszél, zavart, ideges, kapkod stb.)

A személy megtámadásának hibás változatai a fenti séma olyan változatai, ahol a második premisszában olyan tényre hivatkozunk, ami irreleváns a személy megbízhatósága tekintetében:

*P(1): X személy azt állítja, hogy A állítás igaz.
P(2): X személy bírálható jellemét, körülményeit vagy viselkedését
illetően, vagy megsért bizonyos szabályokat, sztenderdeket.
K: X nem megbízható A megítélésében*

A legsúlyosabb esetben pedig magát az álláspontot vonjuk kétségbe a fenti tények alapján:

P(1): X személy azt állítja, hogy A állítás igaz.

*P(2): X személy bírálható jellemét, körülményeit vagy viselkedését
illetően, vagy megsért bizonyos szabályokat, sztenderdeket.*
K: *A állítás nem igaz.*

Teljesen nyilvánvaló, hogy egy állítás elfogadhatósága vagy igazsága tekintetében irreleváns, hogy az előterjesztő személy miféle karakter, milyen szokásai, múltja, vagy rokonai vannak. Vegyük szemügyre az argumentum ad hominem néhány alapesetét!

Gyalázkodó személyeskedés

A személy támadásának gyalázkodó formája arra épít, hogy rámutat az érvelő személyiségének, jellemének valamilyen hibájára (esetleg akkor is, ha ez nem igaz). Példa:

Tehát ön a régi ütött-kopott templom bezárása mellett teszi le a voksát. Rákosi, Hitler és Sztálin boldogan egyetértene magával! Csak a hozzájuk hasonlók záratnak be templomokat.

Miközben a kedves jelenlévők végighallgatják jelölt társam véleményét és érveit, azért egy pillanatra se feledkezzenek meg kommunista múltjáról! Ami pedig beteges hajlamait illeti, nos ezeket már szóvá sem teszem.

A személy elleni támadás sajátos formája, amikor az érvelőt közvetett módon, valamely a személyével kapcsolatba hozható negatív körülmény megemlítésével támadjuk meg. Ezt a körülményt összefüggésbe hozzuk az érvelő szavahihetőségével, és ezen keresztül magával a szóban forgó tárggyal.

Az érvelő körülményeire hivatkozás

Az érvelés alapformája a következő:

P(1): X személy azt állítja, hogy A állítás igaz.
P(2): X személy bírálható körülményeit illetően.
K: *A állítás nem igaz, vagy nem elfogadható.*

Itt a bírálható körülmények nagyon sokfélék lehetnek. A legtipikusabb, amikor valakit azzal vádolnak, hogy azért tart ki egy álláspont mellett, mert valamilyen érdeke fűződik hozzá. Példa:

Nem meglepő, hogy vitapartnerem ilyen kitartóan érvel a Nagy Népi Hóhányó megépítése mellett. Mindenki tudja, hogy a Hóhányó lobbija tagja és komoly érdekeltségei vannak építőipari cégekben.

Ha a beszélő érdeke megjelenik a látómezőben, ez nagyon erőteljesen befolyásolhatja szavahihetőségének, hitelességének megítélését. Ha valaki helyzetéből adódóan (látszólag) az érdekei ellen érvel, annak érvelése pusztán ettől sokkal hitelesebbnek tűnik, mint azé, aki nyilvánvaló érdekei mellett.

Az érvelő körülményeire való hivatkozás további jellemző eseteiben leggyakrabban a bírálat alapja az érvelő vallási, etnikai vagy politikai hovatartozása, valamilyen csoporttagsága vagy társadalmi helyzete. Példa:

Nyilvánvaló, hogy a művi abortusz elfogadhatatlansága mellett kell kiállnod, hiszen pap vagy és az egyházad ezt írja elő számodra. Még akkor is így fogsz beszélni, ha meggyőztelek arról, hogy morálisan teljesen téves ez az álláspont.

A körülményekre való hivatkozás speciális esete a következő.

„Te is” hiba (Ad hominem tu quoque)

A támadás alapsémája:

P(1): X személy azt állítja, hogy A állítás igaz.
P(2): X cselekedetei vagy korábbi állításai összeférhetetlenek A-val.
K: *A állítás nem igaz, vagy nem elfogadható.*

Példa:

Te beszélsz arról, mennyire felháborítónak és nevetségesnek találod a szappanoperákat? Hiszen egyetlen részt sem hagysz ki a hat hónapja futó argentin sorozatból!

Szokásaink, cselekedeteink vagy gyakran hangoztatott véleményeink támpontot adhatnak személyiségünk bizonyos elemeinek megítéléséhez. Egy-egy álláspont tekintetében pedig akár ahhoz is, hogy hitelességünket, őszinteségünket (vagyis, hogy tényleg megfelel-e az adott nézet belső, valódi vélekedéseinknek) megítélhessék. Arra azonban nem lehet ilyen alapon következtetni, hogy maga a szóban forgó állítás igaz-e.

Tekintélyre vagy szakértőre hivatkozás az érvelésben (Argumentum ad verecundiam)

A mindennapi életben nagyon gyakran hivatkozunk valamely szakértőre, népszerű emberre vagy tekintélyre egy-egy vélemény vagy állítás elfogadhatóságának megítélésénél. A reklámokban a fogkrémeket „fogorvosok”, a pelenkát „óvónők” vagy „gyermekorvosok”, a vízlágyítót legalább „mosógépszerezők” ajánlják, a politikai propaganda szereplői pedig nézeteiket „szakértői szakvéleményekkel” igyekeznek támogatni, a mindenkori kormány is nagy erővel törekszik a „szakértői kormány” képét kialakítani magáról a választók szemében. Ha pedig valamely ismert politikus rokona vagy szomszédja kerül magas pozícióba, a politikai ellenzék mindenkor az illető szakértelmét igyekszik kétségbe vonni, a hatalmon lévők pedig alátámasztani.

Szakértőkre, tekintélyes személyiségekre szükségünk van. Az a tárgyi és társas környezet, amit az ember létrehozott magának és amelyben mindennapjait éli, olyan bonyolult, hogy teljes képtelenség annak kimerítő megismerése egy-egy ember számára. Egyszerűen, nem tudhatunk mindent a világról. Ma már a tudományok igen nagy részére igaz, hogy egyetlen, az adott területen tevékenykedő tudós nem képes az egész tudásterület részletes belátására, hanem csak a tudósok közösségeinek tudásáról, tudományáról beszélhetünk. Így az egyik fizikus behatóan ismeri a lézerfizika területét, míg egy másik a csillagok világát. A fizika egésze pedig a fizikusok népes táborának „tulajdona”.

A szakértőkre rá vagyunk tehát utalva. Beléjük vetett bizalmunk pedig olyan nagy, hogy adott esetben pusztán egy szakértői címke már elég lehet ahhoz, hogy a nevezett személy bármely álláspontját hiteles véleménynek tekintsük és elfogadjuk. Ha például a televízióban feltűnik Dr. Okos Zebulon, a paleontológia professzora, akadémikus, akkor mondjon bármit is bármiről, ez sokak számára legfeljebb meglepő, de igaz lesz. Erre a tényre építenek a szakértőre vagy tekintélyre hivatkozás hibás esetei, ezek az igen népszerű és hatékony visszaélések.

A szakértőre hivatkozás alapstratégiája a következő:

P(1): X személy az állítja, hogy A.

P(2): X személy a T tudásterület szakértője.

K Tehát A igaz.

Vegyük észre, hogy az érvelés – konkrét tartalmától függetlenül – azért támadható, mert a konklúzió azt állítja, hogy az A állítás igaz. A különböző tudományokat (és főként a hétköznapi életet) semmi sem jellemzi jobban, mint az, hogy az állítások nagy része csupán átmenetileg, időlegesen igaz, és ez alól még sok, konkrét tényre vagy eseményre vonatkozó állítás sem kivétel. Ennek alátámasztása sok tekintetben filozófiai mélységű vizsgálódást tenne szükségessé, így elégedjünk meg azzal, hogy mindenképpen erősíti az érvelést, ha a konklúziót gyengítjük:

P(1): X személy az állítja, hogy A.

P(2): X személy a T tudásterület szakértője.

K: Tehát X személy megbízható A megítélésében.

P(1): X személy az állítja, hogy A.

P(2): X személy a T tudásterület szakértője.

K A valószínűleg elfogadható.

A szakértőre hivatkozó érvelések megítélését az nehezíti, hogy számos olyan tényező van, ami egy szakértő, mint információforrás hitelességét erősítheti vagy gyengítheti. Ezek figyelembevétele az érvelést erősítheti. Ugyanakkor ezen tényezők mindegyike alkalmas lehet arra, hogy rájuk építve hibás vagy gyenge érvelést konstruáljunk, és természetesen arra is, hogy segítségükkel megtámadjunk egy ilyen típusú érvelést. Vegyünk most sorra néhányat ezen tényezők közül!

Nem elismert szakértőre hivatkozás

Az argumentum szerkezete:

P(1): X személy azt állítja, hogy A.

P(2): X személy a T tudásterület nem (eléggő) elismert szakértője

K: A valószínűleg nem elfogadható.

vagy

P(1): X személy azt állítja, hogy A.

P(2): X személy a T tudásterület nem (eléggő) elismert szakértője.

K A nem igaz.

Példa:

A tegnap esti hírműsorban egy fiatal közgazdász szakember szomorú képet festett a kormány gazdaságpolitikájának várható következményeiről. Még szerencse, hogy a riport után a műsorvezető elárulta, hogy az illető még meg sem védte doktori disszertációját. Nem kellene az ilyen nyeretlen kezdőknek teret adni a médiában. Majd akkor nyilatkozzasson, amikor már letett valamit az asztalra! Ami pedig a gazdaságot illeti, mérget vehetünk rá, hogy erős élénkülés várható!

Ami azt illeti, attól, hogy valaki ezidáig nem szerzett elég hírnevet, még lehet igaza. Ugyanakkor híres és elismert szakemberek is mondhatnak elképesztően nagy butaságokat egy-egy gyenge pillanatukban. Nyilvánvaló emellett, hogy (jó esetben) a szakmai körökben

elismert személyiség szavára inkább adhatunk valamely szakmai tárgy megítélésében, mint a kezdő véleményére. De csak akkor, ha elismertsége tényleges szakmai tudását, gyakorlatát tükrözi, vagyis maga a szakma ismeri el őt, mint a tudásterület jeles képviselőjét. Az olvasó aligha lepődik meg, ha azt állítjuk, hogy igen magas pozícióba lehet jutni az akadémiai világban (ugyanúgy, mint az élet egyéb területein) különösebben kimagasló szakmai teljesítmény nélkül is, például jó helyezkedéssel vagy politikai hátszéllel.

A cím tehát nem feltétlenül jelent kiemelkedő szakmai kompetenciát. A szakmai elismerés forrásai az illető tanulmányai színvonala, oktatói vagy kutatói tevékenysége, publikációinak minősége és mennyisége, a tudományos közleményeire való hivatkozások lehetnek. Ezek értékelése természetesen a televíziónéző vagy újságolvasó számára szinte lehetetlen. Sokszor csupán az illető címei vagy titulussai állnak ehhez rendelkezésre.

Rossz hivatkozás (nem szakértőre hivatkozás)

A rossz hivatkozás hibát akkor követjük el, ha olyan tekintélyre apellálunk, aki az A állítás megítélésében nem szakértő. Ez azt jelenti, hogy az illető által képviselt T tudásterület nem terjed ki az A állítás megítélésére, A szóban forgó állítás kívül esik tudásterülete hatókörén. Az argumentum szerkezete:

P(1): X személy az állítja, hogy A.

P(2): X személy a T tudásterület szakértője.

elhallgatva: *A állítás megítélése kívül esik a T tudásterületen*

K: A valószínűleg elfogadható.

Példa:

Az új sportuszoda tervpályázatait neves személyiségekből álló zsűri bírálta el. Népszerű színművész, híres zenész, világhírű hegymászó, amerikai karmester és még egy Nobel-díjas regényíró is volt a zsűriben. Egyhangúlag szavazták meg a nyertes pályaművet, mint a legjobb és leggazdaságosabb építészeti megoldást, ami egyúttal a leghatékonyabban lesz képes szolgálni sportolóink felkészülését a világversenyekre.

Nos, nyilván az olvasó számára is világos, hogy nem ártott volna közgazdászt, építészt és esetleg úszót is meghívni a tekintélyes testületbe. Még a teljesen inkompetens tekintélyre való hivatkozás is sokkal gyakoribb, mint ahogy azt gondolnánk, sőt még a példában leírtaknál is nevesesebb esetek fordulnak elő a mindennapi meggyőzésben. Istennel kapcsolatban a *nagy Einsteinre*, esztétikai vagy kulturális kérdésekben magas rangú politikusokra szokás hivatkozni.

Úgy tűnik, szinte elvárjuk, hogy aki egy területen kimagaslót alkotott, az más területen is nagyszerűt nyújtson. A televízió késő esti vitaműsorában dilettánsok hada között a tárgy tényleges szakértője szinte meg sem mer (vagy nem akar) szólalni, viszont fizikus véleményét kéri az UFO-invázióknak tulajdonított legelőtűz eredetéről. Egy a 90-es évek elején rendezett „közvéleménykutatás” résztvevői pedig Magyarország legokosabb emberének egy színművészt jelöltek.

Vitatható álláspont

Nagyon gyakori, hogy egy álláspont tekintetében a szakértők között megoszlanak a vélemények. Némelyik szakértő (az egyébként kompetenciájába tartozó) állítás mellett, más szakértők pedig ellene érvelnek vagy foglalnak állást. Vannak a szakértői közösséget megosztó vélemények, olyan állítások tehát, amelyek vitatottak még a tekintélyek között is. Az ilyen típusú viták kis részéről szerez tudomást a közvélemény. A szakértőre való hivatkozást tehát gyengíti, ha a szóban forgó álláspont vitatott:

P(1): X személy az állítja, hogy A.

P(2): X személy a terület szakértője.

elhalhatva: *A állítás a terület szakértői között vitatott.*

K: A valószínűleg elfogadható.

Példa:

Képzeld, nemrég olvastam egy cikket, amelyben egy híres amerikai pszichológus arról számol be, hogy az általa vezetett csoport kutatásokat végez a gondolatátvitel témájában. Azt próbálják igazolni, hogy néhány parapszichológiai felvetésnek, mint például a telepátiára vonatkozóan tényleg van valóságalapja. Azt írja cikkben, hogy a kísérletek több ponton biztató eredményeket ígérnek. A pszichológus maga is hisz a telepátia létezésében. Most aztán jól befűtöttek a szkeptikusoknak, akik népbútítással vádolták azokat, akik hisznek a telepátiában.

Gyakran fordul elő, hogy valamely döntés előkészítéséhez szakértőket hívnak segítségül. Ezek a szakértők azt hivatottak eldönteni, hogy az adott probléma tekintetében milyen döntés lenne szakmailag indokolt, vagy milyen döntési alternatívák indokolhatók egyáltalán. Hová épüljön a Nemzeti Színház? Épüljön-e metró, gát, vízi- vagy atomerőmű? Ehhez hasonló problémák foglalkoztatják a közvélemény széles körét, nem meglepő tehát, ha a politikusok nap mint nap szállítják ezeket az ügyeket.

A különböző döntési alternatívákat természetesen nemcsak szakmai érvek, hanem egyéb érdekek (például anyagi, politikai, hatalmi) is támogathatják vagy támadhatják. Ha sikerül kimutatni egy érvelőről, hogy valamilyen nem szakmai érdeke okot adhat elfogultsága feltételezésére, akkor ez megkérdőjelezheti hitelességét vagy megbízhatóságát a laikus (és a döntések háttérét nem ismerő) emberek szemében.

Erre alapoz a következő stratégia.

Elfogultságra, érdekre hivatkozás Az érvelés formája:

P(1): X személy az állítja, hogy A.

P(2): X személy a T tudásterület szakértője.

P(3): X elfogult A megítélésében.

K: A elfogadhatatlan.

Példa:

A tisztelt vízmérnök kolléga igen meggyőzően érvelt a dunaszügyi gát megépítése érdekében. Csupán az összegyűlt tájékoztatása érdekében teszem hozzá, hogy az elképzelés elfogadása esetén alighanem az ő általa képviselt csoport kapná a megbízást a tervek elkészítésére, és a sógora cége nagy esélyekkel pályázna a környezeti hatástanulmány vizsgálatok elvégzésére. Csupán ennyit mondanék a dunaszügyi gatról.

Az érvelőnek felróható elfogultság nem feltétlenül vezet álláspontja tarthatatlanságához, még kevésbé konklúziója hamisságához. Sok esetben azonban az elfogultság valóban megalapozhatja azt, hogy egy-egy döntés racionális vagy objektív jellege megkérdőjeleződik. Gyakran a különböző döntési alternatívákat alátámasztó érvelések ugyanolyan erősek vagy gyengék, az érvek szinte egyenlő súlyúak. Ilyenkor tanácsos, sőt kötelező kiküszöbölni mindenféle lehetséges elfogultságot. A törvény is korlátozza elfogultság esetén a részvételt bizonyos döntésekben vagy eljárásokban.

A médiákban és a közéletben manapság megjelenő szakértők és tudományterületek száma, változatossága zavarbejítő. Szinte minden nap új diszciplína megjelenéséről adnak hírt a sajtó közleményei. Néhány tudásterületről lehet tudni mi fán terem, illetve legalább utánanézhetünk miféle dologgal foglalkozhat vajon az illető szakértő. Ide tartozik a fizikus, a történész, a jogász, a biológus, a paleontológus vagy a dermatológus és egy sereg egyéb tudomány művelője. Ezeket a tudományokat általában az jelzi, hogy vannak intézményei, ahol megtanulhatók, jól behatárolt és viszonylag világos fogalmi, elméleti és módszertani megegyezés jellemzi a területet művelők közösségét, és természetesen a társadalom is elfogadja, mint tudományt.

Némely „szakember” megítélése azonban problematikus. Néhányan tudósnak tartják az ufológust, az asztrológust és az ingás embert, mindenesetre nagyon sokan hisznek nekik. A társadalom nagy része azonban nem feltétlenül. A tudásterületek tehát az elismertség, a társadalmi legitimitás mértékében eltérnek. Egy szakértőre való hivatkozást pedig ennek megfelelően erősít, ha a szóban forgó tekintély legitím diszciplína képviselője, és gyengít, ha kevésbé vagy egyáltalán nem elismert közösséget képvisel.

Illegitim diszciplínára hivatkozás

P(1): X szentély az állítja, hogy A.

P(2): X személy a T tudásterület szakértője.

elhallgatva: A T tudásterület illegitim.

K: A valószínűleg elfogadható.

Példa:

Nem tudom, miért kéne orvoshoz mennem a gerincbántalmaimmal. Már felkerestem egy ingás embert, aki feltérképezte az ingájával a testem körüli energiamezőt és pontos diagnózist állított fel a betegségemről. Javaslatára meglátogattam két másik szakembert is, akik közül az egyik megmondta, hová tegyem az ágyamat, a másik pedig szinte ingyen felírta nekem azokat a mondatokat, amelyeket rendszeres ismételnem kell magamban annak érdekében, hogy megszűnjenek a fájdalmaim.

A szakértőre való hibás hivatkozás legegyszerűbb és egyben legkézenfekvőbb esete, amikor meg sem nevezzük a szakértőt vagy a tekintélynek tekintett forrást.

Azonosítatlan szakértő vagy forrás

Az azonosítatlan vagy ismeretlen szakértőre apellálás hibát akkor követjük el, ha az érvelésben egy érv vagy információ forrásaként megjelölt szakértő ismeretlen, megnevezetlen vagy azonosíthatatlan. Példa:

A kormány gazdasági szakértőkre hivatkozva tarthatónak tekinti a jövő évi költségvetés előirányzatait.

Társadalomtudósok egybehangzó véleménye szerint a kormány vidékfejlesztési politikája társadalmi feszültségeket fog indukálni.

Összefoglalva az elmondottakat, a legerősebbnek tekinthető szakértőre hivatkozás stratégiája a következő:

P(O): X konkrét, megnevezett személy vagy forrás.

P(1): X azt állítja, hogy A.

P(2): X nem elfogult A megítélésében.
P(3): X a T tudásterület elismert szakértője.
P(4): T tudásterület legitim diszciplína.
P(5): Az A állítás megítélése a T tudásterület hatókörébe esik.
P(6): A szakértők egyetértének A állítás megítélésében.
K: Az A állítás valószínűleg elfogadható.

Ha a szakértőre hivatkozás a fenti „ideális érvelés” bármelyik premisszájában támadható, akkor ez gyengítheti és alááshatja a konklúziót. Fel kell hívni azonban a figyelmet arra, hogy pusztán ez a tény még nem alapoz meg egy ellentétes konklúziót, tehát, hogy „az A állítás valószínűleg elfogadhatatlan”, nem beszélve arról, hogy „az A állítás hamis”. Az ilyen módon történő ellenérvelés ugyanúgy gyengének, megalapozatlannak tekinthető.

Hiedelmek, morális ítéletek, attitűdök a fókuszban

A mindennapi meggyőzésben az irrelevancia esetek forrásainak lenyűgöző tárházát adják a különböző közvélekedések, hiedelmek. Ezek jó része pontosan azért rögzült, mert nagyon sok esetben jól használható, hatékony problémamegoldást, jónak bizonyuló következtetést alapoznak meg. Általában viszont megbízhatatlan heurisztikák, amelyek igen gyakran akadnak fenn a racionalitás szűrőjén. E fejezet hátralévő részében először ezekből nyújtunk át egy csokorra valót.

Elbeszélésre hivatkozás

Az egyik leggyakrabban előforduló és egyben legegyszerűbb informális hiba. Itt a befogadó arra alapozza téves meggyőződését, hogy magyarázó erőt tulajdonít egy a kommunikátor által előadott egyszeri ténynek vagy eseménynek. Példa:

Semmi kétség afelől, hogy léteznek különleges képességekkel megáldott emberek és nap mint nap csodákat tesznek. Éppen tegnap találkoztam egy nagyon jó barátommal, aki olvasott egy asszonyról, aki rákos beteg volt és haldoklott. Ekkor, végső elkeseredésükben, családtagjai elhívtak egy ingás embert, aki néhány perc alatt meggyógyította.

Nyilvánvaló, hogy egy személyes tapasztalat, élmény igen alkalmas lehet arra, hogy illusztráljon egy álláspontot, egy véleményt. Egy ilyen beszámoló azonban általában nem bizonyít semmit. Gondoljunk csak bele a következő példába:

A: Nagyon sokat ittam az elmúlt órákban, sürgősen találnom kellene egy mosdót!
B: Nézd csak, az előbb ezen az ajtón ment be valaki szorongó ábrázattal és kicsit később láthatóan felszabadultan jött ki. Alighanem ez lehet a helyiség, amit keresel.

Az elbeszélésre való hivatkozás többnyire két ok miatt működik. Elsősorban azért, mert a célszemély hinni akar benne. Másodsorban pedig azért, mert az előadott élmény vagy történet a hallgató látómezejében nagyon élesen jelenik meg. Az üzenet feldolgozása szempontjából tehát könnyen hozzáférhető, kontraszt alatt áll. Ha a hallgató nem motivált arra, hogy kritikusan vizsgálja az elhangzottakat, téves meggyőződése igen könnyen kialakulhat a közvetlenül hozzáférhető, nyomatékosított, kontrasztos információ által.

A következő stratégiák attitűdjeink ismeretszervező szerepét igyekeznek kihasználni, azt, hogy egy a látómezőben megjelenő – várhatóan erőteljes attitűdökhöz kötött – fogalom képes arra, hogy sajátos módon szervezze maga köré ismereteinket, érzelmi reakcióinkat.

Hagyományra hivatkozás (argumentum ad antiquitatem)

A hagyományra hivatkozás hibát akkor követjük el, ha egy állítás igazságát, ítélet helyességét vagy morális elfogadhatóságát pusztán azzal támasztjuk alá, hogy régi, hagyományos, mert mindig is így volt. Példa:

Az emberek évezredek óta hisznek Isten létezésében, valamiféle természetfölötti entitásában pedig sokezer éve. Kell, hogy legyen valamilyen transzcendens létező, dia egy hit ilyen sokáig él, nem?

Újdonságra hivatkozás (argumentum ad novitatem)

Az előző hiba ellentétes párja. Annak állítása, hogy valamely állítás igaz, ítélet helyes, dolog jó, vagy helyesebb, jobb, egyszerűen azért, mert új vagy újabb, mint a rivalizáló ellentétes állítás, ítélet vagy dolog. Példa:

A te konzervatív nézeteid az abortusz dolgában a rád kényszerített kultúra évezredes hagyományaiban gyökereznek. Ideje lenne felülvizsgálnod végre a véleményedet, és az abortusz kérdésében egy modern álláspontot elfoglalnod. A kövületeknek a múzeumban a helye!

És most hadd mutassam be önöknek cégünk legújabb termékét, a legkorszerűbb és legfejlettebb kutatási program eredményét, a <Novum> lábvizet, amelyben már kétszer annyi hidrogénatom van, mint oxigén!

Az új dolgok jobb, helyesebb voltába vetett hit uralkodik az egész nyugati kultúrában. Tulajdonképpen az az elv fogalmazódik meg benne, hogy a dolgok, nézetek egymásutánisága valamilyen fejlődést jelent. A fejlődés pedig a jobb, a helyesebb, a tökéletesebb dolgok vagy nézetek irányába mutat. Az új dolgok iránti bizalmunk annyira erős, hogy a leghatékonyabb kereskedelmi műszavak listáját az „új, most, azonnal, bemutatjuk” szavak vezetik. Ezek címkeként való használata önmagában eladhatóbbá teheti a termékeket.

Ami drágább, az jobb (argumentum ad crumenam)

Annak állítása, hogy a dolgok megbízhatósága, minősége egyenes arányban áll anyagi értékükkel. Példa:

Az új tervek szerint a Nemzeti Színházra fele annyi pénzt fordítanak, mint az eredeti elképzelésre. De kérdem én, minek építünk egy silány, elavult színházat, amikor hasonló intézményekkel már így is Dunát lehetne rekeszteni?!

A drága dolgok iránti igényünk egyrészt abban az egyszerű vágyunkban gyökerezik, hogy a drága dolgok nehezebben elérhetők. Másrészt abban a hitünkben, hogy az anyagi értékben kifejeződik a dologba fektetett munka mennyisége és minősége, az összetevők megkülönböztetett jellege. Ha magunknak tudhatjuk őket, kicsit magunkat is ritkábbnak, utolérhetetlenebbnek, jobbnak, értékesebbnek tekinthetjük.

Szegénységre hivatkozás (argumentum ad lazarum)

A szegénységre hivatkozás hibát akkor követjük el, ha egy érvelőt vagy forrást megbízhatóbbnak tartunk pusztán azért, mert szegény vagy szűkössé anyagi lehetőségekkel rendelkezik. Példa:

A Tibetben élő buddhista szerzetesek mindenki másnál megbízhatóbbak az emberi cselekedetek erkölcsi megítélésében, amit az tesz lehetővé számukra, hogy a világ anyagi előnyeit visszautasító életüket a legnagyobb szegénységben élik le.

A szegénységre apellálás abból az egyébként téves meggyőződésből táplálkozik, hogy aki képes lemondani az anyagi javak nyújtotta komfortokról, az mélyebb, tisztább és világosabb erkölcsi rendet képes magában kialakítani. Ennek megfelelően ítéletei morálisan megalapozottabbak, elfogadhatóbbak. Vegyük azonban észre, hogy még ha ez így is lenne, akkor sem alapozná meg azt, hogy bármely állítás vagy ítélet igazsága vagy elfogadhatósága tekintetében kellő evidenciaként hivatkozzunk erre a körülményre. A következő analóg példa még jobban mutatja ennek az érvek a tarthatatlanságát:

A Tibeti szerzetesek minden más emberi teremtménynél közelebb állnak Istenhez. Ez teljesen érthető, hiszen ők laknak a legmagasabban.

Gazdagságra hivatkozás

Az előző érvelés ellentétes párja, azzal érvelünk, hogy egy érvelőt szavahihetőbbnek, megbízhatóbbnak tartunk pusztán azért, mert gazdag vagy tehető. Példa:

Bill Gates az egyik leggazdagabb ember a világon. Nem csoda hát, hogy olyan sok kérdésben kéri a véleményét.

A következő érvtípus szintén gyakran fordul elő.

Argumentum ad nauseam

Annak állítása, hogy egy nézet vagy állítás annál valószínűbb, vagy elfogadhatóbb, minél gyakrabban lehet hallani. Példa:

Minden lap, rádió és tévéműsor a labdarúgásban érdekeltetközötti vitákkal van tele. Ha ennyire nyughatatlanok, tényleg változtatni kellene már a vezetésen.

Néha azonban a túl sok emlegetettség pszichológiai ellenállást vált ki, és a „könyökömön jön már ki” effektushoz vezet:

Elegem van már abból, hogy a csapból is X elvtárs folyik. Terhemre van már unalmas és ellenszenves kampányával. Csak azért sem hiszek neki!

Közvélekedésre hivatkozás (argumentum ad populum)

A közvélekedésre apellálás hibát akkor követjük el, ha egy álláspont megítélésénél, vitatható módon, pusztán arra alapozunk, hogy azzal igen sok ember egyetért. Példa:

A választáson a szavazók elsöprő többsége, 85%-a gondolta úgy, hogy Dr. Torony a legalkalmasabb személy a város vezetésére. Nem is lehet ez másképp. Dr. Torony bizonyosan jó szakember és bölcs vezető, ha ilyen sokan így gondolják.

Az érvelés tarthatatlanságát mutatja a következő példa:

Háromszáz ember, férfi és nő, egy texasi falu lakosságának többsége kapcsoltatta ki a villanyt házából, amikor megtudta, (rogy az áram a közeli atomerőműből jön. Az emberek veszélyesnek tartják a nukleáris energiát, attól félnek, hogy sugárfertőzést kapnak a lámpa fényétől, és radioaktív szennyezés juthat az ételükbe, ha a villanytűzhelyen főznek. Véleményük megszívlelendő mindannyiunk számára!

A közvélekedésre apellálást az teszi problematikusá, hogy vannak olyan álláspontok, amelyeknek a forrása valóban a közvélemény. Ezek az álláspontok a közösségen belül előforduló különböző emberi cselekvések értékelései, vagyis ezek alapján a közösség tagjainak viselkedését szabályozó *előírások (normák)*. Egy-egy viselkedés erkölcsi megítélésének általában nincsenek általános és abszolút szabályai, vagyis nincs olyan objektív forrás, amiből merithetnénk a különböző cselekedetek értékelésénél, még akkor sem, ha néhányan ilyen forrás képében próbálnak megjelenni, vagy ilyen forrást kínálnak valamely szózat, lista vagy könyv formájában.

Ahhoz viszont, hogy társas környezetünk megismerhető legyen, annak szabályozottnak kell lennie. A különböző közösségek, emberi csoportok tehát szabályok finom és igen összetett struktúráját alkotják meg minden egyes elképzelhető helyzetre és ezen helyzeteken belül minden elképzelhető cselekvésre. Ezen szabályok ismerete tesz alkalmassá bennünket a társas világ különböző helyzeteiben az alkalmazkodásra, azok befolyásolására. Nem szabad tehát elfelejtenünk, hogy a közvélekedésre apellálás, különösen, ha az a közösségen belüli viselkedés értékelésére vagy szabályozására irányuló ítéletet alapoz meg, igencsak erős érv lehet!

Más is ezt csinálja

A „más is ezt csinálja” hiba annak állítása, hogy egy cselekvés helyes, erkölcsös, igazolt vagy ésszerű, azon az alapon, hogy más is, hogy sokan így csinálják. Példa:

Néhányan azt mondják, hogy erkölcstelen dolog csalni vagy puskázni az érettségi vizsgán. De hiszem a legtöbb szóbeli vizsgán segít a tanár, az írásbeliken meg majdnem mindenki puskázik. Szerintem ez normális dolog, sőt teljesen ésszerű.

A „más is ezt csinálja” érvelésekkel megint az a gond, hogy nem feltétlenül rosszak. Bizonyos viselkedések tekintetében – ahogy ezt az előbb elmondottak alapján láttuk – a közös gyakorlat, a többség viselkedésmintája a mértadó. Kicsit szélsőséges példával élve, tegyük fel, hogy egy szigeten száz ember él. Ezek közül 30 rendszeresen lop és csal, míg a többi 70 sohasem. Ezen a szigeten tehát a lopás és a csalás a kisebbség gyakorlata, így vélhetően negatív társas megítélés alá esik. Ha azonban a sziget tűzhányója kitör és a 70 „becsületes” közül hatvanat elpusztít, a helyzet megfordul. A megmaradt 40 ember háromnegyede, tehát a többség gyakorlata lesz a lopás és csalás. A morális rend tehát megváltozik: lopni és hazudni lesz „normális” és nem lopni és nem hazudni lesz „abnormális” ezen a szigeten. Olyan esetek is előfordulnak néha, amikor az egyetlen lehetséges vezérfonal valamely viselkedés tekintetében a mások által mutatott minta. Ezek olyan szituációk, speciális körülmények, amelyeket nem ismertünk. Fogalmunk sincs, mire és hogyan használható egy-egy eszköz (például a mellékhelyiség berendezései egy idegen országban), hogyan kell viszonyulni bizonyos szereplőkhöz egy ismeretlen szituációban (az első vizsga, a bevonulás utáni pillanatok a seregben stb.). Ilyenkor gyakran csak arra hagyatkozhatunk, hogy megfigyeljük mások viselkedését és ennek követését tartjuk racionálisnak vagy elfogadhatónak.

Rossz társaságra hivatkozás

Abból kiindulva, hogy egy ellenszenves vagy negatívan megítélt csoport tagjai elfogadnak vagy képviselnek valamilyen álláspontot, arra következtetünk, hogy ez az álláspont nem igaz, elfogadhatatlan, morálisan tarthatatlan, elítélendő. Példa:

Súlyos bűncselekmény miatt elítélt száz bűnözőt kérdeztek meg orról, mi a véleményük a halálbüntetés visszaállításáról. Valamennyien azt állították, hogy annak semmi értelme nem lenne, mert nem tartaná vissza őket adott esetben egy újabb bűncselekmény elkövetésétől. Mi persze nem ülünk fel gyalázatos trükkjeiknek, és már látjuk, hogy csak a halálbüntetés visszaállítása lehet a helyes út a bűnözés megfékezésére.

A negatívan megítélt csoportra való hivatkozás igen meggyőző lehet a mindennapi életben. A „rossz társaság” legfontosabb tulajdonsága, hogy mi magunk nem vagyunk tagjai, sőt éppenséggel azzal rivalizáló, vagy „ellenséges” csoportot képviselünk.

A csoportok egyik alapvető sajátossága, hogy tagjai hajlamosak gyorsan magukévá tenni a csoportot jellemző attitűdöket, viselkedésrendszert, hiedelemvilágot. Ez még akkor is működhet, ha a csoport tagjait teljesen véletlenszerűen választották és a csoportot pusztán egy címke jellemzi kezdetben. A csoporton belüli különbségek az emberek között gyorsan csökkennek, ahogyan a csoport címkéjének megfelelően berendezkednek. Ugyanakkor a csoporton kívüli különbségek felnagyítódnak, gyakran túlzott méreteket öltenek. Az alternatív csoport ellenféllé, annak tagjai ellenséggé válhatnak. Nem csupán a kísérleti pszichológia és a történelem szolgáltatja ennek megdöbbentő és megrázó példáit, de sajnos a mindennapi élet gyakorlata is. Asztal- vagy baráti társaságok gyakran polarizálódnak valamilyen tárgy megítélése miatt. Ha ez bekövetkezik, előfordulhat, hogy valaki csak azért utasít el valamely álláspontot, mert ezt a korábban elszakadt csoport tagjaként állította valaki.

A csoporttagság általánosabban is szerepet kaphat egy-egy vélemény megítélésénél. Ha valakinek a nyilatkozatát egy csoport nyomásának tulajdoníthatjuk, akkor ez csökkenti a nyilatkozat hitelességét, vagyis kevésbé tulajdonítjuk az illető belső, személyes ítéletének. Általában

ilyen esetekben elnézőek is vagyunk, és az ilyen nyilatkozatokért kevésbé tartjuk felelősnek a nyilatkozót, hiszen bizonyos kényszer hatására teszi nyilatkozatát.

Csoportnyomásra hivatkozás

Egy álláspontot – vitatható módon – azért utasítunk el, mert a nyilatkozó csoportnyomás alatt áll az adott álláspont tekintetében, tehát a csoporttagságát veszélyeztetné, ha nem értene egyet azzal. Példa:

Géza atya szerint az abortusz minden formája elítélendő és elfogadhatatlan. Világos, hogy ezt azért mondja, mert egyháza ezt írja számára elő. Nyilván nem kell egyetértenuünk vele.

Természetesen a belső ítéletek nem mindig különböznek nyilvános ítéleteinktől és gyakran nem különböznek a csoporttagságunknak megfelelő ítéletektől sem. A nyilatkozó tehát kommunikálhatja hitelesen mondanivalóját erős csoportnyomás mellett is. Ha pedig az álláspont vagy vélemény igazságát vagy elfogadhatóságát vizsgáljuk, nyilvánvaló hogy pusztán a csoportnyomásra hivatkozni egy álláspont elutasításánál súlyos hiba.

Igen gyakran semmiféle nyilvánvaló vagy világos körülményre sincs szükségünk ahhoz, hogy elutasítsunk egy nézetet vagy vélekedést. Arra hivatkozunk, hogy egyszerűen számunkra az adott nézet elfogadhatatlan vagy nem igaz. Valóban, sok esemény, dolog vagy állítás jelentése vagy elfogadhatósága attól függ, milyen nézőpontból nézzük. Egy terheességmegszakítás például megmentheti a nő életét, de bizonyosan elveszi a magzatát. A magzat és a veszélyeztetett terhes anya nézőpontjából tehát egészen más megítélést kaphat a helyzet.

A modern társadalmak jelentős vívmánya, hogy a nézőpontok széles skáláját engedik működni és versenyezni, hogy legitimálnak sokféle szemléletmódot, a világ úgyszólván összes aspektusát illetően. Olyannyira megszoktuk már a különböző, sajátos nézőpontok jelenlétét, hogy néha fel sem tűnik, hogy az adott relatív nézőpont mögött lényegében semmi sem áll.

Relatív nézőpontra hivatkozás hiba

Annak állítása, hogy önmagában az igazolja egy álláspont elutasítását, hogy az elutasító számára személyesen az adott álláspont nem igaz vagy elfogadhatatlan. Példa:

Azt mondom, ellentmondás van az érvelésben. Az ellentmondások hibák lehetnek a te logika-centrikus, egoista, elnyomó nyugati kultúrában gyökeredző felületes világszemléletben, de számomra egyáltalán nem azok. Az érvelésem tehát jó.

Az irrelevancia esetek sajátos változatai azok az érvelések, amelyek a tények, dolgok vagy állítások bizonyos következményeire hivatkoznak vagy alapoznak. Egy-egy vélekedés elfogadásának vagy elutasításának következményeit téves módon kapcsolatba hozzák magának a vélekedésnek az igazságával vagy elfogadhatóságával.

Következményre hivatkozás hibái

Az alapstratégiák a következők:

- Az A vélekedés igaz, mert ha nem fogadjuk el igaznak, annak negatív következményei lennének.
- Az A vélekedés hamis, mert ha igaznak fogadjuk el, annak negatív következményei lennének.
- Az A vélekedés igaz, mert ha igaznak fogadjuk el, annak pozitív következményei vannak.
- Az A vélekedés hamis, mert ha nem fogadjuk el, annak pozitív következményei vannak.

Speciális esetek:

- Az A vélekedés igaz, mert azt szeretném, hogy igaz legyen.
- Az A vélekedés hamis, mert azt szeretném, hogy hamis legyen.

Példák:

Istennek léteznie kell! Ha nem létezne, az erkölcs minden alapját elveszítenénk, és a Föld még a jelenleginél is elborzasztóbb helyé válna.

Nem hiszem, hogy atomkatasztrófa vagy világháború fenyegetne. Ha ezt hinném, olyan depresszióssá válnék, hogy talán még az ágyból sem tudnék felkelni reggelente.

Jutalmazásra vagy büntetésre építő stratégiák

Könyvünk első részében tárgyaltuk, hogyan válhat a kényszerítés vagy a késztetés a rábeszélés igen hatékony eszközévé. Most a szóbeli meggyőzésekben alkalmazott leggyakoribb nyílt stratégiákat vesszük szemügyre.

Bunkó-érv (félelemre apellálás, argumentum ad baculum)

A „bunkó-érv” egy álláspont elfogadása vagy elutasítása esetére extrém, különösen súlyos retorziót helyez kilátásba, olyan mértékűt, hogy az félelmet kelthet a célszemélyben és így kényszerítheti a befolyásoló álláspontjának elfogadására. Példa:

Kedves tanár úr, el kell mondanom önnek, hogy nem szabad megelégednem ezzel a kettessel, mindenféleképpen jelesre van szükségem ebből a tárgyból. Holnap visszajövök, hogy megbeszéljük. Tudja, ez nem okoz nekem kényelmetlenséget, hiszen amúgy is erre járok. Az apámat látogatom meg. Ő ennek az intézetnek az igazgatója.

Nem kellene ennyi szappanoperát nézned a televízióban. Amerikában bebizonyították, hogy aki ilyen gyakran néz szappanoperákat, az menthetetlenül elhülyül.

Miért tőlem kérdezi, hogyan kell értelmezni a szóvivő úr- mondatait? El kell menni az iskolába, beiratkozni az első osztályba, szépem végigjárni, és akkor majd meg fogja érteni, ami magyar nyelven van megfogalmazva.

Világos, hogy a bunkó-érv a demagógia, a kommunikációs terrorizmus alapeszköze. Nagyon fontos azonban észrevennünk, hogy a félelmet keltő motívum nem mindig irrelevánsa konklúzió vagy az álláspont igazsága vagy elfogadhatósága szempontjából. Gyakran valóban megalapozott, indokolható kapcsolat köti őket össze:

Kislányom, tudod jól, hogy nem a legbiztonságosabb környéken lakunk. Ha későn jössz haza a buliból, legalább kérj meg egy erős fiút, hogy kísérjen haza. Ha nem teszed, bajba kerülhetsz!

Nevetségességre apellálás

Arra építve utasítunk el egy álláspontot, hogy kimutatjuk annak vagy valamely következményének, körülményének nevetségességét. Példa:

A választók nem olyan ostobák, hogy ne lássák át a miniszter úr sajátságos törekvését különböző személyi intézkedéseiben. Ha továbbra is a rokonait nevezeti ki vezető pozíciókba, könnyen megütheti a bokáját a következő választáson, de lehet, hogy még előbb! Legközelebb a papagáját fogja jelölni a szóvivő posztjára, mondván, hogy az is tud annyi szót, mint a jelenlegi.

Rosszindulatra apellálás

Az álláspont elfogadását azzal utasítjuk vissza, hogy rosszindulatot keltünk irányában. Példa:

És kérdem én, mit kaptunk a Kormánytól eddigi működése alatt? Nyomort, erkölcsi romlást és korrupt hivatalnokokat. Önök tudni fogják, hogyan hálálják ezt meg a legközelebbi választásokon!

A negatív retorziókkal operáló érvelések külön osztályát alkotják a morális következményekre hivatkozó érvelések, amelyek a meggyőzendő fél önbecsülését, énképét, személyes normáit fenyegetik.

Szánalomra apellálás (argumentum ad misericordiam)

A száanalomra apellálás hibája abban áll, hogy egy álláspontot vagy nézetet arra alapozunk, hogy száanalmat ébresztünk az érvelő vagy az érvelés hatókörébe eső szereplők iránt. Példa:

Tanár úr; tudom, hogy a mai vizsgán nyújtott teljesítményem nem volt valami fényes. De kérem, az osztályzat kialakításánál vegye figyelembe, hogy az édesanyám súlyos beteg, akit ápolnom kell, ezen kívül a kistestvéremre is vigyáznom kell, ráadásul, mivel már két másik tárgyból megbuktam, ezen a vizsgán múlik, hogy bent maradok-e az egyetemen.

A száanalomkeltés stratégiája általában úgy működik, hogy az úgynevezett *társadalmi felelősség normáját* hozza működésbe. Ez a norma egyszerűen azt írja elő, hogy az embereknek segíteniük kell azokon, akik arra rászorulnak. A szabály a legtöbb kultúrában igen erősen és mélyen beágyazódik az emberek normatív hiedelmei közé. A segítségnyújtás elmulasztása általában szorongással, belső feszültséggel jár együtt, énképünket érezzük fenyegetve vagy megsérülve. Ha viszont segítettünk, ez javítja önbecsülésünket és jutalomként éljük meg. Sajnálatos, hogy a társadalmi felelősség normájával is vissza lehet élni, és vissza is élnek vele nap mint nap. A száanalomkeltés hatásossága igen sok tényező függvénye. Elsősorban attól függ, hogy a célszemély mennyire van tudatában a szabálynak, valamint, hogy mennyire motivált az engedelmeskedésre. Egy adott tárgy, nézet vagy cselekvés esetében ugyanis sorban állhatnak más normák is, amelyek versenyezhetnek a társadalmi felelősség normájával. Így a fenti példában a tanár számára esetleg mindent elsőpró módon fontosabb lehet az egyenlő feltételek és esélyek elve, ami azt írja elő számára, hogy minden vizsgázónak pontosan ugyanolyan feltételeket kell biztosítani a számonkérésnél, ez alapozhatja csak meg a számonkérés objektivitását. További paraméter a száanalomra apellálás hatásának vizsgálatánál, hogy a „szánni való” szereplő helyzetét milyen mértékben tulajdoníthatjuk külső, rajta kívül álló körülményeknek, és mennyire a személyéből fakadó, belső mozzanatoknak. Ha az „áldozat” (legalábbis láthatólag) külső körülményeknek köszönheti nyomorúságos helyzetét, és abban nem tulajdonítható neki jelentős szerep, akkor valószínűleg inkább együttérzünk vele és számíthatunk segítő egyetértésünkre. Az árvíz- vagy tömegkatasztrófa áldozatai számára szervezett

gyűjtés várhatóan nagyobb bevétellel kecsegtet, mint a munkanélküli hajléktalanok megsegítésére indított mozgalom. Az emberek jelentős része ugyanis a munkanélkülieket és a hajléktalanokat többé-kevésbé felelősnek tartja saját sorsuk alakulásáért. A negatív következményekkel, retorziókkal operáló meggyőzések közös sajátossága, hogy kényszeríteni igyekeznek a célszemélyt a szóban forgó álláspont elfogadására. Ez a tény azonban önmagában alkalmas arra, hogy a célszemélyben pszichológiai ellenállást váltson ki. Ez az ellenállás aztán sokféle módon megnyilvánulhat. Lehetséges, hogy pusztán „csak azért is” alapon utasítja el az érvelést. Mindenképpen megdő azonban annak az esélye, hogy kényszerít érezve a célszemély hajlamos legyen valamilyen módon leértékelni a közleményt. Figyelmét az érvelés vagy annak körülményeinek részleteire fordítja és megtalálhatja a kellő alapot az elutasításra. Például úgy, hogy ráébred az irrelevanciára.

Kevesebb az esély az üzenet leértékelésére, ha nem retorziót, hanem jutalmat helyez kilátásba a meggyőző fél. Nem kényszerít tehát, hanem készletet valamire. Egy-egy jutalom megjelenése a látómezőben, különösen ha az önértékelésünket javítja, elhomályosíthatja látásunkat és könnyen elfogadhatjuk az egyébként teljesen hibás érvelést.

Sznobizmusra apellálás

A sznobizmusra apellálás arra épít, hogy a célszemély valamely számára kívánatos csoport tagja lehet vagy annak hiheti magát, valamely pozitív társas megítélés alá eső értéket magáénak tudhat, ha elfogad egy nézetet vagy álláspontot. Példa:

Ha ön nem elégedett jelenlegi életével, ha jobb anyagi körülményeket szeretne, ha úgy érzi, hogy képes tanulni és másokat tanítani, ha emberi kapcsolatokra vágyik és szívesen segítene másokon miközben fejlődik és képességeit kiteljesíti, jöjjön el tájékoztatónkra, ahol megtudhatja, hogy a mi közösségünk ügynökeként hogyan valósulhatnak meg álmai.

A sznobizmusra apellálás gyakran alapoz arra, hogy a célszemély szeretne hasonlítani valamely számára szimpatikus személyhez vagy csoport tagjaihoz. A reklámokban mutogatott gyönyörű emberek, mintacsaládok és társas viszonyok mind ezt a célt szolgálják. Pontosan tudjuk, milyen zacskós ételt kell fogyasztanunk, ha jól szituált, harmonikus életet folytató család tagjai szeretnénk lenni, milyen üdítőitalt, ha jókedvű, vagány és rámenős fiatalok vagyunk, és milyet, ha olyanok, akik maguk irányítják sorsukat és csak akkor isznak, amikor szomjasak. A csecsemővel a tengerparton játszó gyönyörű fiatal nő bőrápoló krémét, a kuttyájával meghitt barátságban időző „igazi” férfi kávét reklámoz. Bizonyos termékekkel egyenesen életérzést vásárolhatunk.

Az irrelevancia esetek gazdag tárházát ezzel természetesen nem merítettük ki. A további fejezetekben is fogunk még velük találkozni. Tárgyalásukra azért kerítünk sort máshol, mert az irrelevancia mellett más, igen fontos körülmények is szerepet játszanak működésükben, amelyeket az adott fejezetben vizsgálunk.

Gondolja tovább!

Azonosítsa az alábbi érvelésekben előforduló informális hibákat!

41. Orosz sajtóelemzők szerint a vádeljárás (impeachment) kudarc esetén biztosra vehető a parlament feloszlatása.
 42. A szakemberek szerint a kollagén újratermelődését legjobban elősegítő anyagok a tejproteinek.
 43. Laboratóriumi tesztek bizonyítják, hogy termékünk már három nap alatt vonzóvá varázsolja Önt.
 44. Egy jugoszláv tudós cáfolta, hogy a légítamadások következtében sugárveszély lenne: nem növekedett a radioaktív sugárzás.
 45. Ez az új játék új dimenziókat nyit meg a gyerekek előtt. Fejleszti a kreativitást és segíti a gondolkodást. Így véli M. E. ingatlanügynök is.
 46. Akik szolgáltatásunkat igénybe vették, tudják, hogy velünk csak jól járhatnak. És Ön? Keresse akciós ajánlatunkat a szórólapokon!
 47. A diákok nagy része aláírta azt a petíciót, amivel Dr. Prof. tanár urat, az egyetem vezetésével ellentétben, az egyetemen kívánják tartani. Nagyon jó tanár lehet, ha ennyien szeretnék, hogy maradjon.
 48. Persze az összes kisebbség a pozitív diszkrimináció mellett foglal állást. Kinek is származhatna belőle több érdeke, mint nekik?
 49. Az teljesen természetes, hogy Kovács úr a bevásárlóközpont megépítése mellett van. Mindenki tudja, hogy komoly érdekeltségei vannak abban az építőipari cégben, amely a tervet kivitelezné.
 50. A számítógép rendszerek nem biztonságosak. Hallottam valakiről, aki először ült le az internet elé és sikerült bejutnia az FBI nyilvántartásába.
 51. A természetgyógyászok valóban csodákat tudnak művelni az emberrel. Hallottam valakiről, akinek szörnyű fájdalmai voltak és egy ilyen ember meggyógyította.
 52. Hát persze, hogy kicseréltem a kihúzott tételt, mikor a vizsgáztató kiment egy percre. Mi mást kellett volna tennem, ha semmit nem tudtam a témáról? Mindenki ezt tette volna a helyemben.
 53. David Copperfield fellépését mindenhol reklámozták. Ha ilyen nagy port vertek fel körülötte, biztosan nagy varázsló lehet.
 54. Celebre: az érzéki férfi illata!
 55. Sensing: az nőzki férfi illata!
 56. Nem tudom, miért kellene megvennem az olcsóbb farmert. Valószínűleg hamarabb menne tönkre, mint a drágább. A magasabb ár nyilván jobb minőséget jelent. Hosszú távon tehát mindenképpen kifizetődőbb a drágábbat venni.
 57. Sok ember drága mosóport vesz. Ez a fajta azonban sokkal olcsóbb, mint a többi. Gondolja meg: már csak ezért is jobb!
 58. Ezzel az új műtéti eljárással sokkal egyszerűbben és kevesebb fájdalommal lehet egy fogat eltávolítani. Persze nem alkalmazták még túl sokszor és néhány ponton még vannak bizonytalanságok, de az eljárás mindenképpen új fejezetet nyitott a fogászatban.
 59. Tiresiasz és Oidipusz király beszélgetése az *Oidupusz királyban*:
T.: Azt mondom, hogy azokhoz, akiket szeretsz,
rút viszony köt, s nem sejtéd, mily mocsárban élsz.
O.: S azt hiszed, ezt mind bosszulatlan mondhatod?
T.: Igen, mert van az igazságnak ereje.
O.: Van, de nem benned! Benned nincs, mert vak vagy,
és füled és elméd éppoly vak, mint szemed.
- (Ford.: Babits Mihály.)
60. Kreón az Antigonében így szól fiához, Haimónhoz: „Csak nem fogunk öreg korunkra még ilyen ifjú legénykétől tanulni bármit is?”
(Ford.: Trencsényi Waldapfel Imre.)
 61. Szerintem a prostitúció és a homoszexualitás teljesen normális. Hiszen már az ókorban sem vetették meg a férfiak az örömlányok szolgáltatásait, a homoszexualitás pedig teljesen elfogadott volt.
 62. Pont te beszélsz nekem a dohányzás ártalmairól? Hiszen te kétszer annyit szívsz, mint én!

63. Brecht: Koldusopera, Filch Peachumnek:
„Nézze, Peachum úr, engem ifjúkoromtól fogva üldözött a balszerencse. Anyám iszákos volt, apám kártyázott. Korán magamra hagyatva, szerető anyai kéz támogatása nélkül, mindig mélyebbre süllyedtem a nagyváros mocsarában. Az apai gondoskodást és a meghitt otthon jótéteményét sohasem ismertem. Így láthat most engem...”
(Ford.: Vas István.)
64. Persze, ezek a mai fiatalok! Mi bezzeg végigdolgoztunk egy életet és még azt sem érdemeljük meg, hogy átadják a helyet? Hiszen mi sokkal gyengébbek, elesettebbek és fáradtabbak vagyunk. Sokkal inkább rászorulunk arra, hogy leülhessünk a buszon vagy a villamoson.
65. Brecht: *Koldusopera*, Peachum Brownnak:
A maga terve, Brown, zseniális volt, de keresztülvihetetlen. Maga itt nem tud mást letartóztatni, csak néhány fiatalembert, aki annyira örül a királynője megkoronázásának, hogy egy kis álarcosbált akar rendezni. Ha majd eljönnek az igazi nyomorultak – mert itt egyetlenegy se lát –, látja, akkor majd ezrek és ezrek jönnek el. Itt a hiba: maga elfelejtette, milyen rengetegen vannak a szegények. Ha majd aztán azok állnak a templom előtt, az nem lesz valami ünnepélyes látvány. Azok az emberek nem festenek valami jól. Tudja maga, Brown, mi az a lázrózsa? Hát még százhusz lázrózsa! Az ifjú királynőnek rózsákon kéne trónolni, nem pedig lázrózsákon. Aztán azok a nyomorékok a templomkapuban. Nemde, Brown, ezt el akarja kerülni? Maga erre valószínűleg azt feleli, hogy a rendőrség majd csak elbánik velünk, szegény emberekkel. De hiszen ezt maga sem gondolja komolyan. Mert hogy is hatna az, hogy ha a koronázás alkalmából hatszáz szegény kriplit botokkal kell majd leütni? Undorítóan hatna. Hányingert kap tőle az ember. Én majd elájulok, ha csak rágondolok. Kérek egy kisszéket.”
(Ford.: Vas István.)
66. Hamlet Opheliának:
„Ha férjhez mégy, ím ez átkot adom jegyajándékkul: légy bár oly szűz, mint a jég, oly tiszta, mint a hó: ne menekülhess a rágalom elől.”
(Ford.: Arany János.)
67. „Kijelentem férfiak, akik engem megöltök, hogy halálom után rögtön elér benneteket a megtorlás, amely – Zeuszra! – sokkal súlyosabb lesz, mint ez a halálbüntetés.”
(*Szókratész védőbeszéde*, XXX. ford.: Devecseri Gábor.)
68. „...úgy látom, fiaidat is elárulod, mert noha végig gondoskodhatnál róluk és fölnevelhetnéd őket, itthagyd és elmégy, és felőled azt tehetik, ami éppen részükül jut, a részükül pedig, amint várható, olyasmi jut, ami árvaságukban szokott történni az árvákkal.”
(*Kritón*, ford.: Devecseri Gábor.)
69. Amíg tudóstársam fejtegetéseit hallgatjuk a kvantumfizika terén, ne feledjük el, hogy az illető néhányszor évfolyamot ismételt egyetemi tanulmányai alatt, és később is igen sokáig tartott, míg elérte a doktori fokozatot.
70. Az egyetem dékánjának mindenképpen a tandíj mellett kellett szavaznia, függetlenül a saját véleményétől. Hiszen az egyetem is csak pénzből tartja el magát, az pedig, amit az állam ad, a legkritikábilis esetben elég.
71. Nem hiszek abban, hogy olyan nagy lenne a vagyon elleni bűncselekmények száma. Ha így gondolkodnék, állandóan attól kellene rettegnem, hogy kirabolnak.
72. „Még azt mondják, hogy vannak az égben istenek?
Dehogyan vannak, dehogyan! Egyszer már szünjetelek
Meg ismételné ezt az elavult mesét!
De vizsgáljátok magatokat, ne higgyetek
Vakon nekem se! Nézzétek a zsarnokot:
Hányat megöl, hány embert mindenből kifoszt
És hány várost feldúl megszegve esküjét!
S bár így cselekszik, mégis jóval boldogabb,
Mint más, ki jámbor békességben éldegél.
Tudok több kis várost, mely istent tiszteli,
S hatalmasabbnak szolgál, mely istentelen,
De fegyverével győzve rá igát vetett.
Ám próbáljátok, nem dolgozva, tétlenül
Az istenek kegyétől kérni a kenyeret ...
[Meglátjátok, hogy hasztalan. A sorskegyelt]
Mesél csak istenekről s a sorsüldözött.
- (Euripidész töredéke, ford.: Csengeri János)
73. „Íme ez az, drágalatos barátom, amiről én beszélek, hogy tudniillik mindenféle államformában egyazon dolgot tekintik igazságos dolognak: az uralkodó kormány érdekét; márpedig a kormány képviseli az erőt, úgyhogy ebből a helyesen gondolkodó ember számára az következik, hogy mindenütt ugyanazt tartják igazságos dolognak, tudniillik azt, ami az erősebb érdekét szolgálja.”
(Platón *Az állam* című művéből.)
74. „Akiben megvan az előrelátás képessége, az természetszerűen vezetésre és parancsolásra hivatott; aki pedig csupán a parancsnak testi erővel való teljesítésére képes, az alárendeltségre és szolgaságra való; s így úrnak és szolgának ugyanaz az érdeke.”
(Arisztotelész *Politika* című művéből.)
75. Az országgyűlést mi választottuk. A parlament pedig a demokrácia legfőbb biztosítéka. Tehát az országgyűlési határozatok bírálata demokráciaellenes cselekedet.

A hétköznapi érvelések logikája

Az első részben láttuk, hogy az érvelések vizsgálata és osztályozása formai és tartalmi szempontok alapján történik. Az érvelések formájának vizsgálatakor eltekintünk attól, hogy a premisszák és a konklúzió aktuálisan igazak vagy valószínűek-e, csupán azt ellenőrizzük, hogy milyen logikai kapcsolat fűzi a premisszákat a konklúzióhoz. Ezt a logikai kapcsolatot az érvelés szerkezete, formája biztosítja. Minden konkrét érvelés tekinthető egy következtetési sémára adott behelyettesítésének, a logikai vizsgálat pedig erre a sémára vonatkozik. Egy érvelési forma vagy séma logikailag helyes, ha nem létezik olyan behelyettesítés, ami az összes premisszát igazra értékeli, a konklúziót pedig hamisra. Ha egy következtetés *logikailag helyes*, ez még nem garantálja, hogy akár a premisszái, akár a konklúziója igazak legyenek. Ha azonban történetesen igazak a premisszái, akkor bizonyosan igaz a konklúziója is (az ilyen következtetést nevezzük *helytálló* következtetésnek). Ha pedig a logikailag helyes következtetés konklúziója hamis, akkor legalább egy premisszája is hamis kell legyen (ezek a *helyes*, de nem helytálló következtetések).

A logikailag helyes következtetések igaz premisszákból bizonyosan igaz konklúzióra vezetnek. Csakhogy ebben a konklúzióban nem lesz új információ a premisszában foglaltakhoz képest. A mindennapi életben alkalmazott következtetéseinknek azonban gyakran éppenséggel az a szerepe, hogy valamilyen új információt hozzanak napvilágra. Erre az informális következtetések az alkalmas eljárások. Egy informális következtetés logikailag nem helyes. Nem mondható el velük kapcsolatban, hogy igaz feltevésekből igaz konklúzióra vezetnek, csupán valamilyen mértékben valószínűsítik a konklúzió igazságát. Aszerint, hogy ez milyen mértékben valósul meg, beszélhetünk erős és gyenge érvelésekről. Az előző fejezetben az irrelevancia esetek tárgyalása során számos példát láttunk mindkét típusra. Ha egy informális érvelés erős és ráadásul igazak vagy legalábbis nagyon valószínűek a premisszái, akkor a konklúziója is valószínű lesz. Az igaz premisszákra támaszkodó erős érvelések a hétköznapi következtetések legmegbízhatóbb ismeretbővítő eljárásai (ezek a *megbízható* vagy *plauzibilis* következtetések).

Még a legegyszerűbb hétköznapi érvelések is általában összetett érvelések, olyanok, amelyek több részérvelést foglalnak magukba. Az is lehetséges, hogy egy összetett érvelés különböző típusú, formális és informális komponenseket tartalmaz. Valójában a helyzet az, hogy a hétköznapi élet következtetései jellemzően olyan összetett informális érvelések, amelyekben a formális komponensek csupán a részérvelések összekapcsolását szolgálják.

Ebben a fejezetben a hétköznapi érvelésekben leggyakrabban használt formális logikai eszközöket tekintjük át. Megvizsgáljuk, hogy melyek a helyes formák és melyek azok a logikailag helytelen formák, amelyek a mindennapi érvelések hibáinak leggyakoribb forrásai, legjellemzőbb logikailag gyenge pontjai.

Feltételes érvelések

A mindennapi élet talán leggyakrabban használt érvelései az úgynevezett *feltételes érvelések*. Ezek olyan érvelések, amelyekben legalább az egyik premissza a következő alakú:

Ha A, akkor B.

Például:

Ha esik az eső, akkor nyer a csapat,

Ha korábban érkezünk meg, ihatunk egy üdítőt az előadás előtt,

Ha a Kormány szakértőkből áll, javul az ország helyzete.

Ahhoz, hogy a feltételes állításokból konstruálható következtetések logikai szerkezetét megvizsgálhassuk, először azt kell megnéznünk, milyen feltételek mellett lehet igaz egy feltételes állítás.

Logikai szempontból nézve, egy „ha A, akkor B” alakú feltételes állítás olyan összetett állításként kezelendő, amely az A előtag és a B utótag között állapít meg egy logikai kapcsolatot. Tehát nem arról állít valamit, hogy akár az előtag, akár az utótag igaz-e, hanem a közöttük fennálló viszonyról. A példaként hozott „ha esik az eső, akkor nyer a csapat” állítás tehát nem állít semmit arról, hogy a meccsen esik-e az eső vagy nem, sem arról, hogy nyer vagy veszít-e a csapat.

Megfordítva, egy feltételes állítás igazsága nem azon múlik, hogy az előtagja vagy az utótagja igaz-e, hanem az előtag és az utótag igazságának vagy hamisságának konkrét viszonyán. Nézzük meg, hogyan érintik állításunk igazságát az időjárás és a siker konkrét körülményei. Négy eset lehetséges, amit a következő táblázatban foglaltunk össze:

Lehetséges helyzetek	előtag	utótag
Esett az eső, és nyert a csapat	igaz	igaz
Esett az eső, de veszített a csapat	igaz	hamis
Nem esett az eső, és nyert a csapat	hamis	igaz
Nem esett az eső, de veszített a csapat	hamis	hamis

Vajon melyik esetben mondanánk azt, hogy a „ha esik az eső, akkor nyer a csapat” állítás hamisnak bizonyult? Az elsőben aligha, hiszen valóban esett az eső és valóban nyert a csapat. A harmadik és negyedik esetben nem esett az eső, csakhogy erre nézve a kiszemelt állítás semmit nem mond! Csak annyit állít, hogy az nem lehetséges, hogy esik az eső, és nem nyer a csapat! Ezért viszont a második esetben valóban hamisnak bizonyul. A harmadik és negyedik esetben nem mondhatjuk, hogy hamis, ezért igaznak kell tételeznünk.

Most a konkrét állításoktól függetlenül, általánosabban nézzük meg, hogy az előtag és az utótag igazságának vagy hamisságának különböző lehetséges kombinációi esetén mit mondhatunk az egész feltételes állítás igazságáról!

A „ha A, akkor B” állítás igazságtáblázata			
	A	B	Ha A, akkor B.
1.	igaz	igaz	igaz
2.	igaz	hamis	hamis
3.	hamis	igaz	igaz
4.	hamis	hamis	igaz

Egy „ha A, akkor B” alakú feltételes állítás tehát csak akkor hamis, ha az előtagja igaz, az utótagja pedig hamis, minden más esetben igaz.

Ebből azonban két nagyon érdekes körülmény következik. Vessünk egy pillantást a táblázat első és harmadik sorára! Azt láthatjuk, hogy ebben a két esetben az utótag igaz, és az egész állítás is igaz. Mivel nincs több olyan eset, amelyben az utótag igaz lenne, elmondhatjuk, hogy *egy feltételes állítás biztosan igaz, ha az utótagja igaz*. Teljesen hasonló módon azt is kikövetkeztethetjük, hogy *egy feltételes állítás biztosan igaz, ha az előtagja hamis*. A

Ha a macska ugat, akkor a kormány hazudik,

Ha a kormány hazudik, akkor a macska nem ugat

állítások tehát bizonyosan igazak.

A feltételes érvelések értékelésénél nagy jelentősége van annak, hogy a „ha A, akkor B” állítást hogyan értelmezzük. Az emberek ugyanis általában hajlamosak arra, hogy a feltételes állításokban megfogalmazott viszonyt kétirányúnak tekintsék, azaz az „A igazsága maga után vonja B igazságát” típusú kijelentések elfogadása esetén ennek megfordítottját, a „B igazsága maga után vonja A igazságát” állítást

igazságát is feltételezik. Egyszerűen szólva, gyakran hajlamosak vagyunk azt gondolni, hogy a „*ha A, akkor B*” és a „*ha B, akkor A*” állítások ugyanazt fejezik ki.

Feltételes állítás megfordítása hiba

Az érvelés szerkezete:

P: Ha A, akkor B.

K: Ha B, akkor A.

Példa:

A tudósok azt állítják, hogy ha volt egy nagy meteorbecsapódás, akkor a dinoszauruszok biztosan kipusztultak. Napnál világosabb tehát, hogy ha a dinoszauruszok kipusztultak, akkor volt egy nagy meteorbecsapódás.

Hogy világosabbá tegyük a különbséget a feltételes állítások kétféle értelmezése között, abban az esetben, amikor a feltételes állításban az előtag és az utótag között kölcsönös logikai viszonyt akarunk megállapítani, más kifejezést fogunk használni. Ha azt akarjuk kifejezni, hogy A és B állításokra a „*ha A, akkor B*” és a „*ha B, akkor A*” kifejezés egyaránt igaz, ezt így mondjuk:

Ha A, akkor és csak akkor B.

Természetesen az „*akkor, és csak akkor*” kifejezés értelmezése alapján az előtag és az utótag viszonya szimmetrikus, ami azt jelenti, hogy a „*ha A, akkor és csak akkor B*” és a „*ha B, akkor és csak akkor A*” állítások most már valóban ugyanazt fejezik ki.

Vegyük észre, hogy egy „*ha A, akkor és csak akkor B*” alakú feltételes állítás ugyanúgy nem mond semmit se az előtagja, sem pedig az utótagja igazságáról, mint az egyszerű „*ha A, akkor B*” állítás. Ez is csak a közöttük fennálló logikai viszonyt állapítja meg, azaz, hogy lehetetlen, hogy az egyik tag hamis legyen, miközben a másik igaz. Ennek megfelelően megalkothatjuk ennek az állításnak is az igazságtáblázatát.

A „ <i>ha A, akkor és csak akkor B</i> ” állítás igazságtáblázata			
	A	B	Ha A, akkor és csak akkor B.
1.	igaz	igaz	igaz
2.	igaz	hamis	hamis
3.	hamis	igaz	hamis
4.	hamis	hamis	igaz

Gézáról az a hír járja, hogy szereti logikai játékokkal megtréfálni az embereket, viszont az igazmondással kissé hadilábon áll. Ugyanakkor minden állításának van igazságértéke. Csupán néha nem lehet tudni, hogy mi. Tehát logikai értelemben mindig világosan beszél, de nehéz kibogozni, mit is mond. A történelem vizsgán egyszer a tanára megkérdezte: „Készült a vizsgára?”, mire Géza így válaszolt:

Akkor és csak akkor készültem a vizsgára, ha most igazat mondok.

Vajon mit tudhatott meg ebből a tanár? Azt tudjuk, hogy Géza kijelentése nem önellentmondás. Tehát nem lehetséges, hogy az egész kijelentés és a „*most igazat mondok*” utótag igazságértéke különbözzék. Ha a „*most igazat mondok*” utótag igaz, akkor az egész kijelentés nem lehet hamis, ha pedig hamis, akkor az egész kijelentés nem lehet igaz. Ezzel viszont az igazságtáblázat utolsó két sorát kizártuk. Csak az első két sorban azonos az utótag és a teljes állítás igazságértéke. Ezekben az esetekben viszont az előtag igaz. Tehát az éleseszi történelemtanár azt ugyan nem tudta meg, hogy Géza hazudik-e vagy igazat mond, viszont azt igen, hogy készült a vizsgára.

Nézzük meg, mit mondhatnánk, ha Géza így fogalmazott volna:

Ha most igazat mondok, akkor készültem a vizsgára.

Most is azokat a sorokat kell figyelni, ahol az előtag és az egész állítás egyszerre igaz vagy egyszerre hamis. Ilyen sor csak egy van, az első. Ebből kiderül, hogy Géza igazat beszélt és készült a vizsgára.

A feltételes állítások kétféle értelmezése közötti különbség akkor válik világossá, ha egymás mellé helyezzük igazságtáblázataikat:

A	B	Ha A, akkor B.	Ha A, akkor és csak akkor B.
igaz	igaz	igaz	igaz
igaz	hamis	hamis	hamis
hamis	igaz	igaz	hamis
hamis	hamis	igaz	igaz

A hétköznapi nyelvhasználat legtöbbszörre összekeveri a feltételes állítások jelentését. Sőt, további jelentésmozzanatok is felbukkannak a „*ha, akkor*” használata során, ami hol drámai, hol nevetséges félreértésekhez vezet.

Egy kérvény elbírálására két embert kértek fel. A beadvány egyik elbírálója a következő véleményt adta:

Ha a másik bíráló támogatja a kérvényt és a kérelmezőnek nincs más választási lehetősége, akkor a kérvényt támogatom.

Tudni kell még, hogy a kérelmezőnek van más választási lehetősége is. Csak azzal nem akar élni. Éppen ezért folyamodott kérvénnyel a hivatalhoz.

A bíráló nyilván azt akarta kifejezni, hogy támogatásának két feltétele van: az első, hogy a másik bíráló is támogassa a kérvényt, továbbá, hogy a kérvényezőnek ne legyen más választási lehetősége. Ezt persze leírhatta volna világosan is. Nyilatkozata azonban egyetlen állítás és logikai értelemben homályos. Nézzük meg, vajon mit lehet kihámozni belőle. Elsősorban nyilván az érdekel bennünket, hogy végül is támogatja vagy nem támogatja a kérvényt?

A nyilatkozat egyetlen feltételes állítás, amit az eddig elmondottak alapján, kétféleképpen is értelmezhetünk: gyengébb értelemben egyszerű feltételes állításként, erősebb értelemben pedig kettős feltételes állításként.

Akárhogy is értelmezzük azonban, az előtagja *biztosan hamis*. Az „a másik bíráló támogatja a kérvényt és a kérelmezőnek nincs más választási lehetősége” előtag két állítás („a másik bíráló támogatja a kérvényt”, valamint „a kérelmezőnek nincs más választási lehetősége”) együttes állítása. Ez csak akkor lenne igaz, ha mindkét állítás igaz lenne. A kérelmezőnek azonban van más választása, ezért a teljes állítás hamis. Mégpedig a másik bíráló véleményétől függetlenül.

Van tehát egy feltételes állításunk, amelynek az előtagja hamis. Ha most a „*ha, akkor*” kifejezést egyszerű feltételként értelmezzük, azaz a logikai „*ha A, akkor B*” értelmében, akkor meg kell állapítanunk, hogy a nyilatkozat egésze biztosan igaz, mivel az előtagja hamis. A bíráló tehát nem hazudik, ami mindenesetre megnyugtató. Csakhogy az nem derül ki, hogy az utótagja („a kérvényt támogatom”) igaz-e.

Abban az esetben, ha a „*ha, akkor*” kifejezést kettős feltételes állításként a logikai „*ha A, akkor és csak akkor B*” jelentésnek megfelelően értelmezzük, azt látjuk, hogy hamis előtag esetén az egész nyilatkozat lehet igaz vagy hamis. Igaz abban az esetben, ha az utótag is hamis, és hamis akkor, ha az utótag igaz.

Logikai értelemben tehát a nyilatkozat alábbi értelmezéseit kapjuk:

1. verzió: a bíráló igazat mondott, a másik bíráló véleménye azonban nem érdekli, viszont az nem derül ki, hogy a kérvényt támogatja-e;
2. verzió: a bírálót a másik bíráló véleménye nem érdekli, igazat mondott és a kérvényt nem támogatja, vagy hazudott és a kérvényt támogatja.

Ez a példa a logika és a hétköznapi nyelvhasználat viszonyát igen jól szemlélteti. Rámutat arra, hogy hétköznapi kijelentéseink logikai szempontból rendkívül homályosak, pontatlanok, sőt időnként értelmetlenek is. Nemcsak arról van szó, hogy bizonyos kifejezések jelentése homályos, a benne rejlő lehetséges logikai tartalmak összemosódnak, hanem emellett számos egyéb jelentésmozzanat is szerepet játszhat lehetséges értelmezésükben.

A dialógusban elhangzó kijelentéseket mindig értelmezni kell, vagyis a sokféle lehetséges jelentés közül meg kell találni azt, ami a szándékolt, amit valójában mondani akart a másik fél. Különösen nagy jelentősége van ennek a vita különböző típusaiban, hiszen itt fontos lehet a kijelentések pontos logikai tartalma. Egy egész érvelés fenntarthatósága, megbízhatósága múlhat a helyes értelmezésen, és ezzel a konklúzióba vetett bizalmunk is.

A feltételes állítások kétféle logikai tartalma zavart okozhat azokban az érvelésekben is, amelyekben az ilyen állítások előfordulnak. Most nézzük meg azt, milyen típusú érvelések esetében fenyeget fokozottan ez a veszély, és melyek azok az érvelések, amelyeknél egy ilyen félreértés esetleg nem érinti a konklúzió megbízhatóságát!

Amint azt korábban láttuk, egy érvelés akkor helyes, ha a formája olyan, hogy igaz premisszákból csak igaz konklúzió következhet. Ha egy érvelés premisszái mind igazak, konklúziója pedig hamis, akkor az helytelen, és vele együtt helytelen minden más következtetés is, ami vele azonos formájú.

Hogy történetesen az A és B állítások igazsága milyen viszonyban áll egymással, azt azok konkrét tartalma döntheti el. Azaz lehetnek olyan A és B állítások, amelyekre mind az „*A igazsága maga után vonja B igazságát*”, mind pedig a „*B igazsága maga után vonja A igazságát*” állítások igaznak bizonyulnak. Más kérdés azonban, hogy ezt automatikusan nem lehet feltenni, azaz ezek az állítások logikailag nem következnek egymásból.

A legegyszerűbb feltételes következtetések azok, amelyek premisszáként egy feltételes állítást, továbbá egy az előtagra vagy az utótagra vonatkozó állítást tartalmaznak. A hétköznapi szituációkban leggyakrabban használt esetek a következők:

- | | | | |
|----|--|----|---|
| 1. | Ha A, akkor B.
<u>A igaz.</u>
Tehát B is igaz. | 3. | Ha A, akkor B.
<u>A nem igaz.</u>
Tehát B sem igaz. |
| 2. | Ha A, akkor B.
<u>B igaz.</u>
Tehát A is igaz. | 4. | Ha A, akkor B.
<u>B nem igaz.</u>
Tehát A sem igaz. |

Ezeket a következtetéseket a hétköznapi életben különböző mértékben tekintjük elfogadhatónak. Az 1. típust majdnem mindenki ismeri és alkalmazza, minden szituációban megbízhatónak tartja, nagyon helyesen, hiszen helyes következtetésről (az úgynevezett *modus ponens*ről) van szó. Sajnos azonban, majdnem ennyien tartják megbízhatónak a 2. és a 3. típust is, pedig ezek a következtetések helytelenek, ahogy azt nem sokára látni is fogjuk. Végül csak az emberek alig fele gondolja azt, hogy a 4. típus minden helyzetben megbízható, pedig ez is helyes forma (*modus tollens*).

Lássuk be először, hogy a *modus ponens* és a *modus tollens* helyes következtetések. Ehhez azt szükséges belátnunk, hogy A és B állításoktól függetlenül, ha mindkét premisszájuk igaz, konklúziójuk ne lehessen hamis. Vegyük elő ehhez a „*ha A, akkor B*” típusú állítások igazságtáblázatát, pontosabban csak annyit belőle, amennyire szükségünk van. A második sort nyugodtan kihagyhatjuk, hiszen a helyesség megállapításához nem kell vizsgálnunk azt az esetet, amikor a „*ha A, akkor B*” premissza hamis:

A „ <i>ha A, akkor B</i> ” állítás igazságtáblázata			
	A	B	Ha A, akkor B.
1.	igaz	igaz	igaz
3.	hamis	igaz	igaz
4.	hamis	hamis	igaz

A *modus ponens* helyességének megállapításához fel kell tennünk, hogy a „*ha A, akkor B*” és az „*A igaz*” állítások egyszerre igazak. Ennek a táblázat első sora felel meg. Látható, hogy ekkor B is igaz lesz, és nincs olyan lehetőség, hogy hamis legyen (nincs több sor). Lehetetlen tehát, hogy a *modus ponens* mindkét premisszája igaz legyen, konklúziója pedig hamis. A kedves olvasó ugyanígy beláthatja a *modus tollens* helyességét is.

Térjünk most rá a 2. és 3. típus elemzésére!

A következmény állítása hiba

Az argumentum általános szerkezete a következő:

P(1): Ha A, akkor B.

P(2): B igaz.

K Tehát A is igaz.

Például:

Ha az Univerzumot egy tökéletes természetfölötti entitás tervezte, akkor abban precíz meghatározottságokat kell találnunk. A kozmológia tudománya megmutatta, hogy az Univerzum az emberi képzeletet sokszorosan meghaladó precizitással van „behangolva”.

Világos tehát, hogy azt egy tökéletes természetfölötti entitás tervezte.

A fenti igazságtáblázat és az előbb bemutatott módszer alapján az olvasó egy szempillantással beláthatja, hogy a forma helytelen. Konstruálhatunk emellett ellenpéldát is:

P(1): Ha Béla eszméletlenül itta magát a vizsga előtt, nem ért el 100%-ot a vizsgán.

P(2): Béla nem ért el 100%-ot a vizsgán.

K: Tehát Béla eszméletlenül itta magát a vizsga előtt.

A feltételes állítás utótagjának igazságából az előtag igazságára való következtetés az egyik leggyakrabban használt hétköznapi következtetési forma. Jóllehet logikailag helytelen, mégis meglehetősen nagy a bizalmunk iránta, gyakran vonunk le következtetéseket a segítségével (valójában olyan gyakran, aminek a legtöbb ember nincs is tudatában):

Géza azt üzenté, hogy ha a gyerekek megbetegednek, akkor nem jönnek el látogatóba.

Nem jöttek el Gézáék. Reméljük, nem súlyos a gyerekek állapota.

Vagy:

Ödönkének megígérte édesanyja, hogy kap egy pofont, ha nem marad csöndben. Ödönke jó nagy pofont kapott. Nem kellett volna annyit szájalnia.

Egy ilyen típusú következtetés sok esetben hatékony lehet, jó konklúzióval szolgálhat, amit logikailag kétféle módon is magyarázhatunk. Megtörténhet, hogy a „ha, akkor” valójában a logikai „ha, akkor és csak akkor” jelentését hordozza. Gézáék tényleg csak akkor nem jönnek, ha betegek a gyerekek és biztosan jönnek, ha nem betegek. A termék tényleg biztosan élvezhető a szavatossági idő lejártá előtt és azonnal élvezhetetlenné válik, amint az lejár. És Ödönke is csak akkor kap pofont, ha visszabeszél.

Ha az érvelés főpremisszája „akkor és csak akkor” típusú állítás, akkor az utótag állítása mellett az előtag állítása már nem logikai hiba. Az alábbi következtetés logikailag helyes:

P(1): Ha A, akkor és csak akkor B.

P(2): B igaz.

K: Tehát A is igaz.

Ha az állítás igazságtáblázatára tekintünk, ezt igen könnyen beláthatjuk.

A „ha A, akkor és csak akkor B” állítás igazságtáblázata			
	A	B	Ha A, akkor és csak akkor B.
1.	igaz	igaz	igaz
4.	hamis	hamis	igaz

Ha az „akkor és csak akkor” alakú főpremissza igaz, akkor az utótag igazsága mellett az előtag is igaz kell legyen, más lehetőség nincs. Az utótag állításába vetett bizalmunkat tehát megalapozhatja, ha a feltételes állításnak erősebb jelentést tulajdonítunk, kettős feltétel kifejezőjének tekintjük.

Néha teljesen világos, hogy a feltételes állítás előtagja és utótagja között nem áll fenn a kölcsönös feltételes viszony. Ahogy példánkban sem volt meg. Egy termék élvezhetetlen lehet a szavatossági idő lejártá előtt is, Ödönke más okból is kaphat pofont és Gézáék látogatása is elmaradhat egy sereg körülmény miatt. A

Ha a gyerekek megbetegedtek, Gézáék nem jönnek el.

Gézáék nem jönnek el.

A gyerekek megbetegedtek.

Ha Ödönke nem maradt csendben, kapott egy pofont.

Ödönke kapott egy pofont.

Ödönke nem maradt csendben.

következtetések konklúziója nem feltétlenül igaz, még a premisszáik igazsága esetén sem. Hogy miért bízunk gyakran mégis az ilyen érveléssel alátámasztott konklúzióban? Megérthetjük ezt, ha összehasonlítjuk őket az alábbi következtetésekkel:

Ha a gyerekek megbetegedtek, Gézáék nem jönnek el.

A gyerekek megbetegedtek.

Ha Ödönke nem maradt csendben, kapott egy pofont.

Ödönke nem maradt csendben.

Ezeknek az érveléseknek csupán a feltételes állítás maga az egyetlen premisszája. Ha a kedves olvasó úgy találja, hogy ezek az érvelések még sokkal gyatrábbak, még kevésbé támasztják alá a konklúziókat, akkor teljesen igaza van. Éppen ez a lényeg. Ha tudjuk, hogy egy feltételes állítás igaz, ebből még az előtagjának az igazságáról nem állíthatunk semmit. Ha azonban még azt is tudjuk, hogy a főpremissza mellett még annak utótagja is igaz, ez valószínűbbé, hihetőbbé teszi a konklúziót. Az érvelés persze logikailag biztosan nem helyes. De alkalmasint erős informális érvelésnek kell tekintenünk.

Hogy egy konkrét példában ténylegesen mennyire hihető vagy valószínű a konklúzió, azt mindig az adott eset körülményei döntenek el. Ezeket a körülményeket mindig elemezni kell. Sok oka lehet annak, hogy Gézáék nem jöttek el, hogy a termék megromlott, hogy Ödönke megkapta a pofonját. Hogy ténylegesen hány ok jöhet szóba, az dönti el, hogy mennyire valószínű az adott mozzanatot megjelölő konklúzió. Minél kevesebb ilyen lehetséges körülmény van, annál valószínűbb lesz a konklúzió.

Hasonló megállapításokra juthatunk a következő érveléssel kapcsolatban is.

Előzmény tagadása hiba

Az érvelés szerkezete:

P(1): Ha A, akkor B.

$P(2)$: A nem igaz.
K: Tehát B sem igaz.

Például:

Ha rendszeresen és sokat tanulsz, nem buksz meg a vizsgán. De te ritkán és keveset tanulsz, nyilvánvaló, hogy megbuksz.

A forma logikailag helytelen. Ezt az igazságtáblázat alapján könnyen beláthatjuk. Az igaz főpremissza és a hamis előtag mellett a konklúzió egyaránt lehet igaz vagy hamis.

Bemutatunk egy olyan ellenpéldát, ami jól megvilágítja az érvelés logikai természetét. Abból indulunk ki, hogy minden „ha A akkor B” alakú állítás biztosan igaz, ha az előtagja hamis. Konstruáljunk olyan feltételes állítást, amelyben A biztosan hamis, B pedig biztosan igaz.

Például:

Ha kétszer kettő egyenlő öttel, akkor egyszer egy az egy.

Ezt az állítást a logika törvényei igazgá teszik. Ezzel viszont a

Ha kétszer kettő egyenlő öttel, akkor egyszer egy az egy.

Nem igaz, hogy kétszer kettő egyenlő öttel.

Nem igaz, hogy egyszer egy az egy.

következtetés mindkét premisszája igaz, konklúziója viszont hamis.

Az előtag tagadása (ugyanúgy, mint az előbb) vezethet helyes következtetéshez, abban az esetben, ha a főpremissza kettős feltételes állítást fejez ki:

$P(1)$: *Ha A, akkor és csak akkor B.*

$P(2)$: A nem igaz.

K: Tehát B sem igaz.

És azt is elmondhatjuk, hogy az utótag hamisságát hihetőbbé, valószínűbbé teszi, ha az egyszerű feltételt kifejező főpremissza mellett még azt is tudjuk, hogy az előtag hamis. Természetesen, minden esetben a konkrét körülmények elemzése mutathatja meg, hogy milyen mértékű ez a valószínűség.

A feltételes érvelések használata során tehát igen nagy jelentősége van annak, hogy a vitázó felek világossá tegyék egymás számára feltételes állításaik jelentését. A kétféle jelentés összekeverése súlyos logikai hibához, adott esetben kommunikációs visszaéléshez vezethet az előtag tagadása és az utótag állítása esetén.

Ha pedig az érvelő csupán informális következtetésként használja a formákat, annak van döntő jelentősége, hogy a befogadó számára ismertek, világosak-e azok a körülmények, amelyek az érvelés erősségét meghatározzák. Ha ezeket az érvelő eltitkolja, a befogadó pedig nem jön erre rá, ez az egyébként logikailag helytelen érvelést aránytalanul megerősítheti, a célszemélyre pedig ráerőltethet megalapozatlan, csak nagyon kevésbé valószínű konklúziót is.

Választások és dilemmák

A hétköznapi életben gyakran kell különböző lehetőségek közül *választanunk*, több szóba kerülő állítás közül kell megjelölnünk, melyik az igaz és melyik hamis. Képzeld el a következő média- közleményt:

Az elmúlt napok vitái és a legutóbbi sajtótájékoztató alapján két lehetőséget kell komolyan mérlegelnünk. Az egyik lehetőség az, hogy a bizottság már megint hazudik, netán szakmailag átgondolatlan lépést tett, illetve, hogy a kérdésben politikai döntést hozott.

A lehetőségeket összekapcsoló „netán” és „illetve” kifejezések homályban hagyják a felsorolt állítások logikai kapcsolatát, ezzel azt is, hogy a közlő végül is mit akarhatott mondani. A közlemény információértéke így rendkívül csekély. Még az sem derül ki, hogy a felsorolt lehetőségek közül választanunk kell-e, vagy mindegyiket állítja, az pedig végképp nem, hogy milyen következtetéseket alapozhatunk rá. Ha netán hírműsorban fordul elő ilyen közlemény, az igen súlyos szakmai hiba.

Hogyan tehetjük világossá a különböző lehetőségként felmerülő állítások logikai kapcsolatát annak érdekében, hogy megbízható döntéseket alapozhassunk rájuk? A legegyszerűbb és egyben a legvilágosabb esetben minden részállítást egyszerre állítunk:

A bizottság már megint hazudik, szakmailag átgondolatlan lépést tett, és a kérdésben politikai döntést hozott,

Ödönke folyamatosan visszabeszél, de legalább már nem használ csúnya szavakat,

Elmentünk a gyűlésre, noha világosan láttuk, hogy senki sem kíváncsi a véleményünkre.

Ezek az állítások csak akkor igazak, ha minden bennük szereplő részállítás igaz. Megfordítva, ha az összetett állítás igaz, akkor minden benne szereplő részállítás is igaz. A logikában az ilyen kapcsolatokat a *logikai és* kifejezéssel jelezzük. Csakúgy, mint a feltételes állításokét, a *logikai és* jelentését is igazságtáblázat segítségével rögzítjük.

Az „A és B” állítás igazságtáblázata		
A	B	A és B.
igaz	igaz	igaz

igaz	hamis	hamis
hamis	igaz	hamis
hamis	hamis	hamis

Az „és” kifejezést a hétköznapi életben viszonylag pontosan és jól használjuk, ritkán adódik probléma az értelmezésével kapcsolatban. Nagyobb a veszély, ha felmerül az a lehetőség, hogy a felsorolt állítások nem mindegyike igaz vagy hamis. Ekkor négyféle dolgot állíthatunk:

1. *A felsorolt lehetőségek közül legalább az egyik igaz.*
2. *A felsorolt lehetőségek közül pontosan az egyik igaz.*
3. *A felsorolt lehetőségek közül pontosan az egyik hamis.*
4. *A felsorolt lehetőségek közül legalább az egyik hamis.*

Igen nagy jelentőségű, hogy a fenti lehetőségek közül melyiket kívánjuk állítani, mivel különböző erejű és érvényességű következtetéseket alapozhatnak meg a bennük szereplő részállításokra vonatkozóan. Most ezeket a következtetéseket vizsgáljuk meg részletesebben.

Az egyszerűség kedvéért olyan következtetéseket tekintünk meg, ahol csak két állítás (a szokásos A és B állítás) jelenik meg. Ez annál is kényelmesebb, mivel a második és a harmadik eset két állítása egybeesik:

1. A és B közül legalább az egyik igaz.

A bizottság már megint hazudik, vagy a kérdésben politikai döntést hozott.

2. A és B közül pontosan az egyik igaz. = A és B közül pontosan az egyik hamis.

A bizottság vagy már megint hazudik, vagy a kérdésben politikai döntést hozott.

3. A és B közül legalább az egyik hamis.

Azt állítani, hogy a bizottság már megint hazudik, összeférhetetlen azzal az állítással, hogy a kérdésben politikai döntést hozott.

A hétköznapi életben általában nem fogalmazunk ennyire körültekintően. Az első és második esetben például jellemzően egyetlen „vagy” szóval fejezzük ki mondandónkat:

Most eszel, vagy beszélgetsz?

A munkáltató vagy a szakszervezet szervezi a megbeszélést.

Az esetek többségében előzetes ismereteink vagy a szövegkörnyezet alapján tudjuk, hogy a beszélő a „vagy” szót milyen értelemben használta. Az első típusnak megfelelő megengedő értelemben, amikor szóba jöhet mindkét lehetőség, vagy a második esetnek megfelelő kizáró értelemben, amikor azt akarja jelezni, hogy a lehetőségek kizárják egymást, csakis az egyikük jöhet szóba. Néha azonban homályos marad a „vagy” jelentése és ez félreértésekhez vezethet.

A „vagy” szó kétféle jelentését a logikában meg kell különböztetnünk. E célból két logikai kifejezést vezetünk be. Az első esetnek megfelelő megengedő „A vagy B” és a másodiknak megfelelő kizáró „vagy A, vagy B” állításokat. Ezek igazságtáblázata az alábbi:

A megengedő és a kizáró „vagy” igazságtáblázata			
A	B	A vagy B.	Vagy A, vagy B.
igaz	igaz	igaz	hamis
igaz	hamis	igaz	igaz
hamis	igaz	igaz	igaz
hamis	hamis	hamis	hamis

Látható, hogy a két kifejezés jelentésének különbsége a táblázat első sorában jelenik meg. Az „A vagy B” kifejezés megengedi a részállítások együttes igazságát, míg a „vagy A, vagy B” állítás kizárja ezt. Ebből a különbségből adódnak a hétköznapi félreértések, ahogy azt a későbbiekben látni fogjuk.

A harmadikként felsorolt esetben azt kívántuk kifejezni, hogy a szóban forgó lehetőségek közül legalább az egyik hamis. A logikában ezt a funkciót az „A és B összeférhetetlen” kifejezés tölti be.

A mindennapi életben gyakran fejezzük ki azt, hogy két állítás nem fér össze egymással, azaz elképzelhetetlen, hogy egyszerre igazak legyenek:

Nem igaz, hogy a macska már megevett egy fél csirkét és még mindig éhes.

Nehéz elhinni, hogy ez a politikus ilyen átszellemülten beszél és egyetlen szava sem igaz.

Fontos észrevennünk, hogy e példák részállításai nem csupán ellentmondanak egymásnak vagy kizárják egymást, hanem lényegében nem férnek össze egymással. Az összeférhetlenség azt mondja, hogy a két állítás nem lehet egyszerre igaz.

Mivel a félreértések forrása általában az, hogy az összeférhetlenséget a „kizáró vagy” formával mossuk össze, ezért itt is összehasonlító igazságtáblázatot adunk. A táblázat jól megmutatja a jelentésbeli különbséget. Az összeférhetlenség jelentésébe belefér, hogy mindkét részállítás hamis legyen, a kizáró vagy azonban nem engedi ezt meg.

A logikai összeférhetlenség és a kizáró „vagy” igazságtáblázata			
A	B	A és B összeférhetetlen	Vagy A, vagy B.
igaz	igaz	hamis	hamis
igaz	hamis	igaz	igaz
hamis	igaz	igaz	igaz
hamis	hamis	igaz	hamis

Most ugyanúgy, ahogy a feltételes érveléseknél tettük, vizsgáljuk meg, milyen egyszerű logikailag helyes következtetéseket alkothatunk az „A vagy B”, „vagy A, vagy B” és az „A és B összeférhetetlen” kifejezések segítségével, továbbá milyen logikai hibákat okozhat, ha jelentésüket összetévesztjük.

A „veszélyes” egyszerű következtetések két csoportba sorolhatók. Az egyik csoportban a megengedő vagy kizáró „vagyot”, illetve az összeférhetetlenséget állító főpremissza mellett az egyik tag állítása alapján tagadjuk a másik tagot, a másik csoportban pedig az egyik tag tagadására alapozva állítjuk a másik tagot. Először nézzük az első csoport érveléseit.

1.1. *A vagy B.*
A igaz. *HELYTELEN*
B hamis.

1.2. *Vagy A, vagy B.*
A igaz. *HELYES*
B hamis.

1.3. *A és B összeférhetetlen.*
A igaz. *HELYES*
B hamis.

A következtetések helyessége nagyon egyszerűen vizsgálható az igazságtáblázatok segítségével, de intuitíve is egyszerűen belátható. A megengedő „vagy” az egyik tag igazsága esetén nem zárja ki a másik tag igazságát, a kizáró „vagy” azonban igen. Hasonlóan, a logikai összeférhetetlenség legalább az egyik tag hamisságát állítja: ha A igaz, B-nek hamisnak kell lennie.

A félreértések az 1.1. és az 1.2. következtetések eseteimen jelentkeznek, vagyis akkor, amikor a „megengedő vagy” és a „kizáró vagy” jelentése keveredik össze egy olyan érvelésben, ahol premisszaként az egyik tag igazságát, míg konklúzióként a másik hamisságát állítjuk:

A híd a túlterheltség vagy a szerkezet hibája miatt szakadt le. Nyilvánvaló, hogy a híd túl volt terhelve. Hiba lenne tehát az építőket felelősségre vonni.

Ha (helytelenül) elfogadjuk, hogy a túlterheltség és a szerkezeti hiba egymást kizáró körülmények, akkor a konklúzió megalapozott. Ha azonban úgy látjuk, hogy a szerkezet hibája és a túlterheltség egymástól független dolgok, akkor már nem állítható a konklúzió. Vizsgáljuk most meg a második „veszélyes” csoport érveléseit.

2.1. *A vagy B.*
A hamis. *HELYES*
B igaz.

2.2. *Vagy A, vagy B.*
A hamis. *HELYES*
B igaz.

2.3. *A és B összeférhetetlen.*
A hamis. *HELYTELEN*
B igaz.

A félreértések a 2.2. és a 2.3. formák használata során adódnak, amikor a logikai összeférhetetlenség és a kizáró „vagy” jelentése mosódik össze. Ez az egyik leggyakoribb hétköznapi logikai hiba. Gyakran akarjuk kifejezni azt, hogy két állítás nem lehet egyszerre igaz. Ezt mind a kizáró „vagy”, mind pedig az összeférhetetlenség valóban ki is fejezi. Arról azonban, hogy a két állítás lehet-e egyszerre hamis, már mást mondanak. A kizáró „vagy” ezt nem engedi meg, a logikai összeférhetetlenség azonban igen. Innen adódnak a félreértések.

A kormány azt ígérte, hogy az idén növeli az oktatás támogatását és emeli a nyugdíjakat. Pénzügyi szakértők szerint ez a két dolog nem jön össze. Bennfentes forrásból tudjuk, hogy idén a kormány nem fogja növelni a nyugdíjakat. Eszerint az oktatás megnövekedett támogatásra számíthat.

Itt az érvelő nyilvánvalóan kizáró „vagy”-ként értelmezte a szakértők állítását. Pedig lehet, hogy a szakértők mindössze azt akarták mondani, hogy legalább az egyik állítás hamis. Ebben az esetben pedig a konklúzió nem megalapozott.

Vessünk egy pillantást a 2.1. és 2.2. érvelésekre is. Azt látjuk, hogy mindkettő helyes. Eszerint egy

A vagy B.
A nem igaz.
B igaz.

formájú érvelés attól függetlenül helyes, hogy a benne szereplő „vagy” kifejezést megengedő, vagy kizáró értelemben használjuk és értelmezzük. Ez a forma az egyik leggyakrabban használt helyes következtetés. A neve *modus tollendo ponens* vagy *diszjunktív szillogizmus*. Példa:

A kormány az oktatást vagy a sportot támogatja. Mivel az oktatást nem támogatja, biztos a sportra megy a sok pénz.

Általában csak akkor van vele probléma, ha valamelyik premissza hamis. Ilyenkor természetesen nem kell igaz konklúzióra vezetnie. Az elmondottak alapján látható, hogy mind az első, mind a második csoport érveléseivel kapcsolatos hibák a kizáró „vagy” helytelen használatából adódnak. A kizáró „vagy” azt jelzi, hogy a felsorolt lehetőségek közül pontosan egy igaz, azonban nem engedi meg sem azt, hogy mindkét részállítás hamis, sem pedig azt, hogy igaz legyen. Különösen gyakori forrása a hibáknak, amikor két olyan állítást kapcsolunk össze a segítségével, amelyek mindketten lehetnek egyszerre hamisak. Ez gyakran akkor következik be, amikor egy álláspont mérlegeléséhez a kettőnél kevesebb lehetőséget veszünk figyelembe. Ilyen módon, dilemmaként mutatunk be egy olyan döntési helyzetet, ahol valójában kettőnél több lehetőség közül kellene választani.

Hamis dilemma

A hamis dilemma az az érvelés, ahol a valóban releváns választási lehetőségek közül az igaz alternatívát kizárva két hamis állítást mutatunk be. Ezek közül az egyiket kizárva következtetünk a másik igazságára. Az érvelés szerkezete:

P(1): Vagy az A, vagy pedig a B állítás igaz. (Miközben mindkettő hamis.)

P(2): Az A állítás hamis.

K: Tehát a B állítás igaz.

Példa:

Kedves asszonyom, önnek választania kell. Vagy megvásárolja cégünk vadonatúj termékét a hupikék erőt magában rejtő mosóport, vagy kénytelen lesz továbbra is nélkülözni a tiszta ruhákat.

Néha nem könnyű dolog a döntés, a lehetőségek mérlegelése. Különösen akkor, ha információhiányban szenvedünk. A mindennapi életben bőségesen záporoznak ránk az egyedül reális alternatívaként felkínált választási lehetőségek. Fogyasztási cikkek, szolgáltatások éppúgy, mint erkölcsi állásfoglalások, ideológiák. A valódi lehetőség azonban gyakran rejtve marad.

Kategorikus állítások és következtetések

Gyakran fogalmazunk meg olyan általános kijelentéseket, amelyek dolgok egy teljes osztályáról állapítanak meg valamit:

Egyetlen demokratikus állam sem fogadja be az elzavart diktátort, Minden helyezett résztvevő átment a doppingvizsgálaton.

Ezek az állítások olyan dolgokról állítanak valamit, amelyek rendelkeznek egy adott tulajdonsággal (demokratikus országok, helyezett résztvevők), méghozzá tagadnak vagy állítanak velük kapcsolatban egy másik tulajdonságot (nem fogadják be a diktátort, átmennek a doppingvizsgálaton). Azokat az állításokat, amelyek bizonyos tulajdonságú dolgok összességére vonatkoznak, univerzális állításoknak nevezzük. Ahogy a példák mutatják, állító és tagadó univerzális kijelentéseket különböztethetünk meg.

Az univerzális állításokból álló következtetések gyakran használt érvelések:

Minden beteg ember jogosult a gyógykezelésre.

Minden gyógykezelésre jogosult megfelelő ellátásban részesül.

Minden beteg ember megfelelő ellátásban részesül.

Egyetlen politikus sem éretlen gyermek.

Egyetlen éretlen gyermek sem a logika professzora.

Egyetlen politikus sem a logika professzora.

Figyeljük meg, hogy az univerzális állítások rejtett módon magukba foglalnak másfajta állításokat is. Ha azt mondjuk, hogy „egyetlen denevér sem madár”, ezzel azt is állítjuk, hogy „nincs olyan denevér, amelyik madár lenne” vagy „nem igaz, hogy némely denevér madár”. Hasonlóan, ha azt állítjuk, hogy „minden gyermek kiskorú”, ezzel azt is kifejezzük, hogy „nincs olyan gyermek, amelyik nem kiskorú”, vagy „nem igaz, hogy némely gyermek nem kiskorú”.

A „némely denevér madár” és a „némely gyermek nem kiskorú” kifejezések bizonyos tulajdonságú dolgok létezését állítják, illetve tagadják. Ezért az ilyen típusú állításokat egzisztenciális állításoknak nevezzük.

Egzisztenciális állításokból is összerakhatunk következtetéseket:

Némely közlemény az esti műsorban hazugság.

Némely hazugság nagyon hihető.

Némely közlemény az esti műsorban nagyon hihető.

Természetesen gyárthatunk olyan következtetéseket is, amelyek vegyesen tartalmaznak egzisztenciális és univerzális kifejezéseket:

Minden tévéműsor érdektelen és lehangoló időtöltés.

Minden érdektelen és lehangoló időtöltés időpocsékolás.

Néhány tévéműsor időpocsékolás.

A példáinkban felsorolt következtetések úgynevezett *kategorikus* következtetések. Azért nevezzük így őket, mert minden bennük szereplő kifejezés kategorikus állítás. A kategorikus állítások speciális univerzális vagy egzisztenciális állítások, olyanok, amelyek pontosan két tulajdonságra állítanak valamit.

Négy típusukat különböztetjük meg:

- A Minden F tulajdonságú dolog G tulajdonságú is egyben,
azaz rövidebben: minden F az G;*
- E Egyetlen F tulajdonságú dolog sem G tulajdonságú,
azaz: egyetlen F sem G;*
- I Van olyan F tulajdonságú dolog, amely G tulajdonságú is egyben,
azaz: némely F az G;*
- O Van olyan F tulajdonságú dolog, amely nem G tulajdonságú,
azaz: némely F nem G.*

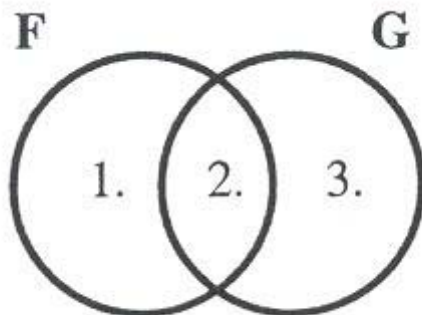
Az A, E, I, O betűk a fenti állítástípusok tradicionális jelei. A latin „affirmo” (állítok) és „nego” (tagadok) szavak magánhangzaiból származnak. Láttuk már, hogy a kategorikus állítások nem függetlenek, hiszen páronként egymás tagadásai:

*Minden F az G = Nem igaz, hogy némely F nem G,
Egyetlen F sem G = Nem igaz, hogy némely F az G.*

A logikában kategorikus szillogizmusnak azokat a kétpremisszás következtetéseket nevezzük, amelyek összesen három (F, G, H) tulajdonságot tartalmaznak és mindkét premissájuk és konklúziójuk is a fenti állítások valamelyike:

$$\frac{P_1(F,G) \quad P_2(G,H)}{K(F,H)}$$

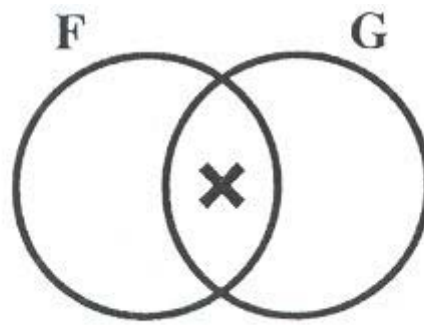
Könnyű belátni, hogy ilyen szillogizmus összesen 256-féle konstruálható. Azonban alig 10 százalékuk helyes. Ahhoz, hogy a kategorikus szillogizmusok logikai helyességét ellenőrizhessük egy jól használható grafikai eljárást, a *Venn-diagramok* módszerét mutatjuk be. A módszer lényege, hogy a szillogizmusban előforduló tulajdonságokat körökkel ábrázoljuk. Egyszerűen úgy képzeljük el, hogy csak a körökön belül lehetnek mindazok a dolgok, amelyek rendelkeznek az adott tulajdonsággal. Egy kategorikus állítás Venn-diagramja két egymást metsző körből áll:



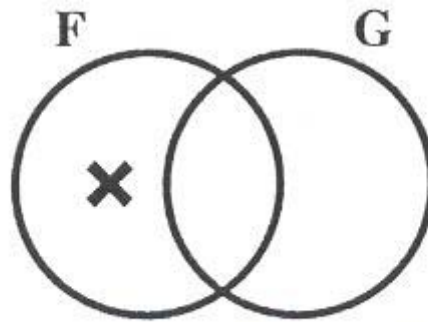
A diagramon három tartomány különböztethető meg:

1. Itt azok a dolgok vannak, amelyek rendelkeznek az F tulajdonsággal, de nem rendelkeznek G-vel.
2. Azok a dolgok, amelyek mindkét tulajdonsággal rendelkeznek.
3. Azok a G tulajdonságú dolgok, amelyek nem rendelkeznek F tulajdonsággal.

A Venn-diagramon megjeleníthetjük azokat az információkat, amelyeket a kategorikus állítások magukban foglalnak. Azt az információt, hogy létezik valamilyen tulajdonságú dolog, úgy ábrázoljuk, hogy a megfelelő tartományba egy x jelet teszünk:

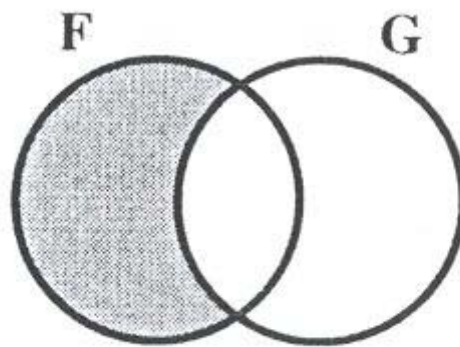


Némely F az G

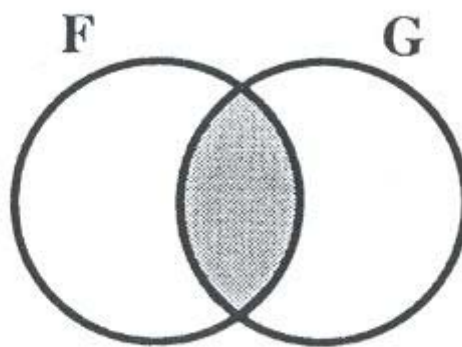


Némely F nem G

Nagyon fontos észrevennünk, hogy a többi tartományra ezek az állítások nem mondanak semmit. Ezért azokat üresen hagyjuk. Az univerzális állításokkal kapcsolatban korábban láttuk, hogy azok egyúttal bizonyos dolgok létezését tagadják. A „*minden F az G*” kifejezés azt állítja, hogy „*nincs olyan F ami nem G*”, a „*minden F nem G*” pedig azt, hogy „*nincs olyan F, ami G*”. Az univerzális kategorikus állítások által szolgáltatott információ tehát az, hogy bizonyos tulajdonságú dolgok nem léteznek. Ezért ezeket a tartományokat besatírozzuk a Venn-diagramon:

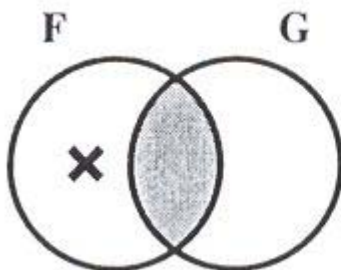


Minden F az G

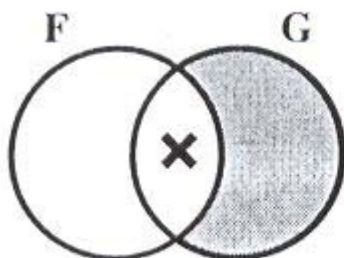


Egyetlen F sem G

Ismét megjegyezzük, hogy az üres tartományokra nincs információ, tehát nem biztos, hogy vannak bennük dolgok! A diagramokból szépen látszik, hogy az A-O és az E-I állításpórok ellentmondanak egymásnak, hiszen ahol az egyik létezését állít, ott azt a másik tagadja. Több állítás közös Venn-diagramját is megrajzolhatjuk.

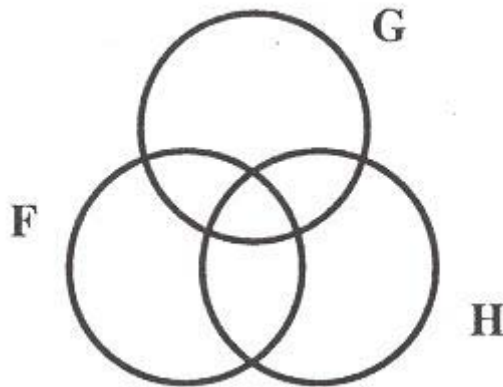


„Egyetlen F sem G”
és
„Némely F nem G”



„Minden G az F”
és
„Némely F az G”

Egy kategorikus következtetésben három tulajdonság szerepel, így az abban foglalt állítások ábrázolásához három körre van szükség:



A kategorikus szillogizmusok helyességének ellenőrzése úgy történik, hogy megrajzoljuk a premisszák közös Venn-diagramját. Ha az így kapott rajzon *további rajzolás nélkül a konklúzió diagramja is rajta van*, akkor a következtetés helyes, ha nincs rajta, akkor helytelen. Ez érthető, hiszen amennyiben a konklúzió rajza a premisszák diagramján látható, akkor a konklúzió tagadásának ábrája már nem fér rá a diagramra, ami azt jelzi, hogy nincs olyan behelyettesítési lehetőség, ami az összes premisszát igazra, a konklúziót pedig hamisra értékelné. Ez pedig éppen a logikai helyesség kritériuma.

Ellenőrizzük Venn-diagramok segítségével az első következtetésünket! Először azonosítjuk a tulajdonságokat:

P(1): Minden beteg ember jogosult a gyógykezelésre.

F *G*

P(2): Minden gyógykezelésre jogosult megfelelő ellátásban részesül.

G *H*

K: Minden beteg ember megfelelő ellátásban részesül.

F *H*

A bejelölt tulajdonságok segítségével felírjuk az érvelés formáját. Ez a következő:

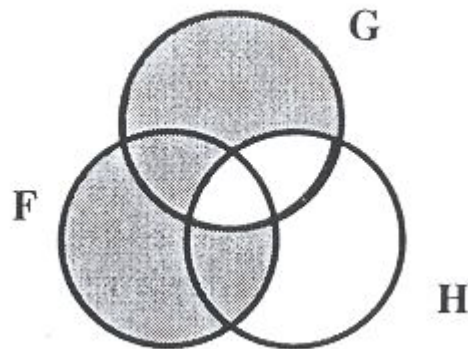
Minden F az G.

Minden G az H.

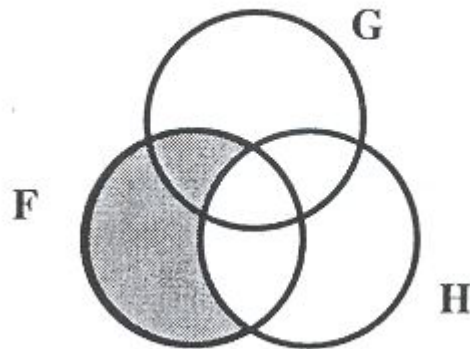
Minden F az H.

A forma ismeretében megrajzoljuk a premisszák együttes diagramját és külön a konklúzióét:

A premisszák Venn-diagramja:



A konklúzió Venn-diagramja:



Jól látható, hogy a konklúzió rajza a premisszák ábráján megjelenik. Így ez a következtetés helyes. Egyike a leggyakrabban használt helyes következtetéseknek.

Második példánk is nagyon meggyőzőnek tűnik:

Egyetlen politikus sem éretlen gyermek.

Egyetlen éretlen gyermek sem a logika professzora.

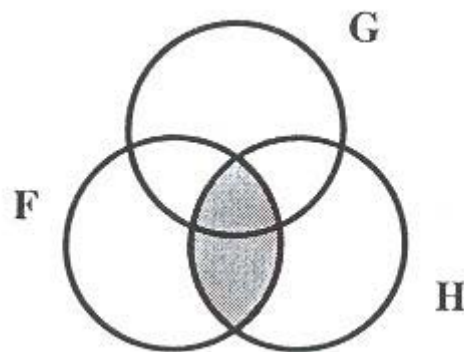
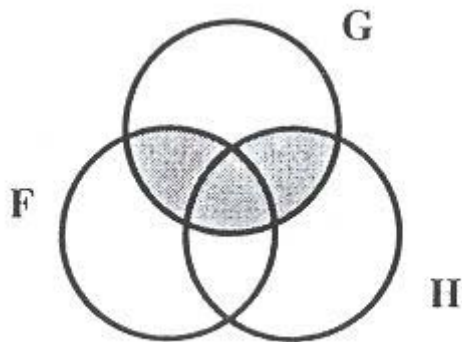
Egyetlen politikus sem a logika professzora.

Formája és Venn-diagramja pedig a következő:

Egyetlen F sem G.

Egyetlen G sem H.

Egyetlen F sem H.



A konklúzió ábrája (jobbra) nem látható a premissák rajzán, tehát ez a következtetés logikailag helytelen! Ezt egyébként ellenpéldával is bizonyíthatjuk:

Egyetlen püspök sem kislány, egyetlen kislány sem öregember, tehát egyetlen püspök sem öregember.

Harmadik példánk és formája:

Némely közlemény az esti műsorban hazugság.

Némely hazugság nagyon hihető.

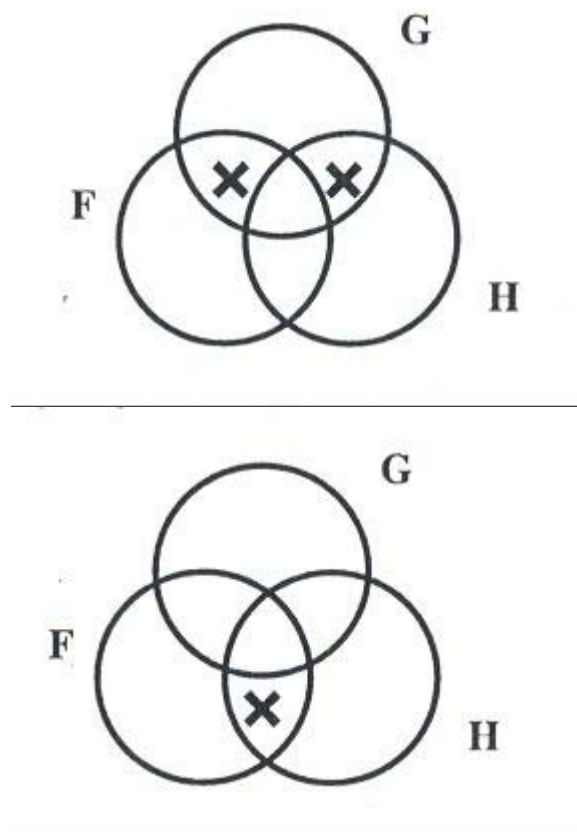
Némely közlemény az esti műsorban nagyon hihető.

Némely F az G.

Némely G az H.

Némely F az H.

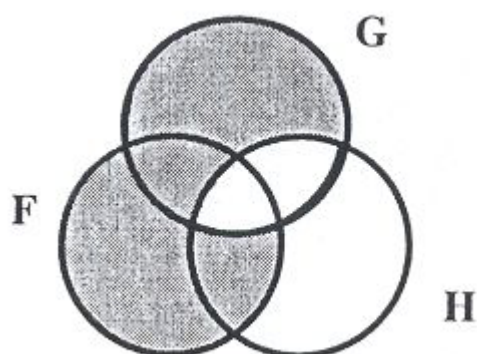
A premissák és a konklúzió Venn-diagramja:



Bár ennek a következtetésnek a helytelenségét ellenpéldával is nagyon könnyen megmutathatjuk, igen gyakran megtévesztenek bennünket hasonló érvelések a hétköznapi meggyőzésekben. Negyedik példánk szintén gyakran használt forma:

Minden tévéműsor érdektelen és lehangoló időtöltés.
Minden érdektelen és lehangoló időtöltés időpocsékolás.
Néhány tévéműsor időpocsékolás.

Minden F az G.
Minden G az H.
Némely F az H.

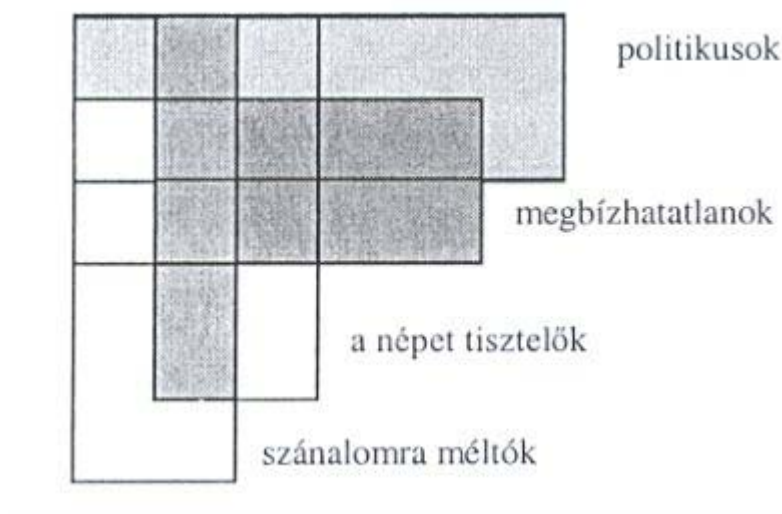


A forma nyilvánvalóan helytelen.

A Venn-diagramokkal bonyolultabb következtetéseket is megvizsgálhatunk. Nézzük például a következőt (eredeti verziójának alkotója Lewis Carroll):

Minden politikus megbízhatatlan.
Senki sem szájalomra méltó, aki tiszteli a népet.
Minden megbízhatatlan ember szájalomra méltó.
A politikusok nem tisztelik a népet.

Itt sajnos négy tulajdonság szerepel, ezért nem lehet az eddigi módon ábrázolni a premisszákat. Négy téglalapot használunk fel a premisszák ábrázolására:



A diagramon látható, hogy a népet tisztelőket és a politikusokat jelölő téglalapok közös része ki van húzva, tehát nincs benne egyetlen dolog sem. Eszerint a következtetés helyes.

A feladatok között az olvasó további példákat találhat helyes és helytelen következtetésekre.

Ami logikus és ami nem az

A hétköznapi életben gyakran mondjuk valamire, hogy az logikus. Valójában nagyon sokféle különböző dolgot is kifejezünk általa:

Miért csodálkozol, logikus, hogy nem indul az autód, ha már megint elfelejtettél tankolni.

Ha Géza nincs a munkahelyén és a gyerekekért sem ment el, akkor már megint a kocsmában van. Ez logikus, nem?

Tavasza van, logikus, hogy gyakran esik az eső. Hozhattál volna esőkabátot, akkor most nem lennél nyakig vizes.

Nyugodtan elfogadhatod a szónok érveit. Teljesen logikus, amit mond.

Számos jel mutat arra, hogy az építők nem a tervezői utasítások alapján jártak el. A falakból hiányzik a tömítőanyag, a fém szerkezet pedig gyenge. Ugyanakkor a szállítólapokon a tervező által előírt anyagok szerepelnek. Logikus, hogy az anyagok egy részét ellopták.

Ezekben a példákban sokféle dologra vonatkozik a „logikus” jelző. Események bekövetkezésének természetességét, dolgok vagy események közötti kapcsolatot, sőt állítások megbízhatóságát, bizonyítottságát is kifejezzük vele. A hétköznapi nyelvhasználatban a „logikus” kifejezés gyakran a „bizonyos”, a „nyilvánvaló”, a „nagyon hihető” szavak szinonimája.

A „logika” retteget tisztelt, mitikus tudomány. A logikába vetett bizalmunk meglehetősen erős, még akkor is, ha magáról a logikáról esetleg csak keveset tudunk és esetleg csak a matematika órák gyötrelmei jutnak róla eszünkbe. Ez a bizalom megalapozhat teljesen téves ítéleteket is. A legalapvetőbb forrása a hibának az az intuitív feltételezés, hogy ami logikusan következik valamiből, az igaz, ha pedig nem következik, akkor hamis.

Logikára hivatkozás hiba (Argumentum ad logicam)

Az argumentum két típusának szerkezete:

P: Az A állítás logikusan következik az érvekből.

K: Az A állítás igaz.

P: Az A állítás logikusan következik az érvekből.

K: Az A állítás igaz.

Példák:

A miniszter teljesen logikusan támasztotta alá álláspontját. Kénytelenek vagyunk elfogadni.

Az a legnagyobb problémám az ön érvelésével, hogy nem logikus. Nyilvánvaló, hogy konklúziója hamis.

Nos, mi már tudjuk, hogy egy logikailag helyes következtetés nem tartalmaz garantáltan igaz konklúziót. A logikai helyesség ugyanis formai és nem tartalmi tulajdonság. Ugyancsak nem állítható, hogy egy logikailag helytelen következtetés konklúziója biztosan hamis. Az eddigiekben bőségesen mutattunk be olyan példákat, amikor logikailag helyes következtetés konklúziója hamis, helytelen következtetésé pedig igaz volt.

Nagyon logikusnak tűnik, hogy ha egy állítást megfelelő bizonyítás támaszt alá, akkor ez az állítás igaznak vagy legalábbis nagyon valószínűnek tekinthető. Hasonlóan, ha rendelkezésre áll bizonyítás egy állítás ellen (cáfolat), akkor csak kevésbé tekintjük elfogadhatónak az állítást. Azzal itt nem foglalkozunk részleteiben, hogy egy bizonyításon alapuló állítás vagy valamely állítás cáfolata mikor tekinthető logikailag megalapozottnak. A mindennapi élet azonban szállít egy alapvető érvelési hibát, ami mellett nem szabad elmenni:

Nemtudásra apellálás (Argumentum ad ignorantiam)

Az érvelés alaptípusai:

P: Nem bizonyított, hogy az A állítás igaz.

K: Az A állítás hamis.

Példa:

Senki sem bizonyította, hogy léteznek földönkívüliek. Nem értem, miért hiszel el ilyen butaságokat.

P: Nem cáfolt, hogy az A állítás igaz.

K: Az A állítás igaz.

A te ateizmusod teljesen megalapozatlan. Magad állítod, hogy nem tudod cáfolni, hogy Isten létezik. Mi egyéb kell még, hogy belásd: Isten létezik ?

Nyilvánvaló, hogy ha nem is találunk bizonyítékokat egy állítás megalapozásához, az még lehet igaz. Ennek megfelelően egy cáfolat hiánya önmagában nem alapozza meg egy állítás hamisságát.

A logikai következmény pontosabb fogalma

Amint már korábban említettük, egy következtetés akkor helyes logikailag, ha a formája garantálja, hogy igaz premisszákból szükségszerű módon igaz konklúzióra vezet. Nem lehetséges tehát, hogy a helyes következtetés konklúziója hamis, miközben a premisszái igazak voltak. Természetesen a logikai helyesség vizsgálatához azt nem szükséges vizsgálnunk, hogy adott esetben valóban helyesek-e a premisszák. A helyesség vizsgálata a forma értékelése. Ha egy következtetési forma helytelen, akkor annak minden konkrét behelyettesítése helytelen következtetéshez vezet. Ha pedig helyes egy forma, akkor minden behelyettesítése helyes.

Ha gyanú ébred egy következtetés helytelenségére, elég konstruálnunk egy azzal azonos formájú következtetést, olyat, amelynek igaz minden premisszája és hamis a konklúziója. Ha ilyen ellenpéldát találunk, bizonyosan helytelen az eredeti következtetésünk is. Észre kell vennünk azonban, hogy egy forma helyességét nem lehet példákkal bizonyítani. Azt kellene ugyanis megmutatni, hogy bárhogyan is helyettesítünk a formába, nem fogunk olyan behelyettesítést találni, amely igaz premisszákból hamis konklúzióra vezet. Célszerű lenne tehát olyan módszert találni, ami közvetlenül a formára irányul, nem pedig a behelyettesítésekre.

Tulajdonképpen ez a módszer már a kezünkben van. Előállításuk egyszerű. A helyesség kritériuma: *Egy következtetés akkor és csak akkor helyes, ha logikailag lehetetlen, hogy konklúziója hamis, miközben a premisszái mind igazak.*

Legyen a vizsgált következtetés tetszőleges, n -premisszás forma: $p(1)$

$p(1)$

$p(2)$

...

$p(n)$

K

Most írjuk fel a helyesség kritériumát erre a formára. Az „a premisszái mind igazak” kijelentést így formulázhatjuk:

$(p(1) \text{ és } p(2) \text{ és } \dots p(n)).$

Valóban, ez a formula bármely behelyettesítésre akkor és csak akkor ad igaz értéket, ha egyszerre igaz minden benne szereplő állítás. A teljes kritériumot ezek után így írhatjuk fel:

Lehetetlen hogy $\{p(1) \text{ és } p(2) \text{ és } \dots p(n)\}$ és K nem igaz}.

Ha egy következtetés helyes, akkor a fenti kifejezés igazságát a logika törvényeinek kell kizárnia.

Ebben a formában egyetlen állításnak sem rögzítettük az igazságértékét. Ami azt jelenti, hogy a benne szereplő állítások (a premisszákat és a konklúziót kifejező formák) különböző lehetséges igazságértékei mellett az egész forma igazságértéke a különböző kombinációkban igaz vagy hamis lehet. Ha két premisszánk van, akkor a lehetséges kombinációk száma nyolc, ha három, akkor tizenhat, általában pedig a darab premisszára $2^{(n+1)}$ számú kombinációt kell kiszámolnunk.

Ha a következtetésünket reprezentáló fenti forma minden egyes kombinációra a „hamis” igazságértéket veszi fel, akkor logikai szükségszerűség zárja ki az igazságát. Bármilyen konkrét mondatokat írunk ugyanis bele, ezek akármilyen kombinációban vesznek fel igazságértéket, mi már minden lehetséges kombinációt számba vettünk. Logikailag lehetetlen, hogy igaz legyen.

Hogy szabatos formában megadhassuk a logikai következmény meghatározását, a tagadás („nem igaz, hogy...””) jelölésére bevezetjük a „~”, a logikai és jelölésére pedig a „&” szimbólumot. Ezzel például $\sim(A \& B)$ azt jelenti, hogy „nem igaz, hogy A és B”.

A logikai következmény meghatározása ezzel így szól:

Egy $\{p(1), p(2), \dots, p(n)\}$ premisszahalmaznak *logikai következménye* a K konklúzió, ha a $\{p(1) \& p(2) \& \dots \& p(n)\} \sim K$ formulának nincs olyan behelyettesítése, ami igazra értékeli.

A logikai következményt így jelöljük: „ \Rightarrow ” Példa:

$$\{p(1), p(2), \dots, p(n)\} \Rightarrow K.$$

Mi van azonban akkor, ha már eleve a $\{p(1) \& p(2) \& \dots \& p(n)\}$ formának sincs olyan behelyettesítése, ami igazra értékeli, például azért, mert a premisszák ellentmondanak egymásnak? Ilyenkor teljesen mindegy, milyen K konklúziót írunk hozzá, biztos, hogy a

$$\{p(1) \& p(2) \& \dots \& p(n)\} \sim K$$

formulát sem fogja egyetlen behelyettesítés sem igazra értékelni. Erre a helyzetre bizony azt kell mondanunk, hogy a konklúzió itt is logikai következménye a premisszáknak. *Ellentmondásos premisszákból bármilyen konklúzió következik!* Meghökkenő, de például a

Ma hétfő van, és nem esik az eső.

Ma nem hétfő van, és nem esik az eső.

Ma esik az eső.

következtetés konklúziója következik a premisszáiból.

Mivel a logikai következmény fogalma ilyen csalfantáságokat is megenged, minden esetben szükség van egy konkrét érvelés tekintetében a tartalmi viszonyok tisztázására is!

A logikai következmény fogalmát alkalmazhatjuk két állításra is, pontosabban két állítás formulájára: *egy A állításformula logikai következménye a B állításformula, ha nincs olyan behelyettesítés, ami az $(A \& \sim B)$ formulát igazra értékeli.* Ekkor $A \Rightarrow B$. Vegyük észre azonban, hogy az $\{A \& \sim B\}$ formulával egyenértékű a „nem igaz, hogy ha A, akkor B” formula. Ezt a formulát akkor fogja minden behelyettesítése hamisra értékelni, ha a „ha A, akkor B” formulát minden behelyettesítése igazra értékeli. Ha tehát egy „ha A, akkor B” alakú formula logikai igazság, akkor az is igaz, hogy $A \Rightarrow B$. Ugyanez megfordítva is igaz: ha egy „ha A, akkor B” alakú kifejezés logikai igazság, akkor előtagjának logikai következménye az utótagja.

Ez az eredmény azért fontos, mert rávilágít egy hétköznapi félreértésre. A feltételes állításokat a köznyelvben nagyon gyakran annak kifejezésére használjuk, hogy egy ténynek, eseménynek vagy állításnak következménye egy másik tény, esemény vagy állítás.

Ha a riporter gyakran bakizik, akkor nem viszi sokra.

Ha vasárnap esni fog, akkor a mi pártunk nyeri a választásokat.

Most látjuk, hogy egy feltételes állítás csak akkor fejez ki logikai következményt az előtagja és az utótagja között, ha maga a feltételes állítás logikai igazság. Minthogy azonban a riporter bakizása és szakmai előmenetele, csakúgy, mint a vasárnapi eső és a pártunk sikere esetleges dolgok, közöttük a fenti feltételes állítások nyilvánvalóan nem fogalmazhatnak meg logikai következményt. Lehetséges, hogy a szóban forgó eseményekre vonatkozó állítások valamilyen kapcsolatban állnak egymással, csak ez a kapcsolat nem logikai jellegű.

A feltételes állítások használata tehát meglehetősen homályban tartja az előtag és az utótag közötti kapcsolat jellegét. Sajnos a hétköznapi életben nem nagyon törődünk ezzel, általában meglehetősen erős kapcsolatot tételezünk a feltételes állítások elő- és utótagja között.

Ha két állítás egymásnak kölcsönösen logikai következménye, $A \Rightarrow B$ és $B \Rightarrow A$ egyszerre teljesül, akkor azt mondjuk, hogy a két állítás *logikailag ekvivalens*, egyenértékű. A logikai ekvivalenciát így jelöljük: $A \Leftrightarrow B$. Felírhatjuk tehát:

$$((A \Rightarrow B) \& (B \Rightarrow A)) \Leftrightarrow (A \Leftrightarrow B).$$

Az ekvivalencia fogalmát is használtuk már heurisztikusan. A logikailag ekvivalens állításformulák egymással bármilyen helyzetben felcserélhetők, információtartalmuk megegyezik. Az is igaz, hogy ha $A \sim B$, akkor egyszerre teljesül, hogy a „ha A, akkor B” és a „ha B, akkor A” formulák logikai igazságok, tehát a „ha A, akkor és csak akkor B” formula is logikai igazság. Megfordítva, *ha egy „ha A, akkor és csak akkor B” alakú állítás logikai igazság, akkor a benne szereplő állítások kölcsönösen egymás logikai következményei, és megfordítva.*

Az ekvivalenciával kapcsolatos köznyelvi problémák nagyon hasonlóak a logikai következménnyel kapcsolatban említettekkel, azzal tetézve, hogy a feltételes állítások kétféle korábban említett értelmezése is összemossódik. A hétköznapi életben a helyzet, a kontextus és sok esetben a beszélő személyének, habitusának ismeretében dönthetjük csak el, mit is akart mondani, amikor megfogalmazott egy feltételes állítást.

Gondolja tovább!

Elemezze az alábbi érveléseket és mutassa ki esetleges hibáikat!

76. Ha egy diák rendesen megtanulja az anyagot, biztosan jelest kap a vizsgán. Te nem kaptál jelest. Ez azt kell, hogy jelentse, hogy nem tanultál rendesen.
77. Ha elolvastad a könyvet, biztosan be tudsz számolni annak tartalmáról. Mivel te beszámoltál a tartalmáról, feltételezem, hogy el is olvastad.
78. Ha rendszeresen és sokat beszélsz egy idegen nyelvet, biztosan nagyon jó lesz a kiejtésed. Te nem beszélsz eleget, tehát a kiejtésed is pocsék.
79. Ez a kutya apa. Ez a kutya a te kutyád. Tehát ez a kutya a te apád. (Platón nyomán.)
80. Lehetséges, hogy ha a tanár beteg, akkor nem írunk dolgozatot. Ahogy tegnap kinézett, lehetséges, hogy beteg. Tehát lehetséges, hogy nem írunk dolgozatot.

Feladatok:

81. Hány autóm van, ha kettő kivételével mindegyik Ford, kettő kivételével mindegyik Audi és kettő kivételével mindegyik Opel?
82. Ha a lámpa ég és nincs túl hideg, akkor a gép működik. De a gép nem működik. Következik-e ebből, hogy ha túl hideg van, akkor nem ég a lámpa? És az következik-e, hogy ha nem ég a lámpa, akkor túl hideg van?
83. Aki rám hallgat, befogja a száját. Aki rám hallgat, az örült. Tehát, néhány örült befogja a száját. Helyes-e ez az érvelés?

84. Minden labda gömbölyű. Minden gömbölyű dolog gurul. Tehát, van olyan labda, amelyik gurul. Helyes-e ez az érvelés?
85. Valaki azt mondja magáról, hogy hazudik. Igaz amit mond, vagy hamis? (Diogenes Laertius nyomán)
86. Amit nem vesztettél el, az még megvan neked. De szarvakat nem vesztettél el. Tehát, még megvannak a szarvaidd. (Diogenes Laertius nyomán) Helyes-e ez az érvelés?
87. Négy párt, az Akarat, a Bal, a Csörtetés és a Dema szereztek meg az első négy helyezést a választásokon országos összesítésben, nem feltétlenül ebben a sorrendben. Mindegyik párt szerzett első helyezést különböző helyeken, Iváskúton, Jóskafulén, Kálmánhátán és Lókön, nem feltétlenül ebben a sorrendben. A pártok elnökjelöltjei Ottó, Pál, Margit és Nándor, nem feltétlenül ebben a sorrendben. Az Akarat Ottót, az Iváskúti Győző pedig Pált jelölte elnöknek. A Bal Kálmánhátán ért el első helyezést, míg a Dema negyedik lett országos összesítésben. Az országos harmadik helyezett nyert Jóskafulén és Nándor az elnökjelöltje. A megadott információk alapján állítsa helyre a pártok országos és helyi sorrendjét és nevezze meg elnökjelöltjeiket!
88. A bűncselekménnyel kapcsolatban három gyanúsítottunk van: Imre, Kálmán és Lajos. A nyomozás az alábbi információkat derítette ki: Lajos és Kálmán együtt tette, de lehetséges, hogy Imre is benne volt; vagy Lajos és Imre együtt követték el, vagy egyikük sem bűnös; ha Kálmán volt egyedül, akkor Imre ártatlan. Kit kell letartóztatni, ha mindenkit le kell tartóztatni, aki bűnös, és senkit sem szabad, aki nem bűnös?
89. A világkörüli úton repülő. vonat és autóbusz jöhetett szóba mint közlekedési eszköz. Utólag tudjuk már, hogy utaztunk repülővel és vonattal is vagy egyikkel sem; ha utaztunk busszal, akkor vonattal is utaztunk, de a vonat és a busz közül csak az egyiket vettük igénybe. Mivel utaztunk végül is?

Jöjjön most néhány nehezebb probléma.

90. „A becsvágyó ember, ha valóban a legnagyobb dolgokra méltó, akkor egyúttal a legjobb is, mert a legnagyobb jutalomra mindig a jobb ember a méltó, tehát a legnagyobbra a legjobb. Szóval az igazi becsvágyó ember szükségképpen jó is.” (Arisztotelész, Nikomachoszi etika, ford.: Szabó Miklós)
91. A végtelenségig elcsigázott utazó keresztúthoz érkezett vándorútján. Az egyik út a biztos pusztulást jelentő sivatagba, a másika menekülést jelentő városba vezetett. Az elágazásnál egy testvérpárral találkozott. Ez a testvérpár arról volt messze földön híres, hogy egyikük minden állítása igaz volt, a másik viszont mindig hazudott. Rádadásul az a rossz szokásuk volt, hogy mindkinek csupán egyetlen kérdésére voltak hajlandók válaszolni, egyetlen egyszer és csak az egyikük. A vándor tehát (persze nem tudva, melyikük az igazmondó) feltehetett az egyiküknek egyetlen kérdést, hogy eldönthesse, merre menjen. Tudjuk, hogy a vándor a válaszból megtudta, melyik út vezet a városba, Mit kérdezett?
92. Prótagorasznak a híres ókori filozófusnak egyszer akadt egy nagyon tehetséges, ámde igen szegény tanítványa. Prótagorasz azzal vállalta el az ifjú képzését, hogy az, majd ha kitanulván a szónoklás mesterségét megnyeri első perét, a jutalomból egy összegben kifizeti a tandíjat. A tanítvány azonban cserbenhagyta. Tanulmányai befejezése után hosszú ideig nem vállalt egyetlen pert sem, hogy ne kelljen fizetnie. Prótagorasz, meguntván a várakozást, perbe fogta az ifjút. Prótagorasz a következőképpen okoskodott: mindenképpen megkapom a pénzemet, hiszen, ha veszítek, a fiú azért fizet, mert megnyerte első perét, ha pedig nyerek, a bíróság ítélete alapján kell fizessen. A tanítvány boldogan állt a per elé, hiszen biztos volt abban, hogy nem kell fizetnie. Ő úgy okoskodott, hogy ha elveszíti a pert, akkor azért nem fizet, mert a megállapodás az első megnyert perre írta elő számára a törlesztést, ha viszont nyer, akkor a bíróság ítélete alapján nem kell fizetnie. Vajon melyikük számítása vált be?
93. Még az óegyiptomi időkben történt, hogy egy szegény asszony kisgyermekét elrabolta egy krokodil. Az asszony elkeseredetten kérte a krokodilt, hogy ne falja fel a gyermeket, hanem adja vissza neki. A krokodil végül ajánlatot tett az asszonynak.
– Visszaadom a gyermekedet, ha helyesen válaszolsz arra a kérdésre, hogy visszaadom-e! – mondta.
– Nem adod vissza – mondta az asszony rövid fejtörés után.
Az asszony úgy gondolta, hogy a krokodilnak mindenképpen vissza kell adnia a gyermeket, ugyanis, ha nem adja vissza, akkor azért, mert a válasz helyes, ha pedig visszaadja, akkor eleve nincs probléma. A krokodil azonban meglepetten állapította meg, hogy nem kell visszaadnia a gyermeket. Ha ugyanis visszaadná, akkor az asszony helytelenül válaszolt volna, ha pedig helyes a válasz, az feltételezi, hogy nem adja vissza. Mindketten előadták érvelésüket, amin aztán jól össze is veszték. Végül egy bölcs papot hívtak, hogy oldja meg a problémát. Hogyan döntött a bölcs?

Gyenge és erős érvelések

Az informális következtetések sajátossága az, hogy a premissák nem logikai bizonyossággal, hanem csak több-kevesebb valószínűséggel alapozzák meg a konklúziót. Ezt a hátrányt azonban adott esetben bőven felülmúlhatja ismeretbővítő erejük. Emellett nagyon gyakori, hogy maga a probléma természete nem teszi lehetővé formális kezelését. Ilyenkor mindenképpen valamilyen informális stratégia alkalmazására kényszerülünk.

A hétköznapi életben sokszor szorulunk arra, hogy nagyon gyorsan hozzunk döntéseket. Ez történhet amiatt, mert egyszerűen nincs időnk a hosszas mérlegelésre, túl sok az információ ahhoz, hogy minden komponensét megfelelő alapossággal megvizsgáljuk, hogy megkeressük a lehetséges formális stratégiákat. Ilyenkor a legfontosabb vagy legalábbis a legfontosabbnak tűnő információk alapján valamilyen gyorsan elérhető és könnyen alkalmazható stratégiához folyamodunk. Ebben a fejezetben néhány informális stratégiát fogunk megvizsgálni, hogy felhívjuk a figyelmet ezek jellegzetességeire és az alkalmazásukkal kapcsolatos hibák forrásaira.

Hasonlóság, analógia

A legegyszerűbb kapcsolat két dolog, személy vagy esemény között az, ha valamilyen szempontból hasonlóak egymáshoz. A hasonlóság összeköti a dolgokat, a különbözőség pedig elválasztja. A hasonlóság valamiféle összetartozást jelez, a különbözőség pedig elkülönülést. A hasonlóságok és különbségek berendezik a világot: egyszerűbbé, átláthatóbbá teszik.

Az *analógia* általában két különböző dolog összehasonlítása. *Positív analógiáról* beszélünk, amikor a vizsgált dolgok hasonlítanak valamilyen szempontból vagy szempontokból, és *negatív analógiáról*, ha különböznek.

Az analógiákat gyakran használjuk a dolgok, események vagy személyek bemutatására, jellemzésére, leírására. Egy analógia sokszor világosabban, érthetőbben, képszerűbben fejezi ki mondanivalónkat, mint bármely részletes és körültekintő jellemzés:

Körülbelül úgy éreztem magam a hivatalban, mint a marhák a vágóhídon.

Képzeld el valami szétáradó ízt, mennyei zamatot, simogató illatot! Megvan? Na, a feleségem főzje ennek pontosan az ellenkezője.

Az analógias érvelés olyan informális következtetés, amely azon az alapon, hogy két dolog, személy vagy esemény néhány aspektusban hasonlít egymásra, arra a megállapításra következtet, hogy valamely egyéb tulajdonságban is hasonlítanak:

Minden tudatos lény mutat fájdalom-reakciókat. A kutya visít, ha rálépnek a lábára, kell, hogy rendelkezzen tudattal.

Az analógias érvelés szerkezete:

*P(1): X dolog rendelkezik F tulajdonsággal.
P(2): X dolog rendelkezik G tulajdonsággal.
P(3): Y dolog rendelkezik F tulajdonsággal.
K: Y dolog rendelkezik G tulajdonsággal.*

Természetesen negatív analógiát is felhasználhatunk az analógias érvelésben:

*Lehetetlen, hogy János cukorbeteg legyen. Rendszeresen alszik, fut és hegyet mászik.
Persze Józsin nem csodálkozom. Ő csak eszik és ki sem mozdul otthonról.*

A negatív analógias érvelés formája:

*P(1): X dolog rendelkezik F tulajdonsággal.
P(2): X dolog rendelkezik G tulajdonsággal.
P(3): Y dolog nem rendelkezik F tulajdonsággal.
K: Y dolog nem rendelkezik G tulajdonsággal.*

Az analógias érvelések általánosabb formája nemcsak dolgokra, hanem bármire vonatkoztatható:

*P(1): X esetre jellemzőek az F, G, H stb. és a Z mozzanatok.
P(2): Y esetre szintén jellemzőek az F, G, H stb. mozzanatok.
K: Y esetre is jellemző a Z mozzanat.*

Negatív értelemben:

*P(1): X esetre jellemzőek az F, G, H, stb. és a Z mozzanatok.
P(2): Y esetre nem jellemzőek az F, G, H stb. mozzanatok.
K: Y esetre sem jellemző a Z mozzanat.*

Például:

*A múltkor esőben mentünk kirándulni és te hisztériázni kezdted. Nem megyek veled kirándulni, mert megint felhős az ég és nem akarom újra végighallgatni a múltkoriakat.
Viszont a jövő hétre jó időt jósol a meteorológia, nincs ellene kifogásom, hol a jövő hét végén kiránduljunk.*

Az analógias érvelések értékelése sok esetben meglehetősen nehéz feladat lehet. Ahhoz, hogy egy analógia erős érvelés alapja lehessen, a premissákban kifejtett hasonló tulajdonságoknak valamilyen szerves kapcsolatban kell állniuk a konklúzióban állított tulajdonsággal. Két dolog azonban igen sok tulajdonság vonatkozásában hasonlíthat egymáshoz vagy éppen különbözhet egymástól. Ezért néhány hasonlóság alapján állítani további hasonló tulajdonság meglétét meglehetősen rizikós vállalkozás.

Néha viszonylag kevés információ alapján is nagyon erős konklúziót állíthatunk. Korábban már láttunk, sőt használtunk is egy nagyon erős analógias érvelési technikát. Ez az érvelések logikai helyességét megtámadó ellenpéldás módszer volt. Ha egy olyan érveléssel találkozunk, amelynek logikai helyessége kérdéses, megtámadhatjuk ellenpéldával, azaz egy olyan analóg érveléssel, amely nyilvánvalóan nem helyes, mert miközben minden premissája igaz, konklúziója hamis. Itt az érvelések formája közötti pozitív analógiát, illetve az erre alapuló érvelést használtuk ki. Az ellenpélda módszere mint analógias érvelés így néz ki:

*P(1): Az ellenpélda formája analóg az eredeti érvelés formájával.
P(2): Az ellenpélda logikailag helytelen.
K: Az eredeti érvelés is logikailag helytelen.*

Itt az érvelés erejét a háttérben rejlő logikai törvényszerűség (nevezetesen, hogy a logikai helyesség kizárólag formai tulajdonság) biztosítja. Az esetek többségében azonban nem áll rendelkezésre szabály vagy törvényszerűség. Hiszen éppen ezért használjuk az analógiát mint következtetést. A nyilvánvaló kapcsolat hiányában próbálunk segítségével következtetéseket levonni. Milyen kritériumok biztosíthatják egy analógias érvelés erősségét?

Az analógias érveléseknél alapvetően három tényezőt érdemes megvizsgálni:

1. Az analógiát alátámasztó esetek, példák számát. Nyilvánvalóan, minél több eset vizsgálata támasztja alá az analógiát, annál erősebb lehet az érvelés és annál megbízhatóbb a konklúzió.

Nézzük meg például a következő két érvelést:

A múltkor is esőben mentünk kirándulni és te hisztériázni kezdted. Nem megyek veled kirándulni, mert megint felhős az ég és megint hisztériázni fogsz.

Az elmúlt öt esős kirándulás mindegyikén hisztériázni kezdted. Nem megyek veled kirándulni, mert megint felhős az ég és megint hisztériázni fogsz.

A második érvelés azért erősebb, mert nagyobb számú példa támasztja alá az analógiát.

2. A releváns hasonlóságok számát. Minél több hasonló mozzanat szolgál az analógia alapjául, annál valószínűbb lehet a konklúzió. Persze, csak a pozitív analógiáknál. A hasonlóságok a negatív analógiát gyengítik. Fontos emellett az is, hogy a kifejtett hasonlóságok relevánsak legyenek a konklúzió szempontjából. Ha nagyon kéreessük, akkor még a legkülönbözőbb dolgok között is találhatunk hasonlóságokat. Ezek azonban esetleg nem alapoznak meg semmilyen további hasonlóságot. Egy pozitív analógiás érvelés annál erősebb, minél nagyobb számú releváns hasonlóság támasztja alá.
3. A releváns különbségek számát. Hasonlóan az előző pontban foglaltakhoz, elmondható, hogy egy negatív analógiás érvelés annál erősebb, minél több releváns különbség alapozza azt meg. A különbségek a pozitív analógiákat általában gyengítik. De nem mindig. Ha több különböző természetű példasorozat is megjeleníti a felhasznált pozitív analógiát, ez éppenséggel megerősítheti a pozitív analógiát is:

Az elmúlt öt esős kirándulás mindegyikén hisztériázni kezdted. A múltkor színfiazóa, azelőtt meg rokonlátogatásra mentünk esőben és te minden alkalommal hisztiztél. Nem megyek veled kirándulni, mert megint felhős az ég és ha esni kezd, hisztériázni fogsz.

Az analógiás érvelések hibáit általában vissza lehet vezetni ezen pontok valamelyikére, azaz az analógiás érvelés gyengeségét az okozza, hogy valamelyik kritérium sérül.

Téves analógia

A leggyakoribb hibája az analógiás érveléseknek, hogy az alapul szolgáló hasonlóságok vagy különbségek a konklúzió szempontjából irrelevánsak, lényegtelenek, ezért gyenge az érvelés. Az ilyen típusú analógiákat szokás gyűjtőnéven téves analógiáknak nevezni. Példa:

Köztudott, hogy az atomreaktorok zónájában a négyszáz fokos vízben is megélnék a moszatok. A bezárt reaktorokat kiválóan hasznosíthatjuk, ha ritka halfajokat telepítünk oda. Hiszen a halak is csak élőlények, mint a moszatok.

A téves analógiák két alaptípusát lehet megkülönböztetni. Az egyik típusba azok a pozitív analógiák tartoznak, amelyek irreleváns hasonlóságra építenek, miközben esetleg egy jelenlévő releváns különbséget elfednek. Erre jó példa az imént bemutatott érvelés. Ugyancsak ebbe a csoportba tartoznak azok az érvelések, amelyek magát az állított kapcsolathoz szükséges vitatható hasonlóságot is elrejtik, vagy csak céloznak rá.

Elrejtett hasonlóság hiba

Azzal érvelünk, hogy bizonyos dolgok hasonlóak valamilyen szempontból, de nem mondjuk meg, mi ez a szempont. Példa:

Nyilvánvaló, hogy a tudomány és a vallás egy töről fakad. A vallás tehát tulajdonképpen a tudomány egy formája.

Nyilván részletesebb megvilágításra szolgálna, mit értünk azon, hogy a tudomány és a vallás „egy töről fakad”. Ezt sokféleképpen lehet értelmezni, úgy azonban eléggé nehezen, ami az állított speciális kapcsolathoz vezet. Az elrejtett hasonlóságot még hatásosabbá lehet tenni, ha alkalmas irreleváns motívumot is beépítünk az érvelésbe:

Minden felvilágosult ember tudja, hogy a tudomány és a vallás egy töről fakad. A vallás tehát tulajdonképpen a tudomány egy formája.

A téves pozitív analógia sokszor használt formája az úgynevezett „természetre hivatkozás” típusú érvelés.

Természetre hivatkozás

Az érvelés úgy működik, hogy párhuzamot vonunk a természetes világ valamely vonatkozása és a vizsgált eset között, majd a vizsgált eset elkerülhetetlenségét állítjuk azzal, hogy az a természethez hasonló. Példa:

Az ember a természet része, ugyanúgy, mint az összes állatfajta. Az állatvilágban teljesen általános a hűtlenség. Nem tudom, miért csodálkozol, hogy Jolán megcsalt. Ez teljesen természetes jelenség, törvényszerű, hogy bekövetkezett.

Kicsit talán ismerősebb a következő, speciálisabb érvelés:

Miért csodálkozol, hogy a képviselőd a képedbe hazudott a fogadónapon, és a parlamenti hozzászólásában homlokegyenest az ellenkezőjét mondta, mint amit neked megígért? Nincs itt ellentmondás, ő elsősorban politikus, a politikai világnak pedig természetes jellemzője az ilyen viselkedés.

A „természetes, tehát törvényszerű”, és a „természetes, tehát tökéletes” típusú érvek általában sokkal inkább gondolkodásunknak a heurisztikus pszichológiai mozgatórugóira építenek, mintsem a racionalitásra. Végso soron „ad absurdum” minden dologról állítható, hogy a természet része. Így arra hivatkozni, hogy valami a természetből való, meglehetősen üres érv.

A téves analógiák másik nagy csoportját azok a negatív analógiák alkotják, amelyek irreleváns különbségre építenek, miközben jelen lehet egy fontos, releváns hasonlóság, amit azonban elrejtene. Teljesen hasonló érvelésekkel találkozhatunk itt is, mint az előző csoportban. Egy különösen gyakori érvtípust, a kivételre hivatkozás hibáját említjük meg külön is.

Kivételre hivatkozás

A kivételre hivatkozás típusú érvelés azt állítja, hogy bizonyos esetre nem érvényesek a hasonló esetekre fennálló szabályok, mert ezt az esetet valamilyen körülmény kivétellé avatja. Példa:

Nem helyes dolog, ha egy miniszter a közpénzekből a minisztériuma által egy jogi személynek hivatalosan nyújtott támogatást a támogatott jogi személy képviselőjeként saját maga osztja szét. A művészeti minisztérium vezetője azonban kivétel, hiszen ő magánemberként vezeti azt a galériát, amely a támogatást kapta. Így természetesen a galéria számára attól és annyiért vásárol képet a pénzen, akitől és amennyiért csak akar.

A kivétel néha valóban azt jelzi, hogy egy általánosan érvényes szabályt levált egy speciálisabb szabály. Ilyenkor a kivételre hivatkozás nem hiba:

Nyilvánvaló, hogy általában meg kell büntetni azt az autóst, aki elgázol valakit. Az éjszaka történt gázolás áldozata azonban az autópálya hidjáról ugrott az autók elé. Ez a körülmény a gázolót teljesen felmenti, még akkor is, ha gyorsabban haladt a megengedettnél.

Az analógiák akkor is gyenge következtetésekhez vezethetnek, ha az alapul szolgáló hasonlóság vagy különbözőség tényleg létezik és releváns is a konklúzió szempontjából, de az analógiát csak kevés eset támasztja alá, vagy csak kevés hasonlóságot vagy különbözőséget veszünk számításba. Ezeket az analógiákat nevezzük vitatható analógiának.

Vitatható analógia

A vitatható analógia a kérdéses álláspontot kisszámú hasonlósággal vagy különbséggel, kevés példa alapján állítja elő. Példa:

A könnyített büntetés-végrehajtás intézményét Nyugat-Európából vettük át, ahol jól működik a rendszer és jól szolgálja az elítéltek társadalomba való visszailleszkedését, ezzel csökkenti a visszaeső elkövetők számát. Nálunk a visszaesők száma nem csökkent a rendszer bevezetése óta...

Ebben a példában még a rejtett konklúzió is segítheti a visszaélést. A példa jól mutatja, hogy az analógia milyen kiváló eszköze a rejtett utalásnak, célzásnak, a közvetett érvelésnek. Az érvelés a visszaesés és a visszailleszkedés közötti kapcsolatra építve, hivatkozva sugallja azt a konklúziót, hogy szemben Nyugat-Európával, nálunk nem jól működik a rendszer. Pedig Nyugat-Európa és Magyarország között még számos különbség lehet, olyan különbségek, amelyek jelentős mértékben gyengíthetik a konklúziót. Nézzük meg a következő ellenérvelést:

A könnyített büntetés-végrehajtás intézményét Nyugat-Európából vettük át, ahol jól működik a rendszer és jól szolgálja az elítéltek társadalomba való visszailleszkedését. Nálunk a visszaeső bűnözők száma nem csökkent ugyan a rendszer bevezetése óta, de nem is emelkedett. Ha figyelembe vesszük a hazánkban uralkodó viszonyokat, azt, hogy a rendszer bevezetése óta az érintett társadalmi rétegek anyagi, szociális és kulturális körülményei milyen mértékben romlottak, fokozva a visszaesés veszélyét, láthatjuk, hogy éppen a bevezetett rendszer az, ami meggátolja a visszaesések elkerülhetetlen növekedését. Jól kell működnie tehát a rendszernek.

Ezzel a példával elbúcsúzunk az analógiás érvelések közvetlen vizsgálatától. Minthogy azonban mindenfajta, a dolgok, személyek vagy események között feltárt kapcsolat analógiát kelt, nem csodálkozunk azon, hogy analóg elemekkel és speciális analógiás érvelésekkel ugyanúgy mint az előzőekben, ezután is találkozni fogunk még.

Kategorizálás és általánosítás

Az általánosítások jó barátaink, mindennapi dialógusaink, vitáink elválaszthatatlan alkotórészei.

Az általánosítás fogalmát kétféle értelemben is lehet érteni. Jelenthet egyszerűen olyan kijelentést, amely dolgok vagy személyek egy egész osztályára vagy csoportjára állít valamit:

*A politikusok középszerű elmék,
A tanárok alulfizetettek és demoralizáltak,
A kemény drogosok általában marihuánával kezdik.*

Az ilyen típusú állításokat általános állításoknak nevezzük. Az általános állításoknak alapvetően két csoportját lehet megkülönböztetni. Az egyik csoportba azok tartoznak, amelyek a szóban forgó osztály minden egyes tagjára vonatkoznak. Ezeket univerzális állításnak nevezzük:

*Minden ember halandó,
Egyetlen nap sem múlik el nyomtalanul.*

Az univerzális állítások tehát azt állítják, hogy valami igaz egy adott osztályba tartozó dolgok mindegyikére, hogy ezek a dolgok mind rendelkeznek egy tulajdonsággal, vagy épp azt, hogy egyikük sem rendelkezik vele.

Az univerzális állítások nagyon erős kijelentések. Nem engednek meg egyetlen kivételt sem. Ha a kérdéses osztályban csak egy elemet is találunk, amely nem rendelkezik az univerzálisan állított tulajdonsággal, akkor beláttuk, hogy az nem igaz:

Azt állítod, hogy minden egyetemi oktató nyomorúságos bérből tengődik. Nos, én ismerek egyet, akinek majdnem egymillió forint a havi jövedelme.

A legtöbb ember tisztában van azzal, hogy az univerzális állítások sérülékenyek, egyetlen ellenpéldával könnyen cáfolhatók. Ezért gyakran enyhébb formában általánosítunk. Nem vonatkoztatunk minden egyes elemre a kérdéses osztályban, hanem csak az osztály tagjainak bizonyos részére:

*Az elítéltek 60-70%-a visszaeső.
A fiatalok többsége tizennyolc éves koráig bizonyosan találkozik a kábítószerrel.
A bírói testület tagjai általában nők.*

Látható, hogy ezeket az állításokat már nehezebb cáfolni. Az elítéltek több mint 40 százalékáról kellene megmutatni, hogy nem visszaeső és a tizennyolc éves fiatalok többségéről, hogy nem találkozott még kábítószerrel. Ugyanakkor az is igaz, hogy ezek az állítások gyengébbek, mint az univerzális állítások. Sajátos, de nem ellentmondásos ez a helyzet: a gyengébb általános állítás a vitában könnyebben tartható.

Az általános állítások ez utóbbi típusát statisztikus általánosításnak nevezzük. A statisztikus általánosítások azt állítják, hogy valami igaz egy adott osztályba tartozó dolgok bizonyos hányadára.

A vitában elsőrendű jelentősége van annak, hogy az általános állításokat hogyan használjuk. Világosan ki kell fejeznünk, hogy univerzális vagy csupán statisztikus erejű az állításunk. Ha a partner ezt félreérti, abból komoly problémák adódhatnak. Ha univerzális állításunkat statisztikus általánosításnak értelmezik, ez gyengíti az érvelésünket. Ha viszont statisztikus általánosításunkat tekintik univerzális állításnak, akkor könnyedén megtámadhatják.

Túlzott általánosítás (dicto simpliciter) hiba

A túlzott általánosítás hibát akkor követjük el, amikor egy igaz statisztikus általánosítást téves módon univerzális állításként kezelünk:

A futás nagyon egészséges dolog. Gábornak is egy kiadósat kellene futnia minden reggel az egészsége érdekében.

A hibát az okozhatja, hogy felbukkanhat olyan speciális szabály, ami érvénytelenítheti az általános szabályt egyes esetekre. Ha például kiderül, hogy Gábor asztmás, ez kivonja őt az általános állítás hatóköréből.

Néha nem könnyű észrevenni az éppen érvényes szabályt, különösen akkor, ha látásunkat elhomályosítja egy másik általános szabály. A probléma éppen az, hogy az általánosításoknál azt kell megállapítani, milyen szabály is van éppen érvényben, milyen szabály teszi lehetővé, hogy következtetéseket vonhassunk le.

Ezzel a példával tulajdonképpen már meg is érkeztünk az általánosítás fogalmának második értelmezéséhez. Általánosításon érthetjük magát az eljárást is, ami az általános állításhoz vezet, vagyis azt a következtetést, amelynek konklúziója az általános állítás.

A korábban tárgyalt kategorikus következtetéseket nem tekintjük általánosításoknak, még akkor sem, ha helyesek és konklúziójuk univerzális állítás. Ezek arra alkalmasak, hogy a már ismert univerzális állítások között kapcsolatot teremtsenek.

Általánosításon mint következtetésen olyan informális érvelést értünk, amely úgy működik, hogy tapasztalataink alapján bizonyos számú dologra megállapítjuk a kérdéses tulajdonságot, majd arra következtetünk, hogy az adott tulajdonság jellemzi a hasonló dolgok egész osztályát. Így állítjuk elő az általános konklúziót:

A bizottság a legnagyobb zöldségraktárban tartott ellenőrzés során nyolc paradicsomos ládát vizsgált meg és mindegyikben talált rothadt paradicsomokat. A bizottság megállapította, hogy a raktározott készlet nem hozható forgalomba.

A tévéműsorba betelefonáló 3876 néző 79%-a egyetértett azzal, hogy nem szabad megengedni az elítéltek börtönön kívüli munkavégzését. Látható, hogy a magyar közvélemény nem támogatja a börtönön kívüli munka intézményét.

Ha a kedves olvasó úgy gondolja, hogy ezekkel az érvelésekkel valami baj van, akkor jó nyomon jár. Valóban, mindkét érvelés meglehetősen gyenge.

Az általánosítások legkritikusabb mozzanata annak a mintának a kiválasztása, amelyre tapasztalati megállapításokat teszünk, és amely állítások alapján aztán megfogalmazzuk az általános konklúziót, most már az egész osztályra. Az általánosítás megbízhatósága azon múlik, hogy a kiválasztott minta hogyan viszonyul a vizsgált osztályhoz, mennyire hűen jellemzi azt.

Érdemes megjegyezni, hogy mindennapi általánosításaink többnyire nem úgy működnek, hogy kiválasztunk valamiféle mintát. Sokkal inkább a meglévő tapasztalatainkat tekintjük mintának, gondoljuk úgy, hogy alkalmasak az általánosításra. Pedig a legtöbb esetben semmi sem garantálja, hogy néhány tapasztalat mintaként szolgáljon. Ez a hétköznapi életben nem nagyon zavar bennünket, néhány egyedi tapasztalat alapján ítélünk. Különösen akkor vagyunk fogékonyak az ilyen általánosításokra, ha negatív ítéletről van szó:

Képzeld, azt olvastam, hogy a német autók a legüzembiztosabb szerkezetek a világon. Még ekkorát lódítani! Az egyik ismerősöm a múltkor vett egy használt bogárhátút, ami már az első közlekedési lámpánál lefulladt, a másodiknál levált a hátsó lökhárítója és mire az ismerősöm hazaért, majdnem megfulladt a kocsiba áramló füsttől.

Már megint nyertes helyzetből veszített a csapat. Hiába, ilyenek a magyarok, ha vezetnek, elbizzák magukat és nem küzdenek tovább.

Ahhoz, hogy megbízható általánosításhoz juthassunk, a kiválasztott mintánknak ki kell elégíteniük néhány kritériumot:

1. A minta reprezentativitása: a legfontosabb azt biztosítani, hogy a minta, amely alapján ítélünk, reprezentálja az egész osztályt, amelyről ítélünk. Egyetlen kiskanálnyi minta jól jellemezhet egy egész vödör tejet, ha azt a mintavétel előtt jól összekeverték. Ugyanakkor a Zala torkolatából vett minta biztosan nem reprezentálja a Balaton vizét. Ehhez sok helyről kell mintát venni. Akár néhány szem paradicsom reprezentálhatja a zöldségraktár készletét, ha a raktárban egyszerre és egy helyről leszedett, azonos körülmények között termesztett paradicsomok vannak, nincs más zöldség (pl. káposzta) a raktárban, és a raktározás feltételei ugyanolyanok a raktár minden részében. De nyolc láda paradicsom is semmitmondó lehet, ha sok fajta, különböző származású zöldségünk van és a raktározás feltételei jelentősen eltérnek a raktár különböző helyein. Annak eldöntéséhez, hogy a minta reprezentatív-e vagy nem, számos körülményt kell mérlegelni: mennyire összetett a vizsgált osztály, milyen és mekkora számú részosztályból áll stb.
2. A reprezentativitással szoros összefüggésben áll a minta mérete: egy osztályon belül több csoport is létezhet. Minél nagyobb elemszámú az osztály, minél több különböző részosztályt tartalmaz és minél inkább eltérnek egymástól a részosztályok, annál nagyobb elemszámú mintára van szükség. Lényegesen nagyobb elemszámú mintára lesz szükség a tizenöt helyről begyűjtött húszféle zöldség, mint az egy helyről származó tiszta paradicsomrakomány minőségének vizsgálatához.
3. A minta elemeit véletlenszerűen kell kiválasztani, azaz szükséges, hogy az osztály minden elemének ugyanakkora esélye legyen a mintába kerüléshez. A véletlenszerű választás elvének megsértése a minta reprezentativitását súlyosan fenyegetheti. A tévéműsorokba betelefonáló nézők véleményének általánosítása tipikus esete a véletlenszerű minta követelményének megsértésének. A betelefonálók egyrészt csak azok közül kerülhetnek ki, akik nézik a műsort, ezen belül pedig olyanok közül, akik erőfeszítésre is hajlandóak, hogy véleményüket kinyilvánítsák. Már ez a két körülmény kizárja a lakosság döntő többségét a vizsgálatból. Valójában nem egy véletlenszerűen kiválasztott, hanem egy nagyon is speciális csoport szavaz. Olyan csoport, amit nem a véletlen, hanem a műsor maga választott ki. Ez még akkor is így van, ha nem vesszük tekintetbe azt, hogy a műsort általában olyanok nézik, akiknek előzetes várakozásai, esetleg erőteljes attitűdjei vannak. Még attól is eltekintünk, hogy a műsor egyoldalúan, tendenciózusan, manipulatív eszközök segítségével mutatja be a vizsgált kérdéskört, befolyásolva ezzel a nézők véleményét.

Az általánosítások hibái tipikusan két csoportba sorolhatók. Az egyik csoportba az osztályozással kapcsolatos hibák, a másikba a mintavételezés hibái tartoznak. Az osztályozás és a mintavételezés hibái összefügghetnek, egy konkrét érvelés esetében keveredhetnek. Néha nem könnyű azonosítani a hiba igazi forrását, erre csak az érvelés és a körülmények részletes formai és tartalmi vizsgálata alapján van lehetőség.

Az osztályozással kapcsolatos legelemibb hiba az osztály tulajdonságainak és az osztály elemei tulajdonságainak összemossa. Az általánosítások mint következtetések mindig egy osztály bizonyos számú elemének vizsgálata alapján állapítanak meg valamit az osztály sok eleméről, de nem magáról az osztályról. Egyáltalán nem magától értetődő, hogy azokkal a tulajdonságokkal jellemezhető egy osztály egésze, amelyekkel jellemezhetjük az elemeit. Egy épület is felfogható elemeinek osztályaként, mégis teljesen eltérő tulajdonságokkal jellemezhető, mint a falak, a tető, az ajtók és ablakok, amelyekből felépül. Egy festmény festékfoltokból, vászonból, keretből áll, de ha festménynek minősül, az annak a jelzése, hogy a festékfoltok, a vászon és a keret együttesen valami más minőséget képvisel, mint amit az alkatrészei.

Felosztás hiba

A felosztás hiba olyan érvelés, melynek során abból kiindulva, hogy egy osztály rendelkezik egy adott tulajdonsággal, arra következtetünk, hogy az osztály minden egyes tagja rendelkezik a kérdéses tulajdonsággal. Példa:

A sportklub nagyon gazdag, tehát a klub titkára is minden bizonnyal nagyon gazdag.

A sportklub gazdagsága nem vonja maga után törvényszerűen egyes tagjai gazdagságát, még akkor sem, ha az illető vezető.

Kompozíciós hiba

A felosztás hiba megfordítása: egy osztály egyes tagjainak a tulajdonságát átvisszük magára az osztályra. Példa:

A Kormány minden tagja nagylelkű, tehát a Kormány nagylelkű.

A közismert szappanopera főszereplője erkölcstelen életmódot folytat, nem meglepő tehát, hogy maga a sorozat is erkölcstelen.

Az osztályozásnál tehát figyelemmel kell lennünk arra, hogy melyek azok a tulajdonságok, amelyek magát az osztályt reprezentálják, és melyek azok, amelyek az osztály tagjait vagy elemeit. Ha világosan látjuk ezeket a tulajdonságokat, az osztálynak és elemeinek a viszonyát, akkor ez óriási segítséget adhat különböző megállapítások alátámasztásához.

Ha egy dologról vagy személyről megállapítjuk, hogy egy osztály vagy csoport tagja, akkor ez alapot adhat arra, hogy ennek a dolognak vagy személynek a tulajdonságaira következtessünk. Természetesen csak akkor, ha a szóban forgó tulajdonság domináns, elválaszthatatlan tulajdonsága a csoport tagjainak, az osztály elemeinek.

Mindennapi megismerő tevékenységünk alapvető eleme a dolgok különböző osztályokba, kategóriákba sorolása. Ha egy dolgot vagy személyt sikerült valamilyen osztályba, csoportba vagy kategóriába sorolni, jellemzői világossá, tulajdonságai érthetővé, viselkedése előreláthatóvá válhat.

Egy dolog vagy személy azonban nagyon sok különböző osztálynak vagy csoportnak lehet tagja. Júlia például lehet „bakfis”, „feminista”, „aggszűz”, „anyós”, „választó”, „adófizető” és még nagyon sok minden. Az, hogy Júliát éppen milyen csoportba soroljuk, meghatározza vele kapcsolatos további vélekedéseinket, ítéleteinket. Júliát „adófizetőként” teljesen más tulajdonságok jellemzik, mint „anyósként”. Teljesen mások lesznek a várakozásaink Júliával a „bakfissal” szemben, mint Júliával az „adófizetővel” szemben.

Mivel a dolgok kategóriákba sorolása nagyon megkönnyíti megismerésüket, gyors és hatékony módszert szolgáltat a tájékozódáshoz, ezért általános törekvésünk a kategorizálás. Sokszor nagyon kevés és gyakran teljesen megalapozatlan információk alapján is hajlandók vagyunk valamit vagy valakit besorolni egy osztályba vagy kategóriába. A kategorizálás alaphibája a vitatható besorolás hiba.

Vitatható besorolás

A vitatható besorolás olyan érvelés, amely során elégtelen evidenciák alapján sorolunk be valamit vagy valakit egy osztályba, majd az osztály tagjait jellemző tulajdonságokra következtetünk. Példa:

Észrevetted, hogy Jánosnak fülbevaló van a fülében? A fülbevaló női viselet, csak ferdehajlamú férfiak vesznek fel ilyeneket. Jó lenne, ha nem barátkoznál vele, nem szeretném, ha téged is homoszexuálisnak néznének.

Az esti hírműsor bemondója elképesztően sokat bakizik, ráadásul sokszor buta megjegyzésekkel minősíti a híreket. Tegnap pedig úgy elaludt, hogy azt sem tudta, miről van szó, és kényszerűen hosszú ideig keresgélte a papírai között. Nyilvánvalóan öntelt és nagyképű emberről van szó. Nem irigylem a feleségét. Nem sok szava lehet otthon szegénynek.

Az általánosításokkal kapcsolatos hibák másik csoportját a mintavételezés hibái alkotják. Két alapvető esetet mutatunk be.

Elhamarkodott általánosítás

Az elhamarkodott általánosítás elégtelen evidenciák alapján hozott általánosítás, az okozza a hibát, hogy a minta túl kicsi, ezért nem reprezentálja az egész osztályt. Példa:

Gábor, Zsófi és még három ismerősöm mondja magáról, hogy keresztény, miközben egyáltalán nem gyakorolja a vallását. A keresztények őszintélenek.

A mindennapok talán egyik legérdekesebb kérdése, hogy vajon hány embert kell megkérdezni ahhoz, hogy válaszaik alapján képet alkothassunk a közvéleményről egy kérdésben. És adott számú vélemény milyen körülmények között reprezentálja az egész lakosság véleményét? Néha több száz ezer vélemény alapján is óriási hibákat vétünk a közvéleménykutatók. Ugyanakkor néhány ezres elemszámú minta, kellő körültekintéssel kezelve, igen jó előrejelzéssel szolgálhat, akár egy képviselőválasztás eredményeire is.

Egyoldalú minta

Az egyoldalú minta hiba szintén elégtelen evidenciák alapján hozott általánosítás, de itt az a baj, hogy a minta nem reprezentatív, és pedig azért nem, mert egyoldalúan, valamilyen konkrét kritérium alapján választották, nem pedig véletlenszerűen. Példa:

Harminchét országgyűlési képviselőt kérdeztek meg, elégedettek-e választóik parlamenti munkájukkal. A felmérés eredményeként elmondhatjuk, hogy a választók túlnyomórészt elégedettek képviselőikkel.

A tévéműsorba betelefonáló 3876 néző 79%-a egyetértett azzal, hogy nem szabad megengedni az elítéltek börtönön kívüli munkavégzését. Látható, hogy a magyar közvélemény nem támogatja a börtönön kívüli munka intézményét.

Az általánosítások, ugyanúgy, mint az analógiás érvelések rendkívül hasznos segítői a mindennapi élet problémamegoldásainak, következtetéseinek. Mivel hatékonyak és általában jól működnek, használatukra erősen rá vagyunk hangolódva. Viszont mivel nagyon kézenfekvők, nagyon „hétköznapiak”, ezért a velük való visszaélés is nagyon könnyű lehet.

Valószínűség és statisztika az érvelésben

Rohamosan épül be a mindennapi nyelvhasználatba a valószínűség fogalma. Kezdjük megtanulni, hogy kijelentéseink, ítéleteink nem megkérdőjelezhetetlenek, nem vitathatatlanok. Vannak olyan kérdések és problémák, amelyek tekintetében nem fogalmazhatunk sarkosan, nem jósolhatunk egyértelműen. Döntések kockázatáról, előrejelzések bizonytalanságáról, események következményeinek valószínűségéről beszélünk. Nézeteinket, álláspontjainkat statisztikákkal vetjük össze, és sokan statisztikák ismertetésével próbálják azokat befolyásolni. Az újságok közvéleménykutatások eredményeit közlik, a meteorológus pedig a másnapi időjárás jellemzőinek esélyeiről beszél. A mindennapi meggyőzésben teret nyernek a statisztikus vagy valószínűségi érvelések. A statisztikus érvelések tipikus esete a következő:

*Az EFSM védőoltás-sorozat az Európában ismert agyhártyagyulladás okozó vírustörzsek ellen 92%-os védettséget ad.
Az EFSM védőoltás-sorozatot megkaptam.
A hétvégén kiszedtem magamból egy kullancsot.
Valószínű, hogy nem kapok agyhártyagyuladást.*

Most nézzünk egy másik példát:

*Az 50 km/óra sebességgel elütött emberek 90%-a életben maradt, azoknak viszont, akiket 60 km/óra sebességgel ütöttek el, 90%-a meghalt.
Géza ötvennel, Gábor pedig hatvannal vezet városban.
Géza potenciális súlyos testi sértő, Gábor viszont potenciális gyilkos.*

Mindkét következtetést erős informális érvelésnek kell tartanunk. Ha semmi mást nem tudunk a szóban forgó szituációról, a premisszák akkor is kellő erővel megalapozzák a konklúziót ezekben az érvelésekben. Természetesen a konklúziókat nem tekinthetjük logikai értelemben igaznak, csupán nagyon valószínűnek.

A statisztikai érvelések alapformája:

*P(1): Az A eset fennállásakor N %-ban B eset is fennáll.
P(2): X esete A-nak.
K: X N%-os valószínűséggel esete B-nek is.*

Fontos megjegyezni, hogy a statisztikus érvelések vizsgálatánál alapvető az A illetve B események pontos tisztázása, illetve az, hogy a szóban forgó statisztikai kapcsolat pontosan mely események között áll fenn. Nézzük például a következő érvelést:

*Az EFSM védőoltás-sorozat az Európában ismert agyhártyagyuladást okozó vírustörzsek ellen 92%-os védettséget ad.
Az EFSM védőoltás-sorozatot megkaptam.
A hétvégén kiszedtem magamból egy kullancsot.
Valószínű, hogy nem leszek beteg.*

Ez az érvelés elvéri a kapcsolatot, nem azokra az esetekre állítja a konklúziót, amelyekre a statisztikus összefüggés fennáll. A kullancsok ugyanis az agyhártyagyulladás kivül egy sereg más betegség kórokozóját is terjesztik. Az első premissza az agyhártyagyulladás-fertőzöttségek és a beoltottság között állapít meg kapcsolatot és nem a beoltottság és általában a megbetegedések között.

A valószínűségek ilyen-olyan %-okban történő kifejezésével sokszor találkozhatunk a mindennapi életben. A statisztikai számításokra való hivatkozás teljesen elterjedt ma már a hétköznapi propagandában is. Nem árt tisztázni, mit is jelentenek a statisztikára hivatkozó érvelésekben előforduló kifejezések.

Vizsgáljunk meg egy olyan eseménysorozatot, amelyben minden esemény egyenlően valószínű. Például sokszor, egymás után feldobunk egy pénzérmét. Annak a valószínűsége, hogy írást kapunk, minden feldobásnál ugyanannyi: 50%. Ha most két pénzérmét, legyenek egy ötforintos és egy tízforintos, dobunk fel egyszerre, a lehetséges esetek a következők:

ötforintos:	fej	fej	írás	írás
tízforintos:	fej	írás	fej	írás

Annak a valószínűsége, hogy két fejet dobunk 25%, hiszen négy egyenlően valószínű esetből egyszer következik be. Ugyanekkora valószínűsége van két írásnak is. Annak valószínűsége, hogy egy fejet és egy írást dobunk 50%, hiszen az esetek felében ez következik be. Az pedig, hogy legalább egy fejet dobunk, a fentieknek megfelelően 75%.

Általában a valószínűséget a következő szabály alapján számíthatjuk ki: ha a vizsgált események között minden esemény egyformán valószínű, akkor erre az eseményhalmazra vonatkozó valamely A állítás $P(A)$ valószínűsége:

$P(A)$ = a kedvező esetek száma / az összes esetek száma.

Kedvező pedig az az eset, amelyre az A állítás igaz. Az az eset, amelyre az A állítás nem igaz, kedvezőtlen.

Ha például a páros pénzdobálást nézzük és $A = „\text{legalább egy írást dobok}”$, akkor A-ra nézve a kedvező esetek száma 3, míg az összes eseteké 4. Így az A kijelentés valószínűsége $3/4 = 75\%$.

A valószínűség fogalmától megkülönböztetjük az *esély* fogalmát, amit egész számok segítségével fejezünk ki. Egy olyan eseményhalmazon, ahol minden esemény egyenlően valószínű:

A állítás esélye = a kedvező esetek száma / kedvezőtlen esetek száma. Annak az esélye tehát, hogy legalább egy írást dobunk, három az egyhez (3:1).

Aligha okozhat meglepetést, ha azt mondjuk, hogy *az esély és a valószínűség fogalmai összefüggnek*. Olyan eseményrendszerben, ahol minden esemény egyformán valószínű, az egyikből kiszámíthatjuk a másikat. Ha az A esemény valószínűsége N%, akkor 100 eseményre számítva a kedvező esetek száma N, a kedvezőtleneké pedig 100-N, az A esélye tehát $N/(100-N)$. Így ha egy A esemény valószínűsége 60%, akkor A esélye $60/(100-60) = 60/40 = 3/2$, azaz három a kettőhöz.

Ha megfordítva, egy esemény esélyét ismerjük, legyen mondjuk $x:y$, akkor a kedvező esetek relatív száma x, a kedvezőtleneké y, az összes eseteké pedig $x+y$. Így ennek az eseménynek az esélye $x/(x+y)$. Ha tehát egy A esemény esélye 27 a 23-hoz, akkor ennek valószínűsége $27/(27+23) = 27/50 = 54\%$.

Vannak olyan állítások, amelyek egy eseményrendszer minden eseményére igazak. Ezen állítások valószínűsége nyilván 100%. Ezeket az állításokat az adott eseményrendszeren *szükségszerűen igaz* állításoknak nevezzük. Szükségszerűen igaz állítás például a két pénzdarab feldobására az, hogy „legalább egy fejet vagy legalább egy írást dobok”. Vannak természetesen olyan állítások is, amelyek egy eseményrendszer egyetlen eseményére sem igazak. Ezeket az állításokat önellentmondó állításoknak nevezzük. Önellentmondó állítás fenti játékunkra például, hogy „két fejet és két írást dobok”.

Két esemény *független*, ha bármelyikük bekövetkezése nem teszi valószínűbbé vagy kevésbé valószínűvé a másik bekövetkezését. A hetenkénti lottóhúzások független események. Minden héten minden szám kihúzásának ugyanakkora az esélye: egy a kilencvenhez. Ha ezen a héten kihúzzák mondjuk a hetes számot, ez nem teszi valószínűtlenebbé a hetes kihúzását a következő héten. Sőt, annak, aki minden héten az előző heti nyertes számokat teszi meg, semmivel sem kisebb a nyerési esélye, mint bárki másnak.

Független események együttes bekövetkezésének valószínűségét úgy számíthatjuk ki, hogy az események valószínűségeit összeszorozzuk:

$$P(A \text{ és } B) = P(A) \times P(B).$$

Ha két kockával dobunk, akkor annak a valószínűsége, hogy mindkettővel párosat dobunk: $(1/2)(1/2) = 1/4 = 25\%$.

Két esemény kölcsönösen kizárja egymást, ha egyszerre nem következhetnek be. Nem dobhatok például egyszerre két fejet és két írást, ha két kockám van. Ha A és B kölcsönösen kizárják egymást, akkor *annak a valószínűsége, hogy valamelyikük bekövetkezik*, a két esemény valószínűségeinek összege:

$$P(A \text{ vagy } B) = P(A) + P(B).$$

Ha a két esemény nem zárja ki egymást kölcsönösen, akkor az egyikük bekövetkezésének valószínűsége kicsit bonyolultabb:

$$P(A \text{ vagy } B) = P(A) + P(B) - P(A \text{ és } B).$$

A két érme feldobásánál annak a valószínűsége, hogy pontosan egy fejet vagy legalább egy fejet dobok: $50\% + 75\% - 50\% = 75\%$.

Gyakran előfordul, hogy a vizsgált események nem függetlenek. Mekkora például annak a valószínűsége, hogy egy 32 lapos kánycsomagból, amelyben négy ász van, két ászt húzunk? Gyakorló huszonegyezők tudják, hogy nem túl nagy. Az első ász kihúzásának valószínűsége $4/32 = 1/8$. Ekkor azonban már csak 31 lapunk van és abban 3 ász. A második húzásnál tehát attól függ az ász kihúzásának valószínűsége, hogy elsőre ászt húztunk-e vagy sem. Ha igen, akkor a második ász kihúzásának valószínűsége $3/31$. Két ász kihúzásának pedig $(1/8) \times (3/31) = 3/248 = 1.2\%$. Általában véve két, nem független A és B esemény együttes bekövetkezésének valószínűsége:

$$P(A \text{ és } B) = P(A) \times P(B, \text{ feltéve, hogy } A \text{ bekövetkezett}).$$

Ha jól meggondoljuk, láthatjuk, hogy két esemény együttes bekövetkezésének valószínűsége semmiképpen sem lehet nagyobb, mint bármelyiküké egymagában, akár egymástól függő, akár független eseményekkel is van dolgunk:

$$P(A \text{ és } B) \leq P(A).$$

Általában is megfogalmazható az a szabály, hogy bármely kijelentés valószínűsége nagyobb, mint ugyanennek a kijelentésnek bármely más kijelentéssel való együttes állításáé. Ez az úgynevezett konjunkciós szabály, a valószínűség egyik legnyilvánvalóbb összefüggése, amit a hétköznapi életben igen gyakran megszegünk.

Tegyük fel például, hogy Géza ötvenéves, egyedülálló agglegény, aki szabadidejében többnyire focimeccsre és lóversenyre jár, vagy a barátaival kártyázik. Ön szerint melyik állítás valószínűbb?

1. Géza BKV-ellenőr.

2. Géza BKV-ellenőr és minden héten totózik.

Nos, könnyen lehet, hogy a kedves olvasó e fejezet elolvasása előtt a 2. állítást jelölte volna meg valószínűbbnek. Egyszerűen azért, mert a leírás alapján Géza kevésbé hasonlít a BKV-ellenőrhöz, mint a szerencsejátékos BKV-ellenőrhöz. Csak hogy itt a valószínűséget kellett megbecsülni, nem pedig a hasonlóságot.

Nem véletlen, hogy a valószínűség elvont fogalmaival ennyit foglalkoztunk ebben a fejezetben. Ezek a fogalmak ugyanis részévé váltak mindennapi szokásainknak, általános a használatuk, de az esetek egy bizonyos részében teljesen helytelenül használjuk őket.

Ezeknek a hibáknak az ismerete a hatékony kommunikátor kezében fegyverré válhat. A statisztika nemcsak a tények objektív feltárásának, hanem azok eltorzításának, a tények elferdítésének, egyszerűen a manipulációnak is hatékony eszköze lehet. Ha megbarátkozunk ezekkel a fogalmakkal, megismerkedünk korrekt jelentésükkel, ez adott esetben felvértezhet bennünket a manipulációval szemben.

Talán nem túlzás azt állítani, hogy a statisztika mint érv az ezredforduló propagandájának egyik leghatékonyabb eszköze. Az újságok nap mint nap közölnek statisztikai elemzéseket, ábrákat, grafikonokat, és még a legprimitívabb reklám is százalékokra hivatkozik. A statisztikák természetesen igen alkalmas eszközei lehetnek tendenciák feltárásának, előrejelzések valószínűsítésének. Emellett azonban meggyőző erejüket számos irracionális mozzanat is erősítheti. Szolgálhatnak például hibás szakértőre hivatkozás típusú érvek. A statisztika sokak szemében félelmetes és titokzatos tudomány. A statisztikára való hivatkozás az egzaktitás, a tudományosság, a megfellebbezhetetlenség érzését keltheti. Pedig a statisztikának mint kutatási, előrejelzési módszernek éppenséggel a *hiba*, a *bizonytalanság* és a kockázat a legjellemzőbb jegyei.

A statisztikákat könnyedén meg is lehet hamisítani, például úgy, hogy olyan összefüggés jelzőjeként tüntetjük fel, amit az valójában nem jelez. Erre kiváló lehetőség a statisztikai adatok megfelelő nézőpontból való megjelenítése. Egy jó statisztikai ábra mindenféle számolgatás nélkül is világosan megmutatja a keresett összefüggést. Egy megfelelően manipulált pedig elrejtetheti, sőt, teljesen téves tendenciát is sugalmazhat.

A háttérből kiemelkedő esemény vagy jelenség magára vonja a figyelmet, hozzáférhetőbbé, elérhetőbbé válik a feldolgozás számára, erős benyomást kelthet és aktívan irányíthatja következtetéseinket. Az ilyen típusú hatásokat általánosan kontraszthatásoknak nevezzük. Az emberek sokkal jobban félnek a repüléstől, mint a közlekedés bármely más módjától, noha a repülés messze a legbiztonságosabb közlekedési forma. Ha nagyon ritkán bekövetkezik egy repülőbaleset, arra felkapjuk a fejünket, ráadásul a média nagy súlyt helyez az esetek különösen

drámai bemutatására. Ez alapozza meg a repülés iránti bizalmatlanságunkat. Vonatra vagy buszra szállva egyáltalán nem gondolunk annak veszélyeire, pedig emberek ezrei halnak meg minden évben vonat és autóbusz balesetekben.

A statisztikával és a valószínűséggel való visszaélést a rafinált kontraszthatások mellett eleve az a tény is erősíti, hogy a véletlenről és a valószínűségről alkotott intuitív elképzeléseink meglehetősen tévesek. A véletlent elsősorban is valami olyasvalaminek képzeljük el, ami kerüli a mintázottságot és a szabályszerűséget. Pedig események véletlenszerű sorozatában komoly mintázottságok fordulhatnak elő. Ha az olvasó sokszor egymás után feldob egy pénzdarabot, tapasztalni fogja, hogy a véletlen időnként látványos szériákat is produkál. Elég hosszú sorozatban meglepő mintákat fog találni. Fejek vagy írárok hosszú sorozatait vagy ismétlődő mintázatait.

A véletlen másik intuitív tulajdonsága, hogy azt gondoljuk, hogy a véletlenszerű eseményrendszerben előbb-utóbb bekövetkezik minden esemény. Az a tény, hogy valamire hosszú ideje várunk már, látszólag megnöveli annak valószínűségét, hogy a közeljövőben bekövetkezik.

A szerencsejátékos hiba

A szerencsejátékos hiba annak állítása, hogy az események véletlen eloszlásában rövidtávon kijavítódik az a hiba, ami hosszútávon keletkezett. Példa:

Harminc éve játszom a lottón ugyanazokkal a számokkal, és még soha semmit sem nyertem. Érzem, hogy nemsokára eljön az én időm. Valószínűleg egy kastélyt veszek a pénzen. Józsi egyszer már nyert a számaival. Azóta is csak azokkal a számokkal játszik. Kizárt, hogy még egyszer nyerjen.

Korábban láttuk, hogy független események rendszerében minden esemény egyformán valószínű. Az, hogy egy esemény megtörtént-e már, illetve, hogy milyen régóta nem következett be, nem befolyásolja semmilyen módon azt, hogy mikor következik be (újra).

Ugyancsak a véletlen intuitív fogalmából adódik az az egyébként teljesen hibás elképzelés, hogy a véletlen nem engedi megvalósulni a szélsőségeket. Valójában a független események rendszerében minden esemény, közöttük az extrém események is ugyanolyan valószínűek. Az 1,2,3,4,5 számok kihúzásának minden sorsoláson pontosan akkora az esélye, mint bármely más ötös sorozaté.

Az viszont igaz, hogy olyan független események rendszerében, amelyek valamilyen szempontból skálázható események, lesz egy olyan esemény, ami leginkább megtestesíti az átlagot. Ez az esemény sem valósul meg gyakrabban, mint a többi, viszont (a skálázás módjától függően) előfordulhat, hogy hosszú idő átlagában több olyan esemény valósul meg, amely közelebb van az átlaghoz, mint olyan, amely extremitást képvisel. Így az ilyen események várhatóbbak, mint a szélsőségek.

Az átlagosba mint középpértékbe vetett bizalmunkat az eseményrendszerek *normál eloszlásai* alapozzák meg. A körülöttünk lévő világ sűrűn produkál ilyen típusú eseményrendszereket, és sok esetben valóban jó döntéseket és előrejelzéseket alapoz meg az átlagosba mint várhatóba vetett bizalom. De nem mindig. Hajlamosak vagyunk arra, hogy az átlagot megfelelő választásnak minősítsük olyan döntések esetében is, ahol ezt semmiféle racionalitás nem támasztja alá. Befelezésül egy ilyen hibát mutatunk be.

Az arany középút hiba

Az arany középút hiba annak állítása, hogy egy álláspont pusztán azért helyes, mert az két extrém álláspont mellett középutat testesít meg. Példa:

Kovács tanár úr a diákok felének elégtelen osztályzatot adott a matematika dolgozatára. A dolog óriási vitát váltott ki a szülők és az iskola tanárai között. A szülők szerint Kovácsot haladéktalanul ki kell rúgni, a tanárok szerint viszont semmiféle büntetés nem indokolt. Az ésszerű megoldás a tansír valamilyen pénzbüntetése lenne.

Korreláció és okság

Anyagi és társas környezetünkben való mindennapi tájékozódásunk elválaszthatatlan része, hogy annak működését megmagyarázzuk, megjósoljuk. Ehhez azonban a világ tényezői közötti összefüggések ismeretére van szükségünk.

Ha nincs lánc a kerékpáron, hiába tekerünk, nem fogunk feljutni az emelkedőn. Néha az összefüggések a dolgok természetében vannak, világosan átláthatók. De nem mindig. Ha az autó menet közben meggondolja magát, esetleg hosszas és szisztematikusan vizsgálódást és próbálkozást igényelhet, hogy megtalálja a hiba okát. Az esetek igen nagy részében azonban még erre sincs lehetőség, az összefüggés közvetlen módon nem vizsgálható, el van rejtve. Különösen társas környezetünkben hivatkozunk nagyon gyakran ilyen közvetlenül nem elérhető összefüggésekre.

Általában véve valamely tényezők kapcsolatát *korrelációnak* szokás nevezni. A korreláció vizsgálata alkalmas lehet a vizsgált tényezők között lévő *feltételezett* összefüggés valószínűsítésére. Természetesen meglehet, hogy az összefüggés igazi természete rejtve marad, de az megmutatható, sőt számszerűsíthető, hogy a vizsgált jellemzők mennyire térnek el a feltételezett összefüggéstől. Ennek az eltérésnek a mértékét jelzi az ún. *korrelációs együttható*. A korrelációs együttható egy 0 és 1 közötti szám. 1 az értéke, ha az adatok tökéletesen lefedik a vélt összefüggést, 0, ha egyáltalán nem. A 0,30 érték alatt nagyon gyenge, 0,75 felett erős korrelációról beszélünk. A tanulók középiskolai és egyetemi eredményessége között a korrelációs együttható (egyenes összefüggést feltételezve) 0,40, tehát kissé jobb mint gyenge összefüggés mutatható ki. Megjegyezzük, hogy az első és második egyetemi év jegyei között a korreláció viszont már 0,75, ami erős összefüggésnek számít.

A korreláció vizsgálata megalapozhat bizonyos következtetéseket a tényezők közötti kapcsolat tényére. A legkézenfekvőbb magyarázatot az jelentheti a feltárt kapcsolatra nézve, ha valamilyen ok-okozati összefüggést tételezünk fel a tényezők között. Mi is lehetne a feltárt összefüggések legnyilvánvalóbb forrása, mint az, hogy az egyik tényező egyszerűen oki előzménye a másiknak?

A mindennapi életben nagyon gyakran következtetünk különféle események okaira vagy következményeire. Olyan sokszor, hogy ha egyszer összeszámolnánk, minden bizonnyal meglepődnénk. Nagyon gyakran ugyanis egyáltalán nem vagyunk tudatában az ilyen következtetéseinknek.

Pedig az, hogy mennyire hatékonyan tudunk boldogulni a világban, szorosan összefügg azzal, hogy milyen gyorsan és jól tudjuk felismerni a dolgok vagy események közötti ok-okozati kapcsolatokat. Sokkal jobban megérthetünk egy eseményt, ha ismerjük annak okait, hiszen ez segíthet bennünket abban, hogyan kezeljük az ilyen eseményeket.

A szobában egyszer csak kialszik a villany. Mit tegyünk, hogy ismét világos legyen? Az autó motorja leáll. Mihez kapjunk, hogy újból elinduljon? Ha tudjuk, hogy a villany árammal működik, az autó meg benzinnel, máris sokkal közelebb állunk a hiba elhárításához, mint ha

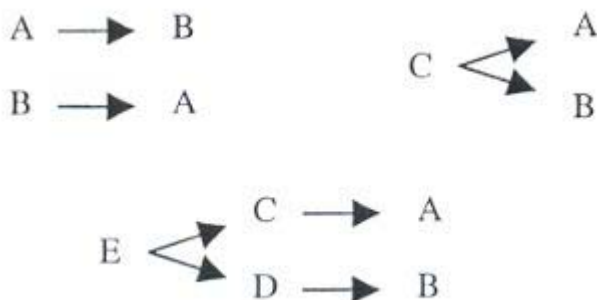
nem tudnánk ezeket. Férjünk rosszkedvűen tér haza, a gyerek pedig zokog. Vajon miért tesznek így, és mi a teendő, hogy kedvezőbb mederben folyhasson tovább a család estéje? Egy ismerősünk szokatlan módon mosolyog ránk. Vajon miért teszi ezt, mi a célja vele? Milyen mértékben kell megbüntetni a vétkes bankvezért, és miért akarja valaki a drogfogasztókat ugyanúgy büntetni, mint a gyilkosokat? Miért hazudtam a főnökömnek, holott nem szokásom és most sem állt szándékomban vagy érdekemben, és mi lesz, ha rájön? Ilyen és ehhez hasonló kérdések tömegével találjuk szemben magunkat nap mint nap.

Ahhoz, hogy a körülöttünk lévő anyagi és társas környezetben hatékonyan legyünk képesek tájékozódni, vagyis hogy képesek legyünk annak jelenségeit *megérteni* és *megmagyarázni*, hogy lehetővé váljon számunkra az események *előrelátása*, és legfőképpen, hogy a világot magunk körül kiszámíthatóan tudjuk *befolyásolni*, igen gyakran kell a fentiekhez hasonló kérdésekre megfelelő válaszokat adni.

Észre kell vennünk, hogy ha sikerül a világ bizonyos dolgai között ok-okozati összefüggéseket felismernünk, akkor ez igen nagy mértékben leegyszerűsíti a tájékozódást közöttük. Hiszen mi magyarázna jobban valamit, mint az oka, mi alapozna meg jobban egy jóslatot, mint hogy valamely esemény okozati következményét érinti? Ha felismertünk okokat és okozatokat, mindjárt sokkal kiszámíthatóbbá válnak a világ dolgai.

Vizsgáljuk meg, milyen jellegűek lehetnek az események ok-okozati kapcsolatai. Függetlenül attól, hogy az adott ok-okozati viszony valódi belső jellege milyen, a tapasztalatilag megfigyelhető események között az oksági kapcsolat többféle típusát különböztethetjük meg.

Legyenek például A és B a megfigyelt események. Megállapíthatjuk, hogy A volt a B esemény oka, vagy B volt az A oka. Az sem kizárt, hogy egy harmadik C esemény okozta A-t és B-t. Harmadik E esemény közvetve, C-n keresztül is okozhatja A-t, és D-n keresztül idézheti elő B-t (ilyenkor oksági láncsal van dolgunk). Végül az is elképzelhető, hogy A és B között nincsen oksági kapcsolat, mert A-t C, ill. B-t D idézte elő, C és D pedig egymástól független események. Nyílal jelölve az oksági kapcsolatot, az említett típusokat ábrán is megjelenítjük:



Ha létezik olyan A esemény, aminek bekövetkezése önmagában elég B esemény bekövetkezéséhez, akkor azt mondjuk, hogy A *elégséges oka* B-nek. Ha A nélkül nem következik B, akkor A *szükséges oka* B-nek. A ködképződésnek szükséges oka a levegő lehűlése, az űrhajós halálának pedig elégséges oka lehet az űrhajó felrobbanása. Hogyan lehetséges az oksági kapcsolatok feltárása? Egyáltalán, hogyan következtetünk arra, hogy két esemény között oksági kapcsolat áll fenn? Először azt vizsgáljuk meg, lehetséges-e az oksági kapcsolatokra a formális logika eszközeivel következtetni.

Legyenek A és B olyan események, amelyek között oksági kapcsolatot gyanítunk. Nevezetesen azt, hogy az A esemény a B esemény elégséges oka. Az elégséges ok definíciójából adódik, hogy a

ha az A esemény a B elégséges oka, akkor az A esemény bekövetkezése maga után vonja a B bekövetkezését

feltételes állítás igaz. Ebből a feltételes állításból két formálisan helyes következtetést konstruálhatunk. Az első a modus ponens:

Ha az A esemény a B elégséges oka, akkor az A esemény bekövetkezése maga után vonja a B bekövetkezését.

Az A esemény a B elégséges oka.

AZ A esemény bekövetkezése maga után vonja a B bekövetkezését.

Ez a következtetés használható, ha az oksági kapcsolatra vonatkozó hipotézisünk alapján jóslást akarunk tenni a tapasztalati tényekre. De mit mondhatnak a tények a hipotézisünkről? A modus tollens esetünkben így fog kinézni:

Ha az A esemény a B elégséges oka, akkor az A esemény bekövetkezése maga után vonja a B bekövetkezését.

Nem igaz, hogy A bekövetkezése maga után vonja B bekövetkezését.

Nem igaz, hogy az A esemény a B elégséges oka.

Az A és B események oksági kapcsolatára vonatkozó hipotézisünket tehát a tapasztalat alapján (legalábbis elvileg) tisztán logikai úton megcáfолhatjuk.

Sajnos, a hipotézis tények alapján történő logikai bizonyítása már problémákba ütközik. Tegyük fel ugyanis, hogy a tények a várakozásnak megfelelő helyzetet mutatják, azaz A esemény tényleg maga után vonja B-t. Ekkor azonban a

ha az A esemény a B elégséges oka, akkor az A esemény bekövetkezése maga után vonja a B bekövetkezését,

az A esemény bekövetkezése maga után vonja a B bekövetkezését

premisszapárból logikailag helyes módon semmi sem állítható

az A esemény a B elégséges oka

állításra.

Az események közti oksági kapcsolatokra tehát általában nem lehet logikai úton helyesen következtetni. Miért tesszük mégis ezt lépten-nyomon mindennapi életünkben? Azért, mert gyakran működik ez a megoldás. Mindennapi tapasztalataink támasztják alá bizalmunkat hatékonyságukban.

A logika törvényei nem teszik lehetővé, hogy a tények ismeretében okságra vonatkozó hipotéziseket alkossunk. Azonban nem is zárják ezt ki. A

Ha az A esemény a B elégséges oka, akkor az A esemény bekövetkezése maga után vonja a B bekövetkezését.

Az A esemény bekövetkezése maga után vonja a B bekövetkezését.

Az A esemény a B elégséges oka.

következtetés logikailag ugyan nem helyes, azonban erős következtetés lehet. A tények megerősíthetik hitünket az oksági kapcsolatra vonatkozó hipotézisünkben.

Vajon milyen tünetei vannak az okságnak? És milyen stratégiákkal következtethetünk az oksági kapcsolatokra?

Képzeld el a kedves olvasó, hogy egy háziuliban járt, ahol Géza, Henrik, Irén és Juci voltak jelen. A menü virsli, pite és jégkrém volt. A kedves olvasó csak virslit fogyasztott, Géza virslit és egy kevés pitét, Henrik csak jégkrémet, Irén virslit és jégkrémet, míg Juci nagyon sok pitét és egy kis jégkrémet evett. Nem sokkal a buli után Géza erős gyomorbántalmakról panaszkodott, Juci pedig olyan rosszul lett, hogy orvost kellett hozzá hívni. Vajon mi lelte őket?

Ha a kedves olvasó habozás nélkül (vagy rövid gondolkodás után) arra a következtetésre jut, hogy a pite volt a rosszullet oka, akkor alighanem úgy következtetett, mint ahogyan a legtöbben tesszük ezt a mindennapi életben. De vajon milyen okoskodással juthatunk ilyenfajta ok-okozati kapcsolatok feltáráshoz? Ha a fenti példából indulunk ki, és kicsit részletesebben megvizsgáljuk a körülményeket, több érvet is találhatunk „a pite volt az ok” álláspontunkhoz.

Először foglaljuk össze táblázatban az ismert tényeket. Ki mit evett és mennyire lett beteg?

résztevők	virslit	pite	jégkrém	beteg lett
Olvasó	+	-	-	-
Géza	+	+	-	+
Henrik	-	-	+	-
Irén	+	-	+	-
Juci	-	++	+	++

Először nézzük a betegeket! Juci pitét és jégkrémet, Géza pitét és virslit evett és mindketten rosszul lettek. A rosszullet előzményei tehát különbözőek, csupán egyetlen ponton egyeznek meg és ez a mozzanat a pite elfogyasztása. Mivel csak ez az egy mozzanat a közös, gyanús, hogy ez lehet az ok.

Tovább erősítheti érvelésünket, hogy Géza csak kevés pitét evett, míg Juci sokat, és lám, Juci rosszullete sokkal súlyosabb volt, mint Gézáé. A gyanított mozzanat fokozásával együtt fokozódik a következmény is!

Most hasonlítsuk össze azokat, akik betegek lettek azokkal, akik nem lettek rosszul. Henrik és Juci mindketten fogyasztottak jégkrémet és egyikük sem fogyasztott virslit. Juci fogyasztott pitét, Henrik viszont nem, és ő nem is lett rosszul. Géza és a kedves olvasó fogyasztása és következményei hasonló képet mutatnak. Mindketten ugyanazt fogyasztották, kivéve a pitét, amit az olvasó nem, csak Géza evett, és meg is járt. Két eset is mutatja tehát, hogy az előzmények egyetlen mozzanat kivételével megegyeznek, miközben az egyik előzmény után megjelenik a következmény, a másik után viszont nem. Mi más lehetne az ok, mint az a körülmény, amiben eltérnek az előzmények?

Legalább három érvet találtunk tehát, ami megalapozza a pite bűnösségébe vetett hitünket. A most bemutatott érvtípusok valójában az okságra való következtetés leggyakoribb és legerősebb típusait illusztrálják.

J. S. Mill tizenkilencedik századi filozófus javasolt speciális módszereket az okság lehetséges alkalmazásaira. Ezeket a módszereket alkalmaztuk az imént és alkalmazzuk igen gyakran a mindennapi életben.

Az okság Mill-féle heurisztikái az alábbiak:

Egyezések módszere: ha több különböző előzményt ugyanaz a következmény követ, és az előzmények csak egyetlen mozzanatban egyeznek, akkor ez az egy mozzanat az ok. Szemléletesebben:

X(A,B,C)	előzménnyel együttjár	K
Y(A,D,E)	előzménnyel együttjár	K
Z(A,F,G)	előzménnyel együttjár	K
heurisztikus konklúzió: K oka az A mozzanat		

Különbözések módszere: ha egy előzménnyel együttjár a következmény, egy másik után azonban elmarad, és ez a két előzmény egyetlen mozzanat kivételével mindenben megegyezik, akkor ez az egy mozzanat az ok.

X(A,B,C,D)	előzménnyel együttjár	K
Y(B,C,D)	előzménnyel nem jár együtt	K
heurisztikus konklúzió: K oka az A mozzanat		

Maradékok módszere: ha egy előzmény minden mozzanatát oksági összefüggésbe hozhatjuk a következmény egy-egy mozzanatával, kivéve az előzmény és a következmény egy-egy mozzanatát, akkor ezen mozzanatok között is oksági összefüggés van.

E(A,B,C,D)	előzménnyel együttjár	K(L,M,N,O)
és tudjuk, hogy		
A okozza L-t, B okozza M-et és C okozza N-et,		
heurisztikus konklúzió: D mozzanat az O oka		

Fokozás módszere: ha az előzmény egy mozzanatának fokozásával együtt fokozódik a következmény egy mozzanata, akkor ezen mozzanatok között okozati összefüggés van.

Az okságra való hétköznapi következtetések jó példája a társas *attribúció*. Gyakran tesszük fel azt a kérdést, hogy miért viselkedik valaki úgy, ahogy viselkedik, miért reagál egy ingerre adott módon? A pszichológiában az attribúcióelmélet foglalkozik azzal, hogy miként következtetnek az emberek saját és mások viselkedésének okaira. Harold Kelley szerint egyszerre három változót veszünk számításba: a kontextust, melyben a viselkedés megjelenik, a cselekvés vagy viselkedés célját vagy tárgyát és végül a cselekvőket, akik a cselekvést végrehajtják. A középpontban a *kovariancia* (együttváltozás) áll: akkor tulajdonítunk okságot, ha az okok és következmények szimultán jelennek meg és tűnnek el.

Kelley szerint először azt figyeljük meg, hogy a megfigyelt reakció állandó-e, különböző helyzetekben ugyanúgy jelentkezik, vagy helyzetről helyzetre változik. Másodszor azt vizsgáljuk, hogy a megfigyelt reakció megkülönböztetett jellegű-e vagy sem. Ez azt jelenti, hogy a viselkedés egy adott ingerre vagy személyre adott reakció, vagy megkülönböztetés nélkül más ingerekre és személyekre is ugyanígy reagál-e az illető. Harmadszor a konszenzust vesszük szemügyre, vagyis azt, hogy mások is ugyanazt a reakciót adják-e az ingerre, vagy sem. E három tényező (állandóság, konszenzus, megkülönböztettség) kombinációi különböző attribúciós stratégiákhoz vezetnek. Nézzünk egy konkrét példát Kelley modelljének illusztrálására!

Miért jön zavarba József, ha Jolánnal találkozik? A körülmények, a rendelkezésre álló információk ismeretében többféle okot is tulajdoníthatunk viselkedésének. Ha például József más jelenlétében nem jön zavarba és ha mások szintén nem jönnek zavarba Jolánnal találkozáskor, akkor könnyen a helyzetnek tulajdoníthatjuk az okot: „valami lehet közöttük”. Ha viszont József nem jön más jelenlétében zavarba, viszont mások is zavarba jönnek, ha Jolánnal találkoznak, akkor Jolánban lehet az ok. És így tovább.

A mindennapi élet más területein is gyakran használunk okságon alapuló érveléseket, oksági állításokat. Gyakran magyarázunk meg eseményeket, következményeket azzal, hogy ezért és ezért történt így. Esetleg történhetett volna másképpen is, ha ez és ez nem úgy áll fenn, ahogy fennállt. Gyakran látunk azonban ott is oksági kapcsolatot, ahol nincsen.

Azokat az érvelési hibákat vesszük most nagyító alá, amelyek hibásan tételeznek fel oksági kapcsolatot.

Vitatható ok hiba (non causa pro causa)

A vitatható ok hibát akkor követjük el, ha nem kielégítő bizonyítékok alapján tulajdonítunk okot egy eseménynek. Példa:

Az érettségire sokat tanultam. A vizsga előtt elmentem a templomba és imádkoztam. A vizsgám sikerült. Biztosan Isten keze van a dologban.

A szomszéd néninek telepatikus energiái vannak. Megkértem, hogy amikor a bemutatkozó beszélgetésre megyek, küldjön nekem energiát és gondoljon erősen rám. Gondolt rám, és engem vettek fel a jól fizető állásra.

Lehetséges, hogy nem az ima mentett meg a bukástól. Talán a tanulás segített, de az is lehet, hogy a vizsgáztató volt jóindulatú. Azt sem tudta még senki sem bizonyítani, hogy telepatikus energiák léteznek. A felvételnek talán más oka volt, mondjuk, az illető nagyszerűsége győzte meg a leendő főnököt, vagy egyszerűen nem akadt más jelentkező, és sürgősen szükség volt az új munkaerőre. Az érvelő azonban hisz, vagy szeretne hinni Isten vagy a telepatikus erők létezésében, hiszen ez nagy mértékben megkönnyítené számára a magyarázatot. Az ilyen tényezőkre mint okokra mindig könnyű hivatkozni, és gyakran el is hiszik az emberek.

A vitatható ok tulajdonításához sokszor még ennyi sem kell, az is elegendő lehet, ha két esemény időben egymás után jelenik meg.

Post hoc ergo propter hoc

Pusztán arra alapozva ítélünk meg okságot, hogy két esemény időben egymás után következett be. Példa:

Biztosan azért estem el és törtem ki a lábam, mert nem adtam pénzt annak a koldusnak, akit közvetlenül előtte kéregetni láttam a földalatti bejáratánál.

Azt hihetjük ilyenkor, hogy méltó büntetést kaptunk azért, mert nem voltunk elég jószívűek. A lábtörést viszont valószínűleg nem ez okozta, hanem az, hogy nem voltunk elég figyelmesek, és elbotlottunk egy padkában vagy a saját lábunkban. Klasszikusan szép példája az ilyen jellegű érvelésnek az egyiptomiak esete az ibisszel. A madarat azért tisztelték istenként, mert közvetlenül azután, hogy csapataik visszatelepültek a Nílus partjára, a folyó megáradt és termékeny iszappal árasztotta el a földeket. Ma már tudjuk, hogy az ibiszek letelepedésének és a Nílus áradásának közös oka volt – az évszak változása.

Ha két esemény követi egymást, akkor csak annyit lehet biztosan tudni, hogy időbelileg nem estek egybe. Az oksági kapcsolat megállapítása ennél sokkal nagyobb gondot jelenthet. Lehet, hogy a két eseménynek közös oka van, de az is előfordulhat, hogy csak véletlenül következtek be egymás után, és semmi közük nincs egymáshoz.

Cum hoc ergo propter hoc

Ezt a hibát akkor követjük el, ha pusztán arra alapozzuk az oksági kapcsolatot, hogy a két esemény együtt következett be. Példa:

Mari és Jenci együtt érkeztek a bálba. Jenci biztosan azért jött, mert Mari is itt van.

Mari megérkezése nem biztos, hogy oka Jenci jelenlétének a bálon. Persze ez az érvelés sok érdekes pletykára adhat alkalmat annak, aki az ilyesmit szereti.

A vitatható ok hiba egyetlen pozitívuma, hogy legalább olyan esemény okát állítja, ami valóban megtörtént. A mindennapi életben gyakran tulajdonítunk okságot olyan eseményeknek is, amelyek nem történtek meg.

Kontrafaktuális hipotézis

A kontrafaktuális hipotézis olyan események között tételez fel kapcsolatot, amelyek megtörténhettek volna, de nem történtek meg. Példa:

Ha a gyerek nem lógta volna el mindig a zongoraórákat, most nagy művész lehetne.

Ha az apád nem ment volna el minden nap fiatal korában a kocsmába, most nem lenne összetörve az orra, és nem lenne alkoholista sem.

A kontrafaktuális hipotézisek általában meglehetősen gyenge érvelések, de nem mindig. Előfordulhat, hogy egy esemény elmaradásának következményeit megbízhatóan megjósolhatjuk:

Kár volt elmennem a vizsgára. Most díszeleg a bizonyítványomban egy hatalmas egyes. Ha nem mentem volna el, nem derült volna ki, hogy semmit sem tudok.

Ha Szókratész nem itta volna meg a bürköt, most nem kellene azon hezitálni, hogy miért itta meg.

Az okság feltételezésére épülő hibák egyik legszebbike a következő.

Csúszka hiba

A csúszka hiba annak állításán alapul, hogy egy eseményt elkerülhetetlenül és vitathatatlanul követ események egész láncolata, melyet végül elfogadhatatlan vagy katasztrofális esemény zár. Példa:

Ha legalizáljuk a lágy drogok használatát, oda fogunk jutni, hogy mindenki füvet fog szívni. Ha mindenki elkezd füvet szívni, az emberek előbb utóbb rá fognak térni a keményebb drogok használatára. Ha rátérnek a keményebb drogok használatára, a bűnözés is jelentősen meg fog növekedni, mert a drog megvásárlásához pénz kell. Ha nő a bűnözés, az egész országban káosz és anarchia fog uralkodni. Aki a lágy drogok legalizálása mellett van, az a békés polgárok ellensége!

Bár a statisztikák szerint valóban igaz, hogy a kemény drogosok valaha lágyabb anyaggal kezdtek, mégsem mondható el, hogy mindenki, akit marihuánát szív, drogfüggővé fog válni.

A csúszka argumentum kiválóan alkalmas arra is, hogy vitapartnerünket a vitában ellehetetlenítsük. Elég megkapaszkodnunk egy jelentéktelen (a tárgyat vagy az érvelését esetleg egyáltalán nem érintő) hibájában, amit aztán a lehetetlenségig vagy a nevetségességig fokozunk:

Gondolom észrevették a tisztelt vendégek, hogy vitapartnerem nem visel nyakkendőt. Pedig, ha engem nem is, de önöket megtisztelhettem volna ezzel. Ha pedig nem tartja önöket erre érdemesnek, azt sem kell elvárniuk tőle, hogy úgy tekintse önöket, mint normális embereket, sőt, egyáltalán mint embereket. Ne csodálkozzanak, hisz láthatják, fogalma sincs, hogy hol van és kikhez beszél.

Az ok-okozati kapcsolatok óriási megismerésbeli erejének tudható be, hogy nagyon nagy mértékben vagyunk ráhangolódva ezek keresésére és felfedezésére. Gyakran még olyan esetekben is, ahol ilyen kapcsolat nem remélhető, sőt nyilvánvalóan nincs jelen. Sokszor tulajdonítunk nem kielégítő bizonyítékok alapján okot vagy okokat és néha már az megalapozza egy érvelés meggyőző erejét, hogy abban valamilyen oksági kapcsolatra történik utalás. Néha egyszerűen kevés a tudásunk ahhoz, hogy megítélhessük a dolgok természetét és a különféle mozzanatok összefüggéseit. Nem ritkán azonban egyszerűen csupán túlzottan fukar módon bánunk a képességeinkkel. Nem fordítunk kellő figyelmet a tárgyra és elhamarkodottan, a dolgokat csak perifériásan mérlegelve ítélünk. Már ez önmagában megalapozza azt, hogy az oksági kapcsolatok használatával a mindennapi meggyőzésben vissza lehet élni. Így sétálunk behunytt szemmel az okság útvesztőiben és esünk a megismerés csapdáiba.

Gondolja tovább!

Azonosítsa a következő példákban előforduló érvelési hibákat!

94. Képzeld, ma segítettem egy vak embernek átmenni az útesten. Öt perc múlva pedig találtam a földön egy ezrest. Nagy szerencsém volt, mert senki más nem vette észre. Biztosan azért láttam én meg elsőnek, mert átsegítettem azt a világtalant.
95. Pangloss mester a *Candide*-ban:
„Bizonyos – mondta – s kimutatható, hogy nem is lehetnek másképp a dolgok, mert ha más mindennek célja van, miden, ugyebár, szükségképpen a legeslegjobb célért is van. Orrunk például azért van, hogy legyen min hordani a szemüveget, s lám ezért is hordunk szemüveget. Lábunk láthatólag arra való, hogy nadrágot húzzunk rá, ezért is van nadrágunk. A kövek arra teremtettek, hogy szépen megfaragják őket, no meg persze, hogy kastélyokat építsenek belőlük; ezért is van öméltóságának ilyen gyönyörű kastélya; a tartomány legnagyobb ura illő, hogy a legeslegszebb házban lakjék; és mivel a hízó disznók arra valók, hogy megegyék őket, ezért eszünk mi disznóhúst egész áldott esztendőben. Következőleg, aki azt állítja, hogy minden jól van ezen a földön, ostobaságot állítanak; azt kellene mondaniok, hogy minden a legjobban van.”
(Ford.: Gyergyai Albert.)
96. Ez a gyógyszer biztosan nagyon hatékony, mert rémes az íze.
97. „Itt van egy orvosnak kinéző úr, aki katonás megjelenésű. Természetes, hogy katonaoorvos. És csak most jöhetett a forró öv alól, mivel arcát a nap erősen megperzselt. Miután a keze ott, ahol a kézelő egy kissé felcsúszott fehér, tehát az nem lehet természetes testszíne. Beesett, megnyúlt arcáról pedig leritt a szervenés és a betegség nyoma. Egyik karja sérült, mivel nem mozgatja úgy, miként az egészséges ember. Most már csak az hiányzott, hogy a forró öv melyik részében állhatott ki ennyit egy katonaoorvos?... Miután a háború még csak nemrég fejeződött be, s azelőtt hosszú ideig másutt nem folyt harc, logikus tehát, hogy Afganisztánban kapta sebtét...”
(A.C. Doyle: *A bíborvörös dolgozószo*)
98. A két testvér teljesen egyszerre lett beteg. Nyilván egymástól kapták el.
99. Érdemes sokat dolgozni és sokat túlórázni. Egyszer úgyis felfedezik, hogy milyen jó munkaerő vagyok, és akkor az év végén majd sok jutalmat fogok kapni. Hogy már harminc éve robotolok és senkinek nem tűnt fel? Hát épp ezért van már itt az ideje.
100. Még senki nem cáfolta meg teljes bizonyossággal, hogy a Marson nem volt élet valamikor. Tehát biztos, hogy volt ott élet, sőt lehet, hogy még most is van.
101. Érvelésed teljesen logikus volt. Ebből következik, hogy igazad kell, hogy legyen.
102. Azok közül, akik visszaküldték a kérdőívet, 85% az új termék bevezetése mellett volt. Ebből könnyen megállapítható, hogy a lakosság azon a véleményen van, hogy az új termék piacra kerüljön.
103. Nem szabad elítélni Kovácsot azért, amit tett. Igaz ugyan, hogy sikkasztott, de nem költötte el a pénzt, csak a saját bankszámláján tárolta.
104. Egy ember nagyon sok pénzzel tartozik nekem, viszont nem érdemes bírósági útra terelni az ügyet. Tudom, hogy ez lenne a módja a dolgoknak de esélyem sincs arra, hogy belátható időn belül megkapom a pénzem. Ezért fogok önhatalmúlag cselekedni. Úgy érzem, hogy ebben az estben jogom van hozzá, hogy kiverjem belőle.
105. Nyilvánvaló, hogy a vizsgán nagyon sokan puskáztak. Viszont nem lehet egy egész évfolyamot felfüggeszteni. Talán az lenne a legjobb megoldás, ha mindenki kapna egy hármast.
106. Nem tetszik nekem ez a lány. Túl erősen festi magát és időtlen ruhákat vesz fel. Az ilyen lányok léhák és csapodárok. A léha és csapodár lányok pedig lelkileg szegények és buták.
107. Az alkoholistáknak puffadt az arcuk. X úrnak is puffadt az arca. Ebből következik, hogy alkoholista, tehát igen megbízhatatlan. Nem alkalmazzuk.

Következzen néhány klasszikus érvelés. Tárja fel premissza-konklúzió szerkezetüket és vizsgálja meg logikai megalapozottságukat! Ha nem boldogul, térjen vissza később a problémára!

108. „Mindaz, aminek a létezése a pusztulásából következik, örök, mert akár létezőnek, akár nem-létezőnek tételezzük fel, az következik, hogy létezni fog, és nyilvánvaló, hogy minden egyes időpillanatban minden egyes dologról vagy azt kell feltételeznünk, hogy létezik, vagy azt, hogy nem létezik. Az igazság elpusztulásából viszont az igazság létezése következik, mert ha az igazság nem létezik, akkor igaz az, hogy az igazság nem létezik, és semmi nem lehet igaz igazság nélkül. Ennélfogva az igazság örök.” (Aquinói Szent Tamás *De Veritate* című művéből.)
109. „Ám ha a lónak, ökörnek, oroszlánnak keze volna, s festeni tudna kezük, s vele azt tennék, mita az ember, akkor a ló is a lóra, ökör meg ökörre hasonlóan mintázná meg az isteneket, testük meg olyannak alkotná, amilyen formát épp önmaga hordoz.”
(Xenophanész töredékeiből, ford.: Marticskó József)
110. „Aki az észnek megfelelő tevékenységet folytat, és az észnek szolgál, az nem csak a legjobb állapotban él, hanem azt az istenek is legjobban szeretik; mert ha az istenek – amint általában hinni szokták, hogy így van – törődnek az ember dolgaival, akkor csak természetes, hogy örömet is lelik abban, ami a legjobb, s ami velük a legközelebbi rokonságban van, vagyis az észben; s hogy azokat, akik ezt a legjobban szeretik és becsülik, meg is akarják jutalmazni azért, hogy törődnek azokkal a dolgokkal, amelyek nekik is kedvesek, s azért, hogy jól és helyesen cselekszenek. S hogy mindez elsősorban a bölcs embert jellemzi, az nyilvánvaló. Őt szeretik tehát az istenek a legjobban.”

(Arisztotelész, *Nikomakhoszi etika*, ford.: Szabó Miklós)

A meggyőző üzenet megfogalmazása

Az eddigiekben a szóbeli meggyőzés különböző stratégiáit elsősorban a meggyőzés tárgyának vagy témájának vetületében vizsgáltuk. Megkíséreltük felvázolni, hogy ezek a stratégiák a befogadás és a feldolgozás milyen tendenciákra építenek, hogyan hozhatók működésbe a meggyőzés fő- és mellékútjain.

Többször hangsúlyoztuk, hogy a meggyőző üzenetek működése, hatékonysága sohasem vizsgálható a konkrét helyzet kommunikációs mozzanatainak figyelembe vétele nélkül. Most, amikor a „mit mond?” kérdéséről áttérünk a „hogyan mondja, amit mond?” problematikájára, a kommunikációs nézőpont az eddigieknél is meghatározóbbá válik.

Mit üzen az üzenet?

A kommunikáció, a mi nézőpontunkból nézve, a kommunikáló felek aktív és konstruktív együttműködésén alapuló cselekvés- sorozata. A kommunikációt elemi kommunikációs mozzanatokra bontottuk, ahol az egyik fél a közlő, a másik pedig a befogadó szerepét tölti be. Egy elemi kommunikációs mozzanatban a közlő mondanivalójának átadása céljából megfogalmaz egy üzenetet, amelyet a befogadó észlel, megfejt annak jelentését, majd reagál rá. Reakciója a következő kommunikációs mozzanat, amelyben ő veszi át a közlő szerepét, az eddigi közlő pedig befogadóvá válik.

Ez a rendkívül egyszerű séma azért hasznos számunkra, mert a kommunikációt *cél – reakció* vetületben jeleníti meg. A közlőt elsősorban *aktuális célok* jellemzik, amelyek érvényesítése céljából megjeleníti üzenetét. A befogadó reakciója pedig aszerint minősíthető, hogy megfelel, vagy nem felel meg a közlő céljainak.

A közlőt egyszerre nagyon sokféle cél jellemezheti, amikor megfogalmaz egy közleményt. Általában rövidtávú, az adott mozzanatra vagy a kommunikáció egy bizonyos szakaszára vonatkozó céljait nevezhetjük *taktikai céloknak*, míg más céljai a kommunikáció egész folyamatára vagy azon túlra irányulnak (*stratégiai célok*). Mindig jelenlévő cél a kommunikációs folyamat vezérlése és kontrollja, valamint a benyomáskeltés. Megkülönböztethetők célrétegek aszerint is, hogy a közlemény tárgyára vagy annak minősítésére vonatkoznak. Különösen a meggyőző kommunikációk vizsgálatánál fontos felismernünk, hogy a kommunikátoroknak nemcsak információközlés a célja, hanem a közölt információk (céljaiknak) megfelelő minősítése, valamint ezen minősítések elfogadtatása is. A kommunikáció tehát az információközlés mellett mindig magában foglal promotív, előíró jelzéseket is. A meggyőző kommunikációban alapvető jelentőségű, hogy a célszemély az üzenetben mit ismer fel, hogyan ismeri azt fel és hogyan minősíti a közleményben foglaltakat. Későbbi reakcióihoz ugyanis ez szolgál bázisul.

Most már körvonalazódik, miért válik alapvető jelentőségűvé a megfogalmazás módjának kérdése. A közlőnek úgy kell megfogalmaznia közleményét, hogy az megfeleljen a céljainak (sőt, egyszerre célok sokaságának), alkalmas legyen ezen célok megjelenítésére, vagyis arra, hogy a célok felismerhetők legyenek a befogadó számára. A közleményben tehát egyszerre sokféle dolgot kell közölnie és sokféle javaslatot kell tennie annak érdekében, hogy világossá tegye szándékait, hogy meghatározza az elfogadható válaszokat, reakciókat.

Tekintsük most a következő megnyilvánulásokat:

Tessék idejönni, átadom a helyem!

Az ön felelete kétségbeejtő sületlenség, tűnjön innen! Elégtelen.

Noha nem jeleztük a helyzeteket, amelyekben a közlések elhangzanak, bizonyos pontossággal akkor is következtetni lehet rájuk. Az első közlemény valószínűleg zsúfolt tömegközlekedési járművön, a második pedig valamilyen vizsgán hangzott el. Bizonyos társas helyzeteket megfelelő forgatókönyvek jellemeznek, melyekbe beilleszthetők a fenti megnyilvánulások. Így egy kommunikációs hozzájárulás, akár ha töredékes is, alkalmas lehet valamilyen tipikus helyzet, forgatókönyv feltételezésére. Kitalálhatjuk, hogy az első példában az ülőhely átadásának rítusáról, a negyedikben pedig egy eredménytelen vizsga értékeléséről van szó, sőt azt is, hogy a helyzetben belül ki a beszélő és ki a címzett. Más esetekben a helyzetre való utalás homályos lehet, a közlemények sokféle képbe beilleszthetők.

Adnál egy cigit?

Ideje már a buta és tehetségtelen minisztert kirúgni a kormányból.

A közlemények tehát jelezhetik a helyzetet, amelyben elhangzanak. A helyzetre való utalás a kommunikációban sokféle szándékot takarhat, a legalapvetőbb jelzések az alábbiak:

- jelezheti azt, hogy a kommunikátor javaslatot tesz bizonyos helyzetre, forgatókönyvre, illetve megerősít egy elfogadott forgatókönyvet,
- jelezheti azt (például a helyzetnek nem megfelelő közlemény), hogy a kommunikátor a helyzetet elutasítja vagy a helyzet módosítását javasolja.

Korábban részletesen tárgyaltuk már, hogy a helyzet létrehozása és fenntartása, a különböző forgatókönyvek beindítása és működtetése nagy mértékben befolyásolja azt, hogy kinek, mit és hogyan szabad és kell tennie (és kommunikálnia), valamint azt, hogy miféle célok valósíthatók meg és milyen következmények várhatók.

A helyzetről alkotott elképzelések a közlemények értelmezéséhez és értékeléséhez is hozzájárulnak. Ugyanaz a közlemény különböző helyzetekben teljesen mást jelenthet, más kommunikációs céloknak és várakozásoknak felelhet meg. A

Kicsit fázom

közlemény az egyik helyzetben információközlést, kérést, a másik helyzetben pedig ajánlatot jelezhet, az elvárt reakció pedig lehet egy ablak becsukása vagy szexuális közeledés.

A közlemények megfogalmazása, valamint értelmezése és értékelése szempontjából szintén nem mindegy, ki és kinek mondja azokat. Nézzük csak a következő közleményeket, amelyek ugyanabban a helyzetben hangzanak el:

Tessék idejönni, átadom a helyem!

Csszzz ide nyanyus, passzolom a stéget!

Az üzenet megfogalmazásának módja információkat közöl arról, hogy milyen képet tulajdonít a kommunikációban saját magának a közlő, és arról, hogy milyennek látja a befogadót, ezzel pedig arról is, hogy milyennek látja kettejük viszonyát. Az ülőhelyet felajánló első beszélő udvarias közleménye teljesen mást kommunikál, mint a második közlemény. Hasonló módon, a televízióban gőgicsélő műsorvezető, a kenetjeljes, agresszív, nagyképu, vagy éppen dadogó riporter kommunikációja sokféle minősítést jelezhet, nemcsak magáról, hanem közleménye tárgyáról, riportalanyáról és legfőképpen a nézőről, akinek a műsor készül.

A kommunikáció valamennyi résztvevőjét jellemzi valamilyen kép, amit saját magának tulajdonít. Ezt a képet E. Goffmann nyomán az illető *homlokzatának* nevezzük. A homlokzat tulajdonképpen társadalmi értékek együttese, egyrészt olyan értékeké, amelyeket elvárjuk, hogy tulajdonítsák nekünk az adott helyzetben (*pozitív homlokzat*), másrészt olyanoké, amelyeket kikérünk magunknak (*negatív homlokzat*). Másképp fogalmazva, pozitív homlokzati igényeink azon elvárásaink összessége, melynek megfelelő viselkedést várunk el partnereinktől, negatív homlokzati igényeink pedig azon viselkedések, melyeket elutasítunk magunkkal szemben.

Az üzenetek megfogalmazása szempontjából döntő jelentőségű, hogy milyen elképzelései vannak a kommunikátornak a befogadó homlokzati igényeiről (arról, hogy különböző kommunikációs célokat számára milyen kommunikációs aktusokkal lehet és kell megjeleníteni), a közlemények értelmezése és értékelése szempontjából pedig, hogy a befogadó milyen elképzelésekkel rendelkezik a közlőt jellemző értékekről (ki az, akitől az üzenet érkezik).

Csakúgy, mint a helyzetről való elképzelések, a kommunikáló felek önmagukról és partnereikről alkotott képe is fontos összetevője a kommunikáció kifejező rendjének. A kommunikáció feltételezi a homlokzatok létrejöttét és fennmaradását. Annak érdekében, hogy az üzenetek világosan megfogalmazhatók és értelmezhetők legyenek, a helyzet létrehozásához (definálásához) és fenntartásához hasonlóan a kommunikáló feleknek abban is együtt kell működniük, hogy létrejöjjenek és fennmaradjanak homlokzataik. Ez viszont igények kölcsönös, alkudozásszerű támogatását és fenyegetését jelenti. Mindezt pedig a feleknek kommunikálniuk kell. Ennek megfelelően az üzenetek számos utalást tartalmazhatnak a közlő és a befogadó személyére vonatkozó szándékaira nézve:

- jelzéseket a közlő homlokzati igényeire, a homlokzat létrehozására vagy módosítására,
- ajánlatokat a befogadó homlokzati igényeinek elfogadására, javaslatokat a befogadó homlokzatának létrehozására vagy módosítására.

Egyazon üzenetben sokféle homlokzati jelzés is előfordulhat. Figyeljük meg a személyes jellemzőkre való utalások különbözőségét a vizsga példáján:

Az ön felelete kétségbeejtő sületlenség, tűnjön innen! Elégtelen.

Feleletén látszik a sok munkából adódó fáradtság. Talán, ha pihenne pár napot, az anyag is leülepedne, és a következő vizsgán valami szép jegy is kikerekedne még ebből.

Valószínűleg a kudarcot vallott diák nem ugyanolyan lelkiállapotban távozik akkor, ha a második közleménnyel búcsúztatják, mint ha az elsővel.

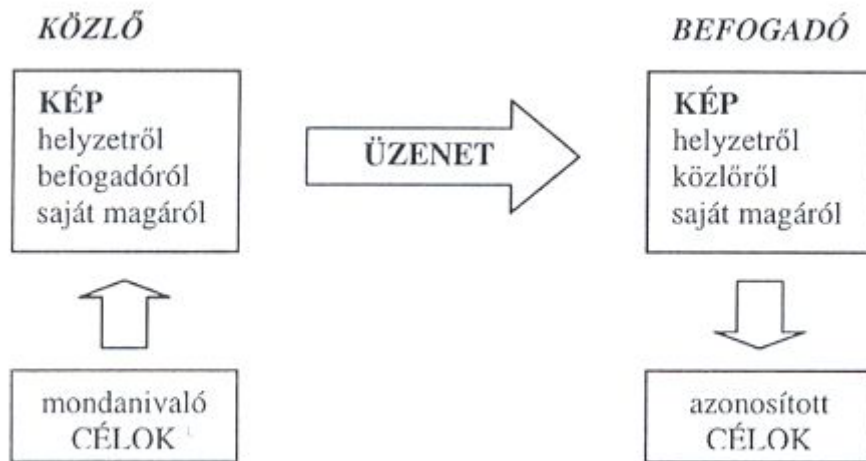
A másik személyére (homlokzatára) utaló közlemény megfogalmazása különösen kritikus lehet, ha a kommunikáció fő célja eleve fenyegeti a partner homlokzatát. Mivel alapvető negatív homlokzati igényünk minden helyzetben a cselekvési és döntési szabadságunk megőrzése, ezért bármilyen kérdés, kérés és felszólítás a negatív homlokzat ellen intézett egyre agresszívabb támadásnak értékelhető. Egy kérdés pontosan kijelöli a válaszként szóba jövő lehetőségeket, tehát nem akárhogy reagálhatunk rá. Egy kérés vagy felszólítás pedig nyilvánvalóan korlátozza szabadságunkat, hiszen döntési alternatíváink jelentősen lecsökkennek elhangzása után.

Előfordulhat, hogy az „*adj egy cigit?*” felszólítás olyan mértékben fenyegeti partnerünk negatív homlokzatát, hogy nyílt megfogalmazása elutasítást váltana ki. Kicsit mérsékelheti a támadás erejét, ha kérésként fogalmazunk és még jobban enyhítheti, ha közvetett módon, kérdésként („*adnál egy cigit?*”) adjuk elő és méginkább, ha jelezzük, hogy nem is számítunk kérésünk teljesítésére („*biztos nagyon kevés cigaretta van ebben a dobozban*”).

A partner homlokzatának nyílt és burkolt megtámadása sokféle stratégiát eredményezhet, melyeket az irodalom (Síklaki: A meggyőzés pszichológiája) kimerítően tárgyal.

Összefoglalva az elmondottakat, a közlő számára a hatékony kommunikáció (vagyis céljai érvényesítése) érdekében pontos és részletes elképzelérendszerre (képre) van szüksége a helyzetről és a befogadóról. Ugyanígy, a befogadónak hasonló képre van szüksége az üzenet jelentésének (vagyis a kommunikációs szándékok) azonosításához a helyzetről és a közlőről. Ezek az elképzelések adott kommunikációs célokhoz megengedett, kötelező vagy megengedhetetlen üzeneteket rendelnek. Más szóval, a kommunikáció résztvevőinek a helyzetről és egymásról kialakult képei bonyolult szabályrendszerre állnak össze az üzenetek megfogalmazásának, valamint megértésének segítéséhez. Ez azonban nem jelenti azt, hogy mindez elegendő lenne a kommunikációhoz. Magukat a helyzetre és a másik félre vonatkozó elképzelésekből származó szabályokat is minősíteniük kell a kommunikáló feleknek. Emellett nemcsak azt szükséges tudniuk, milyen szabályok vannak érvényben, hanem azt is, hogy ők maguk miképp viszonyulnak ezekhez. A kommunikátorok saját magukról alkotott képe az arról alkotott aktuális elképzelések rendszere, hogy ők maguk miképp viszonyulnak a kommunikáció helyzetéhez, tárgyához és résztvevőikhez, hogyan alkalmazzák (tartják vagy nem tartják be) az üzenetek megkonstruálásához és értelmezéséhez szükséges szabályokat. Példaként a „Csosz ide nyanyus, passzolom a stéget!” üzenetet idézzük fel. A kommunikátorok énképe tehát közvetlen vezérője az üzenetek kibocsátásának és vételének.

A következő sematikus vázlat ábrázolja az elmondottakat.



Modellünkben tehát a közlő és a befogadó belső (mentális) reprezentációt (képet) hoz létre a maga számára. Ez a reprezentáció pedig szabályozási alampintázatként szolgál egyrészt az üzenetek megfogalmazásához (kódoláshoz), másrészt az üzenetek megfigyeltetéséhez (dekódoláshoz). Ezek az alampintázatok biztosítják a kommunikáció kifejező rendjét, létrejöttük és fennmaradásuk pedig alapvetően a kommunikátorok motivációin és képességein múlik.

Az üzenetek csak úgy válhatnak világossá és egyértelművé, ha a kódoláshoz és dekódoláshoz ugyanazokat (vagy legalább nagyon hasonló) szabályokat alkalmazzák a felek. Ha nem motiváltak arra, hogy együttműködjenek egy közös szabályozási alampintázat létrehozásában, akkor a kommunikáció félreérthetővé, kiszámíthatatlanná válhat, a felek „elbeszélhetnek” egymás mellett. Nemcsak arról van szó, hogy minden kommunikátor létrehozza a saját fejében a szabályozáshoz szükséges képet, hanem arra is igényei vannak, hogy a másik fél milyen képet hozzon létre magában. A kommunikáció kifejező rendjének létrehozásához a feleknek együtt kell működniük, ehhez pedig motiváltak kell lenniük minden olyan vonatkozásában, amely a fejükben lévő képek kialakítását érinti. Motiváltaknak kell lenniük valamilyennek látni a helyzetet, a másik felet és magukat, valamint arra, hogy olyanok lássák mindezeket, amilyenek a másik is szeretné. Motiváltaknak kell lenniük az alkura és a megegyezésre.

Természetesen minden motiváció kevés lehet, ha valamelyik fél egyszerűen nem képes a másik fél igényeinek kielégítésére. Minden ember kiterjedt ismeretmintázatokat birtokol a társas világ dolgairól és eseményeiről: arról, hogy a körülöttük lévő társas világ hogyan tagozódik a legkülönbözőbb csoportokra, mely tulajdonságok jellemzik ezeket a csoportokat, milyen viselkedéses, kommunikációs stb. jellegzetességei vannak a csoporttagságnak; arról, hogy hogyan szerveződnek a személyes tulajdonságok személyiség mintázatokká, hogyan lehet következtetni ezekre; arról, hogy miképpen lehet következtetni a másik viselkedésének okaira; arról, hogy a társas világ különböző történéseit milyen helyzetek, szerepmintázatok és forgatókönyvek jellemzik; általában arról, hogy adott társas közegben kinek, mit és hogyan szabad, kell vagy tilos tennie; és végül arról, hogy mindehhez ő maga hogyan viszonyul. Ha valakinek nincs a fejében arra szolgáló ismeretmintázat, hogy adott helyzetben a kommunikáció valamelyik változóját felismerhesse, vagy netán egymásnak ellentmondó mintázatok állnak rendelkezésre, akkor kommunikációja zavarossá, kiszámíthatatlanná válhat.

Nyelvhasználat és gondolkodás

A nyelv a leguniverzálisabb kódrendszer, melynek segítségével üzeneteinket megformálhatjuk. Annyira kiterjedt, részletes és finom szabályrendszer, hogy segítségével bármilyen kommunikációs cél megjeleníthető, bármilyen üzenet megfogalmazható. Eredményes kommunikáció eszköze természetesen csak akkor lehet, ha a kommunikátorok közösen birtokolják.

A nyelv ugyanakkor az emberi megismerésnek is alapeszköze. A körülöttünk lévő világról alkotott ismereteink megszerzésében és szervezésében, a memóriánkban való tárolásban és az onnan való előhívásban ugyanúgy alapvető szerepet játszik, mint a problémamegoldásban és a következtetésekben. Fogalmaink, fogalomkategóriáink jelentős részét nyelvi sémákban tároljuk és fejezzük ki saját magunk és a többi ember számára, a világ eseményeinek leírására, megmagyarázására és bejósolására pedig nyelvi eszközöket használunk. A nyelv segítségével való gondolkodás mindannyiunk sajátja és közvetlen élménye.

Az általunk beszélt (és gondolkodásra használt) nyelv annyiban nem a sajátunk, hogy társainktól kaptuk. A nyelv társas konstrukció, emberek csoportjainak alkotása. Létrejöttét biológiai izomorfizmusok (működési azonosságok) teszik lehetővé, szerkezetét és hatókörét pedig az alkotó embercsoport orientációs (tájékoztató) szükségletei határozzák meg. A nyelv a társas megismerés alapeszköze.

Az, hogy egy embercsoport milyen megismerési helyzetben van, hogy milyennek látja és képes látni a világot, összefügg azzal, hogy milyen nyelvet alkot annak megismerésére, az abban való tájékozódásra. A mi közvetlen nyelvi környezetünkben egyetlen szó is elég a hó megjelölésére, a sarkvidék népcsoportjainak viszont külön szavai vannak a hó minden típusára. Míg mi szükségesnek érezzük külön szavakkal ellátni a repülő dolgokat, addig például a hopi indiánok ugyanazzal a kifejezéssel illetnek minden dolgot, ami repül.

Az emberek társadalmi rendkívül gazdagon strukturált, megszámlálhatatlan csoportra tagozódik. Jellegzetes csoportokat alkothatnak az azonos kontinensen, azonos égvőn vagy kultúrkörben élők, az azonos nemzethez vagy nemzetiséghez tartozók. De a tagozódás messze nem áll meg ezen a szinten, hanem folytatódik a kisebb csoportok felé a közös lakóhely, a munkavégzés, a rokonságrés családi kapcsolatokon keresztül a közös kedvtelést űzők, a baráti társaságok, sőt a teljesen véletlenszerűen szerveződött csoportok felé. A társadalmat kapcsolatok és relációk tömege jellemzi, és ezek a kapcsolatok és relációk mind jelezhetnek csoportokat.

Az emberi csoportok mind kisebb-nagyobb mértékben eltérő megismerési helyzetben vannak, ennek megfelelően ez tükröződik is az általuk használt nyelvben. A nyelv rétegződésének alapszintje nyilván a nemzet vagy a nemzetiség által birtokolt anyanyelv. A nyelvhasználatnak azonban ez távolról sem szab határt. Az anyanyelven belül réteg- és csoportnyelvek sokasága jelenik meg. Minden csoport bizonyos mértékig különböző nyelvet használ. Ez a nyelv pedig jellemzi társadalmi-megismerési pozícióját, közösen birtokolt nézet és hiedelemvilágát, tradícióit, stb.

Bizonyos csoportnyelvek, csoportos nyelvhasználati sajátosságok annyira egyediek és megkülönböztetők lehetnek, hogy a csoporton kívüliek számára egyenesen érthetatlenné válnak. Tipikusan ilyen a társadalmi tagozódás különböző szintjein létrejövő szleng, vagy a különböző szakmákat és foglalkozásokat jelző zsargon.

Az ember egyidejűleg több csoportnak lehet a tagja, élete során pedig igen soknak. Azok a csoportok, amelyeknek tagjai vagyunk, mind igyekeznek megtanítani bennünket a saját nyelvükre vagy nyelvhasználatuk sajátosságaira. Ez az alapfeltétele ugyanis a csoporttagságnak, ez alapozza meg azt, hogy egyáltalán az adott csoportban tájékozódni tudjunk. Ez viszont ahhoz vezet, hogy az ember rendkívül összetett nyelvet beszél. Olyan nyelvet, amely sokféle csoport jellegzetességeit és hatását tükrözi, ugyanakkor olyat, ami sokféle megismerési helyzetben segítheti hatékony tájékozódását.

Az a mód tehát, ahogyan leképezzük magunkban a világot, amilyennek felismerjük objektumait és eseményeit, ahogyan leírjuk és megmagyarázzuk azokat, ahogyan a döntéseinket hozzuk és problémákat oldunk meg, igen sok szálon összefügg azzal a nyelvvel, amit használunk.

A meggyőző üzenetek megfogalmazásának módja a meggyőző kommunikáció összes változójára tartalmazhat jelzést. A beszélőnek bizonyos határokon belül mindig módja van arra, hogy az egyes nyelvi elemek közül válasszon, módja van tehát a nyelvtani szerkezet és a szavak megválasztására. A stílus tudatos vagy ösztönös választás a rendelkezésre álló nyelvi jegyek között. Az ilyen módon megválasztott nyelvi jegyek határozzák meg a stílus meggyőző erejét, vagyis azt, hogy meggyőző üzenetünk jellege milyen lesz: erőteljes, hiteles, bizonytalan vagy éppen gyenge. Természetesen mindig annak függvényében, hogy a célszemély vagy célközönség részéről miféle befogadásra és feldolgozásra számíthatunk.

Élni és visszaélni a kommunikációval

Míthogy a szóbeli üzenet a tartalom és annak minősítése mellett a kommunikáció számos változójára tartalmaz jelzéseket és utalásokat, ezért a megfogalmazás módjával kapcsolatban automatikusan felmerül a kommunikációs visszaélések problematikája. A kommunikációval akkor él vissza valaki, ha nem egyenes kommunikációt folytat, azaz, ha hozzájárulása a kommunikációhoz (üzenete) nem alkalmas arra, hogy a célszemély minden olyan kommunikációs célra következtethessen, amelyek szükségesek ahhoz, hogy a kommunikáció adott szakaszában a közösen elfogadott célnak vagy iránynak megfelelően reagáljon.

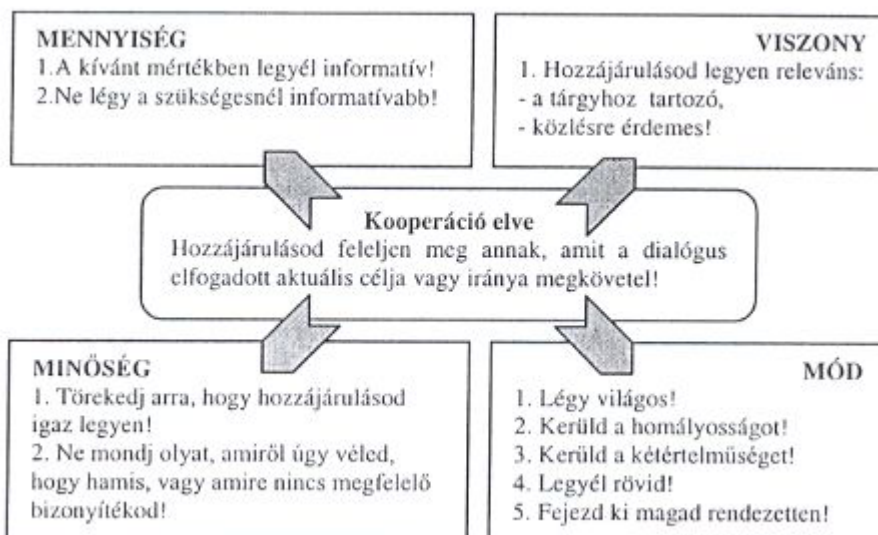
A dialógus szabályai

Az, hogy egy cselekvésre hogyan reagál társas környezetünk, attól függ, hogyan azonosította annak jelentését. Ha például az esti hírműsor bemondója egy jóízűt ásit a kamerába, értékelhetjük úgy, mint egy önhitt és a nézőt semmibe vevő nagyképű ember szemtelen viselkedését, úgy, mint a munkától megfáradt újságíró gyengeségét, úgy, mint a rendező alattomos akcióját a riporter lejáratására és még egy sereg módon. Reakcióink pedig a mosolytól a dühöngésig annak megfelelően alakulhatnak, miképpen tulajdonítottunk jelentést a látottaknak. Ugyanannak a viselkedésnek azonban, attól függően, hogy milyen kontextusban jelenik meg, igen sokféle jelentése lehet.

Az ember viselkedéses megnyilvánulásai általában nincsenek közvetlen megfelelésben azok jelentésével. Ugyanez mondható el a kommunikatív viselkedésekkel kapcsolatban is. Az üzenetek sok esetben nem hordozzák magukban aktuális jelentésüket, hanem arra következtetni kell. Az előzőekben körvonalaztuk, hogy az üzenetek adásához és vételéhez szükséges szabályozási alaplíneázatoknak milyen lényeges összetevői állhatnak rendelkezésre a kommunikátorok fejében. Ezek a minták arra szolgálnak, hogy szűkítsék, pontosítsák a kódolás és a dekódolás lehetőségeit.

A kommunikátorok fejében működő kép megfelelően összetett és részletes lehet ahhoz, hogy kommunikációs igényeiknek megfelelő finomságú jelentéstartamokat értelmezhessen. Csak akkor teljesítheti be azonban funkcióját, csak akkor válhat jelentésteli és kifejező kommunikáció vezérlőjévé, ha a kommunikátorok ezt így is akarják, ha együttműködnek a kommunikációban, ha betartanak bizonyos szabályokat.

A kommunikatív viselkedést vezérlő legalapvetőbb szabályok arra vonatkoznak, hogyan kell eljárniuk a feleknek annak érdekében, hogy üzeneteik egyenesek, világosak, jelentésteliek legyenek, hogy üzeneteik jelentése kikövetkeztethető legyen bizonyos dialógus helyzetekben. H.P. Grice A társalgás logikája című cikkében (lásd Pléh, Cs. Sıklaki, I. – Terescsényi T. (szerk.): Nyelv-kommunikáció-cselekvés) tesz javaslatot egy ilyen szabályrendszerre. Szabályrendszere középpontjába a kooperáció elvét helyezi. Eszerint a részt vevő feleknek úgy kell közreműködniük, hozzájárulásaikat megfogalmazniuk, hogy az a kommunikáció elfogadott aktuális céljának vagy irányának megfelelően. Az együttműködés elvén négy nagy csoportban, „fürtökben” lógnak a további maximák, amelyek a felek együttműködési kötelezettségét részletezik. A négy szabálysorozat a hozzájárulások mennyiségi, minőségi, mód- és viszonybeli korlátozásait tartalmazza. A következő ábrán szemléltetjük a dialógus szabályok szerkezetét.



A mennyiség kategória szabályai azt írják elő, hogy a közleményben foglalt információk mennyiségi szempontból pontosan feleljenek meg az elfogadott közös célnak vagy iránynak. A minőségre vonatkozó szabályok a közleményben foglalt információk megbízhatóságára vonatkoznak. A viszony kategória szabályai a közlemények relevanciáját kéri számon. Végül a mód kategória maximái a megfogalmazásra tartalmazznak korlátozásokat.

Bizonyos dialógusokat éppenséggel a szabályok rendszeres felrúgása, a szabálytalanság jellemez. Tipikusan ide tartozik például a veszekedés szituációja. Ez azonban nem jelenti azt, hogy az ilyen helyzetekben a szabályok minden vonatkozásban mellőzőnek lennének. A későbbiekben megmutatjuk, hogy a nyílt szabálysértések éppenséggel nagyon informatívak lehetnek. Másrészt úgy tűnik, hogy Grice szabályrendszere bizonyos módosításokkal a dialógusokon túl, egyéb tranzakciókra is kiterjeszthető.

Hogyan működnek ezek a szabályok, hogyan teszik lehetővé az üzenetek jelentésének kikövetkeztetését? Ahhoz, hogy a kommunikatív hozzájárulás jelentéséhez vezető következtetéshez jussunk, a következőket feltételezzük:

1. a felek a dialógus szabályokat szerződészerűen betartják, annak érdekében, hogy kommunikációjuk kölcsönösen kiszámítható legyen,
2. ez természetesen azt is feltételezi, hogy a dialógusnak minden szakaszában van valamilyen közösen elfogadott célja vagy iránya (ami természetesen alku tárgya lehet),
3. fennáll a dialógus kifejező rendje, azaz a közlő és a befogadó egyaránt rendelkezik a szabályozási alaplíntázatként szolgáló képpel, a nyelvhasználatra és a kontextusra vonatkozó szükséges közös ismeretekkel.

Ekkor a (P) üzenet (Q) jelentésének meghatározása a befogadó részéről (durván) a következő algoritmus szerint történik:

Feltételezések:

- ez a közlő, ebben az aktuális helyzetben, ebben a közösen ismertnek tekinthető kontextusban, annak érdekében, hogy én mint befogadó megfelelően reagáljak, pontosan azt és pontosan úgy mondta, hogy P;
- ha a közlő betartja a dialógus szabályokat (legalábbis az együttműködés elvét), akkor ez a közlő, ebben az aktuális helyzetben, ebben a közösen ismertnek tekinthető kontextusban, annak érdekében, hogy én mint befogadó megfelelően reagáljak, akkor mondaná pontosan azt és pontosan úgy, hogy P, ha úgy gondolja (üzenetének az a jelentése), hogy Q;
- nincs ok arra, hogy feltételezzem, hogy a közlő nem tartja be a dialógus szabályokat.

Következmény:

- tehát indokolt úgy vélnem, hogy üzenetének jelentése Q.

Képzeld el a következő helyzetet. Ödönke nem sokat tanult a vizsgájára. Kovács tanár úr hosszasan és türelmesen kérdegetti, majd kezébe veszi Ödönke leckeönyvét, beleír valamit és így szól: Legközelebb tíz nap múlva vizsgáztatok, addig lesz még ideje.

Ebben a helyzetben Kovács tanár úr megsértene a szabályokat, ha nem azt akarná közölni, hogy Ödönke feleletét elégtelenre értékelte.

Üzenete jelentésének tehát valószínűleg fontos összetevője, hogy Ödönke megbukott. Más kérdés viszont, hogy mit jelent az „addig lesz még ideje” üzenetkomponens. Valamit kell jelentsen, különben nem mondta volna (a szabályok betartása mellett). Hogy mit jelent, az ebben az esetben alkalmasint csak metakommunikációs jelzésekből (hangszín, hangsúly, hanghordozás, egyéb jelzések) derülhet ki. Jelentheti azt, hogy Kovács tanár úr azt az optimista nézetét fejt ki, hogy a rendelkezésre álló tíz nap bőségesen elegendő lesz Ödönke számára az anyag elsajátításához és az eredményes vizsgához („addig lesz még ideje”), de jelenthet ultimátumot és fenyegetést is („addig lesz még ideje”). A szabályok betartását feltételezve tehát Ödönke a következő jelentés-összetevőkre mindenképpen jogosan következtethet: 1. Ödönke megbukott, 2. Kovács tanár úr minősíti Ödönke lehetőségeit.

A dialógus szabályok és az üzenetek jelentésének kikövetkeztetése azért érdemelnek különös figyelmet, mert a meggyőző kommunikációk tipikusan abba a zónába eshetnek, ahol fennáll a szabályok be nem tartásának veszélye. A meggyőzések igen sok esetben versenyhelyzetben, kiélezett érdek és érzelmi ellentét mellett zajlanak. Gyakran valamelyik félnek kifejezett célja lehet a másik fél manipulálása, megtévesztése. Ez pedig eléggé nehezen képzelhető el úgy, hogy betartja a világos és egyenes kommunikáció szabályait. Kicsit durván fogalmazva, a hatékony meggyőzés és a szabályok betartása csak a racionális meggyőzés kommunikációjában (racionális vitában) nem önellentmondás.

A maxiznák be nem tartása többféle módon és okból bekövetkezhet és ennek számos következménye lehet. A maxiznák be nem tartásának alapeseteit, Grice tipológiáját kissé módosítva, így osztályozzuk:

1. A közlő megsérthet egy maximát. Teljesen nyíltan és színlelés vagy megijátság nélkül nem tartja be a szabályokat. A politikus például a neki feltett egyszerű eldöntendő (igennel vagy nemmel megválaszolható) kérdésre hosszú és zavaros fejtegetésbe kezd egy teljesen más témáról, mint amiről kérdezték. A szabályok nyílt megsértése mindenképpen zavart okoz a kommunikációban, és mivel a zavar forrása látható, megnövekedhet a befogadó motivációja arra, hogy a zavar okát a kommunikátorban keresse. Azzal a gyanúval élhet, hogy a közlő mellébeszél, színlel, félrevezet, hazudik. Ha a befogadó nem veszi észre a szabálysértést, minősített esettel állunk szemben, amelyet az 5. pontban ismertetünk.
2. Megtörténhet, hogy egy adott üzenet vonatkozásában a maximák ellentmondanak egymásnak. Ahhoz, hogy a közlő betarthassa az egyik maximát, meg kell sértenie egy másikat. Ilyenkor ütközéssel találja szemben magát. Előfordulhat például, hogy jogosan kéri valakitől, hogy szolgáltatson bizonyos információkat. Például felkéri a minisztert, hogy ismertesse az irányítása alá tartozó szervezetek névsorát. Ha azonban a miniszter erre nem képes (mert nem tudja pontosan még a nevüket sem), akkor amennyiben betartja a minőség kategória szabályait és felsorolja azokat, amelyekre biztosan emlékszik, meg fogja sérteni a mennyiség kategória első szabályát, mert a kívántnál kevesebb információt közöl.
3. A közlő kibújhat a szabályok betartása alól. Jelezheti, hogy nem akar a szabályoknak megfelelően hozzájárulni a dialógushoz. Erre több okból is sor kerülhet. Alapvetően ez az ok származhat az adott kommunikációs helyzeten kívülről. A kommunikátor egy másik viszonyrendszere és az annak való megfelelés bizonyos tilalakkal járhat. Ha például a riporter olyan információt kérdez a minisztertől, amelyek közlése esetén a riportalany államtitkót sértene, a miniszter jogosan bújkál ki a maxiznák betartása alól egy „erre a kérdésre nem válaszolhatok” vagy „sajnálom, meg kell elégedniük ennyivel” válasszal.

Más esetben magából az aktuális kommunikációs helyzetből származó okok miatt lehet kénytelen a kommunikátor kibújni a szabályok alól. Azért, mert a szabályoknak megfelelő hozzájárulás hátrányos helyzetbe hozhatná a kommunikátort, gyengítené pozícióját, tehát az nem felelne meg céljainak. Mivel azonban a dialógus céljai és aktuális irányai a résztvevők részéről közösen elfogadottak, ezért ilyen ok elvileg csak akkor állhat elő, ha a másik fél eltért ezektől az irányoktól, azaz megsértette a szabályokat. Ez azt jelenti, hogy indokolt módon csak

akkor bújhat ki valaki a maximák és az együttműködési elv hatálya alól (feltételezve, hogy nincs szó ütközésről), ha ezzel szabálysértésre reagál.

4. Előfordulhat az is, hogy a beszélő képes lenne követni a szabályokat (tehát nincs szó ütközésről és jogos kibújárásról) de mégsem teszi azt, hanem megszegi valamelyik maximát. Viszont fenntartja a kommunikációt, ezzel pedig azt a látszatot kelti, mintha együttműködne. Kommunikációs zavarok, egymásnak ellentmondó jelzések nem árulják el a szabálytalanságot, vagy legalábbis a hallgató ezt nem veszi észre. Ilyenkor a befogadóban ugyanúgy beindul az üzenet jelentéséhez vezető következtetési folyamat, és mindenképpen tulajdonítani fog valamilyen jelentést a hozzájárulásnak. Ez a jelentés azonban valószínűleg a szabályok betartására építő algoritmus eredménye lesz. Most csak az a kérdés, hogy az ilyen hozzájárulás hogyan felel meg az együttműködési elvnek. Az üzenet szintjén biztosan nem felel meg, hiszen a megfogalmazás megsérti a maximák valamelyikét. Könnyen lehetséges azonban, hogy a befogadó által azonosított jelentés szintjén mégis kielégül az együttműködési elv. Vagyis a befogadó felismerte (és a közlő céljainak megfelelően ismerte fel) a jelentést, és ez a jelentés megfelel a dialógus közösen elfogadott céljának vagy irányának. Ebben az esetben azt mondjuk, hogy a közlő kihasználta a maximák valamelyikét.

Tegyük fel például, hogy az egyik önkormányzat új uszodát szeretne építeni, és az anyagi erőforrások előteremtéséhez a minisztérium segítségére is számít. A miniszter felkéri a helyi önkormányzat építési osztályának vezetőjét, írjon jelentést a megvalósítandó tervekről. Az építész a következő levelet küldi:

*Az új sportuszoda tervpályázatait neves személyiségekből álló zsűri bírálta el. Népszerű színművész, híres zenész, világhírű hegymászó, amerikai karmester és egy Nobel-díjas regényíró volt a zsűriben. Egyhangúlag szavazták meg a nyertes pályaművet.
Üdvözlettel: X. Y.*

Itt nem az a kérdés, megsérti-e szabályokat a jelentés írója, hanem az, hogy hányat sért meg. És persze az, hogy a miniszter a közleményt hogyan értelmezi. Ha nem veszi észre a nyilvánvaló normasértést, akár arra is következtethet, hogy nagyszerű tervekről van szó, elintéztett ügyről, amelynek támogatóságához nem férhet kétség. Ha azonban felismeri a szabálysértést, ez többféle értelmezést alapozhat meg:

- a) A jelentés írója kibújt a maximák betartása alól. Valamely körülmény nem engedi meg, hogy releváns és kielégítő választ adjon. Például ilyesmit írna, ha nem akarna szembekerülni főnökeivel vagy a pályázatot elbíráló zsűri jeles tagjaival.
- b) Az író kihasználta a szabályokat, a jelentés szintjén nagyon is akar közölni valamit azzal, hogy szakmai véleménye helyett a zsűri összetételét közli. Például azt, hogy szakmai döntés született, nem tartja elfogadhatónak a győztes pályaművet, azt, hogy nem kíván politikai döntésbe beleszólni vagy azt befolyásolni.

5. Végül a meggyőző kommunikáció szempontjából talán legfontosabb esetben a közlő úgy sérti meg valamelyik maximát, hogy ezzel sem az üzenet, sem pedig a befogadó által azonosított jelentés szintjén nem tartja be az együttműködési elvet, azonban ezt a befogadó nem veszi észre, és a hozzájárulást a dialógus értelmes és helyénvaló elemének tekinti. Ebben az esetben a szabályok megsértése azt eredményezheti, hogy a befogadó olyan jelentést azonosít (és ennek megfelelően úgy reagál), hogy az olyan közlői céloknak vagy irányoknak felel meg, amelyek nem felelnek meg a befogadó által közösen elfogadottnak vagy megengedettnek tartott céloknak vagy irányoknak. Egyszerűen szólva, a kommunikátor elrejtetheti bizonyos céljait, így manipulálhatja a befogadót. A maximák megsértésének ezt az esetét a maximákkal való visszaélésnek nevezzük. Ha a befogadó nem veszi észre a szabálytalanságot, komoly hátrányba kerülhet. Ha pedig a visszaélés a meggyőző kommunikáció valamely stratégiai célját is érinti, a befogadó megalapozatlan, téves, bizonyos esetekben egyenesen káros meggyőződésekre juthat. A könyvben eddig tárgyalt összes argumentációs hibával vissza lehet élni. A figyelmetlen, felkészületlen, vagy egyszerűen csak jóhiszemű befogadó valamennyi argumentációs csapdának áldozata lehet.

Az ismertetett tipológia a szabályok be nem tartásával járó kommunikációs mozzanatokot a közlő fél aktivitásaként minősíti. Látható azonban, hogy az, hogy a közlő szabálytalansága végül is melyik esethez és ezzel milyen következményekhez vezet, az a befogadótól (az általa kikövetkeztetett jelentéstől) függ: attól, hogy a szabálysértést észreveszi-e vagy nem, és hogy a közlő szándékainak megfelelően vagy nem megfelelően befolyásolja-e a kialakított jelentést a szabálysértés. Így igen nagy mértékben a befogadón múlik, hogy vele szemben milyen módon és mértékben lehet visszaélni a kommunikációt vezérlő szabályokkal.

Illusztráció: a kérdés-felelet játék

A dialógus a beszélgetőpartnerek együttműködésén alapuló, kölcsönösen kiszámítható beszédakció sorozata. A partnerek „mederben tartják” a dialógust. minden szakaszában megegyeznek annak irányában, céljában. Az együttműködés elve szerint bármely aktuális hozzájárulásnak meg kell felelnie ennek a célnak vagy iránynak. Így van ez akkor is, amikor ez a hozzájárulás kérdés. Kérdő mondatokat nagyon sokféle beszédakcióban használunk és ezeknek csak egy részét alkotják a tulajdonképpeni kérdések. A

Nem gondolod, hogy túl hangosan szól a televízió?

megnyilatkozás például valószínűleg nem azt a célt jeleníti meg, hogy a közlő egy egyszerű „igen” vagy „nem” választ szeretne hallani. Inkább arról lehet szó, hogy zavarja a nagy hangerő, arra akarja kérni a befogadót, hogy halkítsa le, stb. Ha csintalan gyermekéhez anyukája a

Hányszor kell még mondanom, hogy maradj nyugton?

beszédakciót intézi, a gyermek komoly szülői retorziókra számíthat, ha válaszul a

Néhány tucatszor elég.

akciót produkálja. Anyuka egyáltalán nem akart kérdezni semmit, sokkal inkább nyomatékosan utasította gyermekét.

Ezekben a példákban a megnyilatkozás grammatikai formája ugyan kérdés, a nyelvhasználat konvenciója azonban ezeket a megnyilatkozásokat a helyzetnek megfelelően kijelentéssé, felszólítássá vagy kérészé avatja. Az ilyenfajta közvetett kommunikációt nevezzük konvencionális közvetettséggnek.

A konvencionális közvetettség az üzenet szintjén a maximák megsértését jelenti. A beszélő azért fordul általában ehhez a megoldáshoz, mert a maximák kihasználásával minősített hozzájárulást kíván tenni. A szónoki kérdéseknél, ahol a beszélő egyáltalán nem óhajt hallani semmiféle választ, célja a kérdésben rejlő információ nyomatékosítása vagy valamilyen erőteljes érzelmi reakció kiváltása. Más esetekben a konvencionális közvetettség a kommunikáció valamelyik változójára tartalmaz utalást. Például homlokzatfenyegető akciót akar burkolni („Miért ne próbálná ki új termékünket?”) vagy a kommunikátor felelősségét enyhíteni („Nem kellene elgondolkodni az államtitkár leváltásán?”).

A tulajdonképpeni kérdések információkérések. Arra szolgáló megnyilatkozások, hogy a kérdezőt produkáljon egy olyan beszédakciót, amely a kérdésben foglalt információt tartalmazza. A kommunikáció eddig tárgyalt szabályainak megfelelően egy információkérés akkor tekinthető érvényes kérdésnek, ha teljesülnek az alábbi feltételek:

1. A beszélgetés aktuális céljának vagy irányának megfelelően indokolt, hogy a befogadó közölje a szóban forgó információt. A dialógus továbbhaladásához szükség van az információra. Ebbe beleértendő, hogy a) a befogadónak válaszolnia kell (a helyzetnek megfelelően) vagy hajlandó válaszolni, b) a közlőnek joga van feltenni a kérdést (a befogadó jogai vagy legitim érdekei ezt nem korlátozzák).
2. Szükséges feltenni a kérdést. Ebbe beleértendő, hogy a) befogadó a kérdés feltevése nélkül nem közölné a kérdéses információt, b) a kérdező nem rendelkezik a kért információval.
3. A befogadó rendelkezik a szóban forgó információval. (Ismeri a válaszként kért információt.)
4. A szóban forgó információ egyértelműen azonosítható. Ebbe beleértendő, hogy a kommunikáció kifejező rendjében a) a kérdés világosan értelmezhető, és ennek megfelelően b) a válasz is világosan értelmezhető.

A fenti kritériumok szerint az érvényes kérdésre, az együttműködés elvének megfelelően és a dialógus szabályok betartásával, csakis jól meghatározott, egyenes válasz adható. Az egyenes válasz pontosan a kérdésben megfogalmazott információt tartalmazza és pontosan úgy, ahogy azt a kérdés kijelöli.

Eldöntendő kérdésre („*A miniszter hazudott?*”) csak igennel vagy nemmel lehet válaszolni. *Választó* kérdés („*A miniszter hazudott vagy mellébeszél?*”) esetén a válasznak a kérdésben felsorolt alternatívák közül kell megjelölnie egyet. Kiegészítendő kérdés esetén („*Mi a véleménye a miniszter szavahihetőségéről?*”) a kérdező viszonylag tág körben fejtheti ki a véleményét a megjelölt témáról.

Egy kérdés érvényessége a kritériumok alapján számtalan módon sérülhet. Az érvényesség kritériumainak a megsértése a kérdésekkel való kommunikációs visszaélésekhez vezethet. Ha azonban valaki egyenes választ ad egy kérdésre, akkor jóváhagyja azt mint érvényes kérdést, tehát elismeri az összes kritérium teljesülését. Ez a válaszadót igen komoly hátrányba hozhatja.

Példaként képzeljünk el egy riportszituációt. Az egyik miniszter nyilatkozata felháborodást váltott ki, felmerült a gyanú, hogy a miniszter nem mondott igazat. A riporter a miniszterelnökhöz fordul, hogy sok egyéb kérdés mellett tisztázza ezt az esetet is. Nézzünk meg néhány lehetséges kérdés-felelet forgatókönyvet:

a) Tegyük fel, hogy a miniszterelnök nem tulajdonít nagy jelentőséget ennek az ügynek, sokkal fontosabbnak tartja, hogy más dolgokról tájékoztassa a közvéleményt. Ezért a miniszter nyilatkozatát szeretné lehetőleg egy mondattal elintézni. Ekkor számára a legmegfelelőbb egy eldöntendő kérdésre („*A miniszter hazudott?*”) adandó tömör („*Nem!*”) válasz lenne. Ez felelne meg annak, amit a riporter céljaként elismer és jóváhagy. Ha a riporter ezzel szemben a („*Mi a véleménye az elhíresült nyilatkozat-ügyről?*”) kérdést szegezi neki, akkor komoly problémák elé néz. A kérdés (legalábbis a miniszterelnök céljaihoz és álláspontjához képest) nem jelöli ki elég pontosan a várt információt, túl általános, az érvényesség kritériumait sok ponton megsérti. Ha azonban a miniszterelnök válaszol rá, akkor ezzel legitimálja a kérdést, a riporter nézői pedig kérdés-felelet beszédakciót fognak látni. Ha most a miniszterelnök erre a kérdésre (szándékainak és álláspontjának megfelelően) egyszólatos tömör választ ad („*A miniszter igazat mondott*”), akkor nem a kérdésnek megfelelően válaszolt, megsértette a mennyiség kategória 1. maximáját, amit a néző úgy érezhet, hogy nem adott megfelelő mennyiségű információt, valamit elhallgat, köntörfalaz, stb. Ha viszont a kérdésnek megfelelő terjedelemben válaszol, vagyis egyenes választ ad, akkor azért kerül hátrányba, mert kommunikációs céljai (gyorsan elintézni az ügyet) nem teljesülnek.

b) Tegyük fel most, hogy a miniszterelnök nagy jelentőséget tulajdonít a kérdéskörnek, központi célja, hogy megfelelő módon megvilágítsa a nézők számára a nyilatkozat-ügy részleteit és így tisztázza miniszterét a vádak alól. Ekkor számára egy megfelelően általános kérdés lenne a kíváncsi, amire a kérdésnek (és szándékainak) megfelelő terjedelemben válaszolhat. Ugyancsak megfelelő számára egy túl általános kérdés, ha valami elhallgatnivalója van az ügyben, ha miniszterét joggal illették a vádakkal, és célja az, hogy ne kelljen kimondania az igazságot. Ekkor a túl általános kérdés („*Mi a véleménye...*”), mivel nem jelöli ki pontosan a várt információt, lehetőséget ad számára a mellébeszélésre. Az ügygel kapcsolatban bármiről kellő terjedelemben beszélhet, és elhallgathatja azt, amit nem szeretne elmondani. A túl általános kérdés tehát nem csak hátrányba, hanem előnybe is hozhatja a válaszadót, mert hagyja mellébeszélni.

c) Most tekintsük azt az esetet, amikor a miniszterelnök, céljainak megfelelően, kellően általános kérdésre számít, mert vagy megfelelő részletességű és mennyiségű információ közlésével akarja tisztázni, vagy mellébeszéléssel akarja elkerülni a problémát. Erre a riporter egy eldöntendő vagy választó kérdést szegez neki („*A miniszter hazudott?*”) vagy „*A miniszter hazudott vagy mellébeszél?*”). Most úgynevezett agresszív kérdéssel találta szembe magát. Az agresszív kérdés túlságosan szűkre szabja a válaszként közölhető információt a kérdező álláspontjához vagy céljaihoz képest. Az egyenes válasz egy egyszerű igen vagy nem, esetleg az egyik alternatíva megjelölése lehet. Emellett a választó kérdés a válaszként megjelölt alternatívák közül csak kettőt sorol fel, ráadásul olyanokat, amelyek egyike sem felel meg a válaszadó céljainak vagy álláspontjának. Ha tehát a kérdező egyenes választ ad, akkor hátrányba kerül, mert semmiképpen sem fejei ki véleményét, nem valósulnak meg kommunikációs céljai, sőt adott esetben a megkívánt válasz homlokegyenest ellenkezik azokkal. Ha azonban egyenes válasz helyett a kérdező a véleményét feje ki, akkor meg nem a kérdésre válaszol. A kérdésben megkívántnál mindenképpen több információt közöl, ami felkeltheti a nézőben a mellébeszélés vagy a magyarázkodás gyanúját.

A példa alapján elmondhatjuk, hogy egy kérdés túl általánosnak vagy agresszívnek minősítését mindig a konkrét helyzet és az abban a részt vevő partnerek kommunikációs céljai döntik el. A kérdés érvényességének kritériumai az általános társalgási szabályok mellett a konkrét helyzetre is tartalmaznak megkötéseket.

Láttuk, hogy a túl általános kérdés és az agresszív kérdés komoly hátrányba hozhatja a válaszadót, ha nem megfelelően reagál. Valójában, ha egyáltalán válaszol ezekre a kérdésekre, akkor magával a válasszal jóvá is hagyja azt, tehát legitimál egy érvénytelen kérdést, bedől egy kommunikációs visszaélésnek. Ezekre a kérdésekre tehát nem szabad válaszolni. De akkor hogyan reagáljon egy rossz kérdésre a válaszadó úgy, hogy ő maga ne éljen vissza a kommunikációval? A választ a szabályok alóli *kibújás* lehetősége rejti. Mivel a kérdés rossz, ezért nem is lehet megválaszolni. A válaszadónak először ezt kell világossá tenni: nem tud válaszolni a kérdésre (nem tudja betartani a szabályokat), mert a kérdés rossz. Ezzel a reakcióval a válaszadó betartja az együttműködés elvét, hiszen fenntartja a kommunikációt és valóban a beszédakcióra reagál, de jelzi azt is, hogy reakciója miért nem lehet a szabályoknak megfelelő egyenes válasz.

A túl általános kérdésnél a második lépés az, hogy visszadobjuk a labdát, felkérjük a kérdezőt, hogy szűkítse a megkívánt információt, fogalmazza meg pontosabban a kérdést:

Riporter: *Mi a véleménye az elhíresült nyilatkozat-ügyről?*
Miniszterelnök: *A kérdés túlságosan általános. Kérem, pontosítsa, fogalmazza meg világosan, mire kíváncsi, hogy megfelelő választ adhassak!*

Ez a túl általános kérdésre adható legsportszerűbb válaszstratégia, a lehető legkevesebb hátrányt okozza mind a kérdezőnek, mind pedig a válaszadónak.

Az agresszív kérdés esetén már nem ilyen a helyzet. Az agresszív kérdés súlyosan veszélyezteti a kérdezett álláspontját, ezért nem lehet olyan egyszerűen visszaverni, hogy megkérjük a válaszadót, fogalmazzon meg általánosabb kérdést (olyant, ami megfelel az álláspontunknak). Ez gyakran nevetséges is lenne. Ehelyett célszerű átvinni a kommunikáció irányítását. Az első lépésben ezt már meg is indokoltuk. Ezután második lépésben megfogalmazzuk azt a kérdést, amelyet megfelelőnek tartunk, majd megválaszoljuk az általunk feltett kérdést (ami esetleg némileg egyszerűbb feladat lehet). A példánkban ez így rekonstruálható:

Riporter: *A miniszter hazudott, vagy mellébeszél?*
Miniszterelnök: *Az ön kérdése agresszív, indokolatlanul szűkre szabja a válaszadás lehetőségét ahhoz képest, amit a probléma megkíván. Helyesebb volna feltenni úgy a kérdést, hogy miért érik a minisztert alaptalan táraadások a kérdéses nyilatkozat miatt. Nos, a válasz a következő...*

Ezzel a válaszstratégiával a kérdezett a hátrányt a szabályok alóli kibújjással előnnyé változtathatja.

A kérdés-felelet játékban a kérdezett ellen intézhető talán legsúlyosabb támadás az úgynevezett *túl sokat állító kérdés* alkalmazása. Ahhoz, hogy a túl sokat állító kérdések természetrajzát megvilágíthassuk, tekintsünk egy példát. Képzeljünk el egy interjút, amelyben az ismert közéleti személyiséghez egyszer csak a következő kérdést intézi a riporter:

Tervezi már, hogy leszokik a mellébeszélésről és a hazudozásról?

Ez grammatikailag egy egyszerű eldöntendő kérdés, igennel vagy nemmel lehet felelni rá a szabályok betartásával. Csakhogy erre a kérdésre a riportalány aligha akarhat akár igennel, akár nemmel felelni. Bármilyen egyenes válasszal elismeri ugyanis, hogy

1. legalább egyszer mellébeszél,
2. sőt, rendszeresen mellébeszél,
3. legalább egyszer hazudott,
4. sőt, rendszeresen hazudik.

Sajátos módon tehát pusztán azzal, hogy egyenes módon válaszol valaki egy kérdésre (tehát legitimálja azt mint érvényes kérdést), elismeri egy sereg állítás igazságát. Ahhoz, hogy válasza igaz lehessen, a válaszban foglalt kijelentések mellett további állításoknak is igaznak kell lenniük.

Általában elmondható, hogy kijelentéseinkkel további állítások igazságát is állítjuk. Tekintsük a következő kijelentést:

Kovács tanár úr a mai földrajzórán nem volt részeg.

Ennek a kijelentésnek csak akkor lehet igazságértéke, ha a következő állítások igazak:

1. létezik valaki, akit Kovácsnak hívnak,
2. Kovács foglalkozása tanár,
3. ma földrajzóra volt,
4. Kovács jelen volt a mai földrajzórán,
5. Kovács a mai földrajzórán nem volt részeg.

Ha figyelembe vesszük a dialógus szabályokat is (tehát feltesszük, hogy indokolt a közlés sajátos megfogalmazása), akkor fel kell még tennünk, hogy

6. Kovács máskor részeg volt,
7. Kovács rendszeresen részegeskedik, stb.

Vegyük észre, hogy az 1.–7. állítások feltételezett igazságát egyáltalán nem befolyásolja az, hogy maga a „*Kovács tanár úr a mai földrajzórán nem volt részeg*” kijelentés igaz-e vagy hamis. Ez ebből a szempontból mindegy. Azokat az állításokat, melyeknek igaznak kell lenniük ahhoz, hogy egy kijelentésnek igazságértéke lehessen, az adott kijelentés *előfeltételezései*nek nevezzük. Azok az előfeltételezések, melyek a beszédakcióban speciálisan a dialógus szabályok alkalmazásához kötődnek, *pragmatikai előfeltételezések*nek nevezzük. Ilyen a 6. és 7. előfeltételezés.

Egy érvényes *információkérő kérdés előfeltételezései* megegyeznek az egyenes válaszként szóba jöhető kijelentés előfeltételezéseivel. Valóban, a

Tervezi már, hogy leszokik a mellébeszélésről és a hazudozásról?

eldöntendő kérdésre adható

*Igen, tervezem.
Nem tervezem.*

válaszoknak ugyanazok az előfeltevései. Ha a válaszadó egyenesen megválaszolja a kérdést, jóváhagyja, igaznak ismeri el az előfeltevézéseket.

Általában úgy fogalmazhatunk, hogy az érvényes kérdések előfeltevézései azok az állítások, amelyeket a kérdező és a kérdezett kölcsönösen igaznak fogadnak el. Ebből adódik a túl sokat állító kérdések egyik problémája: *a túl sokat állító kérdés előfeltevézései veszélyeztetik a válaszadó álláspontját vagy személyét.* A válaszadónak nem áll érdekében elfogadni ezeket az előfeltevézéseket, márpedig, ha bármilyen módon válaszol a túl sokat állító kérdésre, mindenképpen megteszi ezt.

A túl sokat állító kérdésekre nem könnyű megfelelően reagálni. Csakúgy, mint az agresszív és a túl általános kérdés esetében, itt is az az első lépés, hogy világossá kell tenni a kérdés érvénytelenségét. Ha ez nem történik meg, védekezésünk válasznak minősül. Tegyük fel, hogy a közéleti személyiség így reagál:

Kérdése felháborító, én soha nem szoktam mellébeszélni.

Ez a válasz több szempontból is problémás lehet. Először is, azzal, hogy érzelmileg minősíti a kérdést, még nem utasította el az előfeltevézéseit. Nem beszélve arról, hogy a külső szemlélőben ez a vehemens reakció gyanút kelthet, hogy esetleg mégiscsak van a vádakban valami igazság. Másodszor, azzal, hogy állítása szerint nem szokott mellébeszélni, éppen hogy mellébeszél, ugyanis nem a kérdésre válaszolt (arra csak igennel vagy nemmel lehetne válaszolni). Egy éleseszű riporter erre lecsapva könnyen nevetségessé teheti. Harmadszor, az a törekvés, hogy tagadja a kérdés előfeltevézéseit, azzal a veszéllyel járhat, hogy a válaszadó nem minden előfeltevézést vesz észre.

Jelen esetben például a hazudozás vádját ismeri el azzal, hogy csak a másik előfeltevézést tagadja. Végül, a legnagyobb probléma az előfeltevézések tagadásával, hogy ezzel átvállalja a kérdezett a bizonyítás kötelezettségét. Mostantól neki kell bizonyítani azt, hogy nem szokott mellébeszélni, sőt, soha nem beszélt mellé. Ha a kérdező (jelen esetben a riporter) számonkéri ezt, akkor a nyilatkozónak igen nehéz dolga lesz, ugyanis olyasvalamit kell bizonyítania, ami nem létezik. Ha pedig a riporter akár csak egy példát tud hozni tagadhatatlan mellébeszélésre, a riportalanyt kommunikációs szempontból egyszerűen megsemmisítheti.

A túl sokat állító kérdés elhárításának helyes stratégiája ezek után a következő lehet:

1. rá kell mutatni, hogy a kérdés érvénytelen (ezzel indokoljuk a dialógus szabályok betartása alól való kibújást),
2. világossá, kimondottá kell tenni az előfeltevézéseit,
3. számon kell kérni a bizonyítást a kérdezőn.

Jelenlegi példánkban az elhárítás stratégiája így nézhet ki:

Riporter: *Tervezi már, hogy leszokik a mellébeszélésről és a hazudozásról?*

Közéleti személyiség: *Kérdése elfogadhatatlan, rossz. Indokolatlanul előfeltevézi, hogy rendszeresen mellébeszélék és hazudozok. Legyen szíves, bizonyítsa ezeket az állításokat.*

Különösen szembetűnő a médiában megjelenő rossz kérdések rendkívüli mennyisége. A rossz kérdésekkel pedig az értelmezhetetlen válaszok, a mellébeszélés és a félretájékoztatás, más szóval a médiafogyasztó újságolvasó, rádióhallgató, televíziónéző emberek becsapása, a kommunikáció vételével együttjáró természetes jóindulatukkal való visszaélés.

Amikor a dialógusban kérdés hangzik el, hirtelen a kommunikáció változóinak széles köre aktivizálódik. A kérdések különösen sok információt hordoznak a kérdező fél szándékairól és céljairól, arról, hogy milyen kép él benne a kommunikációról, annak tárgyáról, a helyzetről, saját magáról és a befogadóról. A kérdések nemcsak a kérdezettet hozhatják hátrányos helyzetbe, de a kérdezőt is nagyon könnyen kiadhatják. A kérdezés művészet. Az újságírók számára pedig szakma. Olyasvalami tehát, ami megtanulható, gyakorolható.

Gondolja tovább!

Vizsgálja meg a következő közlemények lehetséges értelmezéseit!

111. A kutya vagy a gazdája vonható felelősségre, ha az utcára piszkít? (újságcikk)
112. Minden utas legfeljebb 2 db 40x50x80 cm, vagy 2db 20x20x80 cm méretet meg nem haladó, egy személy által hordozható, a fel- és leszállást nem akadályozó kézipoggyászt, ill. 1 db szánkót, 1 pár siléctet, 1 köteg becsomagolt facsemetét, 1 db gyermekkocsit szállíthat díjtalanul. (utastájékoztató)
113. Ez a minőség nem drága. (reklám)
114. Amit most önök látnak, az fiatal lányok megszégyenítése. (riportműsor)
115. Határozottan cáfolnom kell a minket ért rágalmakat, azt hogy mélyponton vagyunk. Az igaz, hogy a helyzet romlik, de azt elutasítom, hogy mélypontról lenne szó. (nyilatkozat)

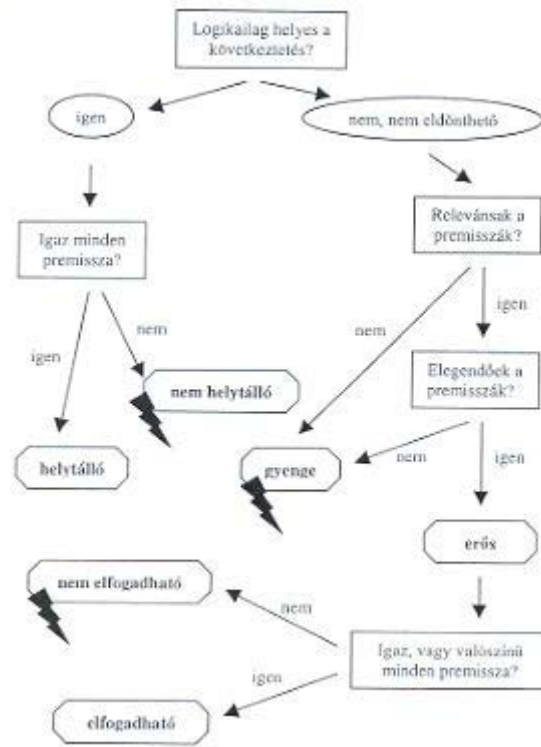
Interpretálja a következő közleményeket! Állapusa meg, hogy a közlemények milyen utalásokat tartalmaznak a kommunikáció változóira: a helyzetre és annak minősítésére, a kommunikátor és a célszemély homlokzataira és viszonyára. Ezek alapján fogalmazza meg az üzenetek jelentését!

116. Ne kapcsoljanak sehová, a reklám után ismét jövünk!
117. Kedves nézők, tudják, mi a különbség a meteorológus és a műhold között? Az, hogy a műhold baromi magasan száll, a meteorológust pedig ez baromira nem érdekli.
118. Különösebben a kiejtés nem lényeges. Próbáljunk arra törekedni, hogy lássák, hogy mi magyarok vagyunk, megelőzendő, hogy mindenféle hülyeségeket visszakérdezzenek, amit úgyse fogunk megérteni.
119. Képzeld, drágám, a nyáron megjárattuk az új autónkat. Egész jó kis vacak. Olaszban a tengerparton fürödtünk, Spanyolorban meg ettünk valami rákfélét. A szállodában pedig egy hét alatt több mint egy kiló kaviárt sikerült a svédasztalról elhozni.
120. Kalandra vágyik? Utazzon velünk!

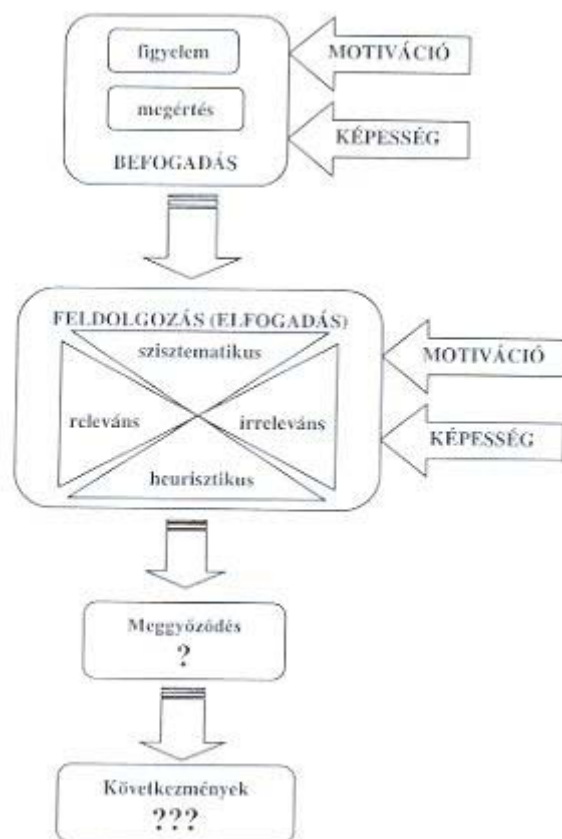
Vizsgálja meg a következő dialógusrészleteket. Értékelje az elhangzott közleményeket, kérdéseket és válaszokat!

121. Gimnáziumi tanórán:
Tanár: Fiam, te reménytelenül tudatlan vagy és igen kevésbé sikerült szocializálódnod. Mégis, mi lesz így belőled?
Diák: Tanár.
122. Utcai kéregető megállít egy gyalogost:
Kéregető: Uram, lenne egy perce?
Gyalogos: Köszönöm, nincs rá szükségem.
123. Politikai választási vita a hatalmon lévő Gög elnök és az ellenzéki Dr Dema között:
Dr Dema: Nem csoda, hogy rettegnek a hatalom elvesztésétől. Akkor ugyanis ki fog derülni, hogy számtalan korrupciós visszaélést követtek el és felelniük kell érte.
Gög elnök: Ön beszél korrupcióról? Pártja elnökségében legalább három olyan magas tisztséget betöltő személyt ismerek, akiket bizonyos előnyök fejében megvásároltak.
Dr Dema: Ha ez így van, felszólítom, hogy itt és most nevezze meg őket! Az én pártomban nincs helye korrupciónak. De figyelmeztetem, ha nem tudja bizonyítani állítását, be fogom perelni!
124. Szóvivői sajtótájékoztatón:
Újságíró: Milyen intézkedéseket kíván tenni a Kormány, hogy megállítsa a gazdaság állapotának romlását?
Szóvivő: A miniszterelnök úr biztosított, hogy a problémák kezelésére a megfelelő intézkedéseket fogantatosítja a Kormány.
125. Riportműsor:
Riporter: Az egyik ismert napilap azt írta, hogy még nem fejeződött be az ön pártja kádereinek gazdasági kielégítése, még elhúzódik egy darabig a gazdasági hatalomátvétel, addig pedig nem számíthatunk igazi intézkedésekre. Mi a véleménye erről?
Riportalany: Ismerve az ön által említett újság vezetőit, nem lep meg.

Függelék



A következtetések értékelésének algoritmusa



A meggyőzés folyamatmodellje

Kislexikon

ad hoc magyarázat: adott tényre elfogadhatatlan bizonyossággal olyan módon adunk magyarázatot, hogy ez a magyarázat más, hasonló szituációban már nem feltétlenül megfelelő.

ad hominem tu quoque: A állítást azért ítélünk hamisnak vagy nem elfogadhatónak, mert a beszélő cselekedetei ill. korábbi állításai összeférhetetlenek A-val.

álláspontok váltogatása: az érvelő újra és újra megváltoztatja álláspontját, amikor ellenfele azt megtámadja.

általános állítás: olyan kijelentés, amely dolgok vagy személyek egy egész osztályára vagy csoportjára állít valamit. Az általános állítások két csoportját különböztetjük meg: az univerzális és a statisztikus állításokat.

ami drágább, az jobb: Id. argumentum ad crumenam.

analitikus állítások: olyan állítások, amelyek pusztán a bennük szereplő szavak jelentése alapján igazak.

analógia: különböző dolgok, jelenségek hasonlósága.

analógiás érvelés: analógiára épülő érvelés.

arany középút hiba: annak állítása, hogy egy álláspont azért helyes, mert két szélsőséges állítás között a középutat testesíti meg.

argumentum ad anitquitatem: egy állítás igazságát, ítélet helyességét vagy morális elfogadhatóságát pusztán azzal támasztjuk alá, hogy régi, hagyományos, mert mindig így volt.

argumentum ad baculum: egy álláspont elfogadása vagy elutasítása esetére olyan mértékű retorziót helyez kilátásba, hogy az félelmet kelthet a célszemélyben és így kényszerítheti a befolyásoló álláspontjának elfogadására.

argumentum ad crumenam: annak állítása, hogy a dolgok minősége, megbízhatósága egyenes arányban áll anyagi értékükkel.

argumentum ad hominem: az érvelő személyének megtámadása.

argumentum ad ignorantiam: egy álláspont elutasítása annak alapján, hogy annak igazságát még nem sikerült bizonyítani.

argumentum ad lazarum: egy érvelőt vagy forrást megbízhatóbbnak tartunk csak azért, mert szűkös anyagi lehetőségekkel rendelkezik.

argumentum ad logicam: egy álláspont igazságát vagy hamisságát tévesen pusztán az érvelés logikai szerkezetére alapozzuk.

argumentum ad misericordiam: egy álláspontot vagy nézetet arra alapozunk, hogy szánalmat ébresztünk az érvelő vagy az érvelés hatókörébe eső szereplők iránt.

argumentum ad nauseam: annak állítása, hogy egy nézet vagy kijelentés annál valószínűbb vagy elfogadhatóbb, minél gyakrabban lehet hallani.

argumentum ad novitatem: annak állítása, hogy valamely kijelentés igaz, ítélet helyes, dolog jobb vagy helyesebb, pusztán azért, mert új vagy újabb, mint a rivális ellentétes állítás, ítélet vagy dolog.

argumentum ad populum: egy álláspont megítélésénél arra alapozunk, hogy azzal igen sok ember egyetért.

argumentum ad verecundiam: szakértőre, tekintélyre hivatkozás az érvelésben.

árnyékbokszolás: a megtámadott érvelő nem a saját álláspontját, hanem az ellenfél által megtámadott álláspontot védi.

audiatur et altera pars: az érvelő álláspontját pusztán azon az alapon utasítjuk el, hogy nem ismertette minden előfeltevését.

azonosítatlan szakértő vagy forrás: az érvelésben az érv vagy információ forrásaként megjelölt szakértő ismeretlen, azonosíthatatlan vagy megnevezhetetlen.

bunkó-érv: Id. argumentum ad baculum

csoportnyomásra hivatkozás: egy álláspontot azért utasítunk el, mert az érvelő csoportnyomás alatt áll az adott álláspont tekintetében, tehát tagságát veszélyeztetné, ha nem értene egyet azzal.

cum hoc ergo propter hoc: pusztán arra alapozva ítélünk meg oksági kapcsolatot események között, hogy azok egyszerre következtek be.

csúszka hiba: annak állítása, hogy egy eseményt elkerülhetetlenül és vitathatatlanul követ események egész láncolata, melyet végül elfogadhatatlan vagy katasztrofális esemény zár.

csúsztatás: valamely, a tárgy vagy a téma szempontjából mellékes, irreleváns motívum bevonása a vitába, ezzel a figyelem elterelése a tárgyról vagy témáról.

dicto simpliciter: egy igaz statisztikus állítás univerzális állításként való kezelése.

diszjunktív szillogizmus: $((A \vee B), \sim A) \Rightarrow B$.

egzisztenciális állítások: olyan állítások, melyek dolgok létezését állítják, illetve tagadják.

egyezések módszere: J. S. Mill egyik indukciós szabálya: ha több különböző előzményt ugyanaz a következmény követ, és az előzmények csak egyetlen mozzanatban egyeznek, akkor ez az egy mozzanat az ok.

egymást kizáró események: két esemény kölcsönösen kizárja egymást, ha egyszerre nem következhetnek be.

egyoldalú minta: elégtelen evidenciák alapján hozott általánosítás, ahol a hibát az okozza, hogy a minta nem reprezentatív, mert nem véletlenszerűen, hanem egyoldalúan, valamilyen konkrét kritérium alapján választották.

elbeszélésre hivatkozás: a befogadó arra alapozza téves meggyőződését, hogy magyarázó erőt tulajdonít egy, a kommunikátor által előadott egyszeri ténynek vagy eseménynek.

elégleges ok: A esemény elégleges oka B-nek, ha A bekövetkezése önmagában elég B esemény bekövetkezéséhez.

elfogadható érvelés: olyan informális érvelés, amely erős és premisszái mind igazak vagy nagyon valószínűek.

elfogultságra hivatkozás: egy állítás annak alapján való elutasítása, hogy az érvelő elfogult a tárgy valamely vonatkozásában.

elhallgatott érvekre hivatkozás: Id. audiatur et altera pars.

elhamarkodott általánosítás: elégtelen evidenciák alapján hozott általánosítás, ahol a hibát az okozza, hogy a minta túl kicsi és ezért nem reprezentálja az egész szóban forgó osztályt.

előzmény tagadása hiba: egyszerű feltételes állítás előtagjának tagadása mellett tagadjuk az utótagot is. Erős informális következtetés lehet.

elrejtett hasonlóság hiba: azzal érvelünk, hogy bizonyos dolgok hasonlóak valamilyen szempontból, de nem mondjuk meg, hogy mi ez a szempont.

erős érvelés: olyan informális érvelés, amely formája alapján alkalmas konklúziója megalapozásához.

érvelő körülményeire hivatkozás hiba: egy álláspont irracionális elutasítása az érvelő helyzetére vagy körülményeire hivatkozva.

félelemre apellálás: Id. argumentum ad baculum.

felosztás hiba: abból kiindulva, hogy egy osztály egésze rendelkezik valamilyen tulajdonsággal, arra következtetünk, hogy az osztály minden egyes tagja rendelkezik azzal a tulajdonsággal.

feltételes állítás: ha A, akkor B formájú állítás.

feltételes állítás megfordítása: ha A, akkor B, tehát ha B, akkor A formájú érvelés. Egyszerű feltételes állításokra alkalmazva logikailag helytelen.

feltételes érvelés: olyan érvelés, melyben legalább az egyik premissza feltételes állítás.

fokozás módszere: J. S. Mill egyik indukciós szabálya: ha az előzmény egy mozzanatának fokozásával együtt fokozódik a következmény egy mozzanata, akkor ezen mozzanatok között okozati összefüggés van.

független események: két esemény független, ha bármelyikük bekövetkezése nem teszi valószínűbbé vagy kevésbé valószínűvé a másik bekövetkezését.

genetikus hiba: olyan érvelés, melyben rámutatunk egy álláspont eredetére vagy forrására és ezen az alapon utasítjuk el.

gyalázkodó személyeskedés: egy állítás elutasítása azon az alapon, hogy az érvelő személyiségének, jellemének valamilyen hibájára mutatunk rá (esetleg akkor is, ha ez nem igaz).

gyenge érvelés: olyan informális érvelés, mely formája alapján alkalmatlan a konklúzió alátámasztására.

hagyományra hivatkozás: Id. argumentum ad antiquitatem.

hamis dilemma: olyan érvelés, ahol a választási lehetőségek közül a valódi lehetőséget kizárva hamis vagy valószínűtlen alternatívákat mutatunk be. Ezek közül egy kivételével mindet kizárva téves módon következtetünk a fennmaradó lehetőség elfogadhatóságára.

helytálló következtetés: olyan következtetés, mely logikailag helyes és minden premisszája igaz.

illegitim diszciplínára hivatkozás: egy álláspont azon az alapon való elutasítása, hogy olyan tudásterületre vagy annak képviselőjére hivatkozunk, mely nem legitim.

informális érvelés: minden olyan érvelés, mely formája alapján logikailag nem helyes.

informális hibák: olyan érvelések, melyek nem vezetnek megfelelő bizonyossággal a konklúzióhoz, valamilyen hiba folytán nem alapozzák meg azt kellőképpen.

kategorikus szillogizmus: olyan kétpremisszás következtetés, melyek összesen három (F, G, H) tulajdonságot tartalmaz és mindkét premisszája valamint a konklúzió kategorikus állítás:

$$P_1(F,G)$$
$$P_2(G,H)$$
$$K(F,H)$$

kivételre hivatkozás: azt állítjuk, hogy bizonyos esetre nem érvényesek a hasonló esetekre vonatkozó szabályok, mert ezt az esetet valamilyen körülmény kivétellé avatja.

kizáró vagy: két állítás közötti viszony, mikor az egyik állítás igazsága a másik állítás hamisságát vonja maga után.

kompozíciós hiba: abból kiindulva, hogy egy osztály valamelyik tagja rendelkezik egy bizonyos tulajdonsággal, arra következtetünk, hogy ez a tulajdonság az osztály minden tagjára jellemző.

konjunkciós szabály: bármely kijelentés valószínűsége nagyobb, mint ugyanennek a kijelentésnek bármely más kijelentéssel való együttes állítása.

konklúzió: a következtetés eredményeként felszínre kerülő információt megfogalmazó állítás; ld. még következtetés.

kontrafaktuális hipotézis: olyan események között tételezünk fel kapcsolatot, melyek megtörténhettek volna, de nem történtek meg.

korreláció: valamely tényezők kapcsolata.

körbenforgás: ahelyett, hogy a premisszákat alapján következtetnénk a konklúzióra, egyszerűen konklúzióként újrafogalmazzuk valamelyik premisszát.

közvélekedésre hivatkozás: Id. argumentum ad populum.

következmény állítása hiba: feltételes állítás utótagjának igazságából az előtag igazságára való következtetés.

következményekre hivatkozás: arra hivatkozva fogadunk el egy álláspontot igaznak vagy hamisnak, hogy az milyen következményekkel jár.

következtetés: olyan eljárás, melyben megfogalmazódik, világossá, kimondottá (explicité) válik valamilyen korábban rejtett (implicit) információ, ismeret. Egy következtetés premisszákból és konklúzióból áll.

közvélekedésre apellálás: egy álláspont megítélésénél arra alapozunk, hogy azzal igen sok ember egyetért.

különbözések módszere: J. S. Mill egyik indukciós szabálya: ha egy előzménnyel együttjár a következmény, egy másik után azonban elmarad, és ez a két előzmény mindenben megegyezik egyetlen mozzanat kivételével, akkor ez az egy mozzanat az ok.

látszat vita: racionális meggyőzésnek álcázzuk a vita valamely más típusát.

logikai ekvivalencia: ha két állítás egymásnak kölcsönösen logikai következménye, $A \Rightarrow B$ és $B \Rightarrow A$ egyszerre teljesül, akkor azt mondjuk, hogy a két állítás logikailag ekvivalens, egyenértékű. Jelölése: $A \Leftrightarrow B$. Logikailag helytelen következtetés: olyan következtetés, mely logikailag nem helyes. Id. még logikailag helyes következtetés.

logikára hivatkozás: Id. argumentum ad logicam.

logikai következmény: egy $\{p(1), p(2), \dots, p(n)\}$ állításhalmaznak logikai következménye a K állítás, ha a $\{(p(1) \& p(2) \& \dots \& p(n)) \& \sim K\}$ formának nincs olyan behelyettesítése, ami igazra értékel. A logikai következmény jele „ \Rightarrow ”.

logikai összeférhetetlenség: logikailag összeférhetetlen két állítás, ha egyszerre nem lehetnek igazak.

logikailag helyes következtetés: olyan következtetés, melynek formája olyan, hogy premisszáinak igazsága esetén a konklúzió is igaz lesz.

maradékok módszere: J. S. Mill egyik indukciós szabálya: ha egy előzmény minden mozzanatát oksági összefüggésbe hozhatjuk a következmény egy-egy mozzanatával, kivéve az előzmény és a következmény egy-egy mozzanatát, akkor ezen mozzanatok között is oksági összefüggés van.

más is ezt csinálja: annak állítása, hogy egy cselekvés helyes, erkölcsös, igazolt vagy ésszerű azon az alapon, hogy más is így csinálja, hogy sokan így csinálják.

megengedő vagy: egy állításban megfogalmazott lehetőségek közül mindkettő szóba jöhet.

mellébeszélés: olyan érvelés, amikor egy periférikus nézőpontot kimerítően elemzünk és értékelünk, ám a releváns és fontos nézőpontokat figyelmen kívül hagyjuk.

modul ponens: olyan logikailag helyes következtetés, melynek formája a következő: Ha A, akkor B. A igaz, tehát B is igaz.

modus tollendo ponens: ld. diszjunktív szillogizmus.

modus tollens: olyan logikailag helyes következtetés, melynek formája a következő: Ha A, akkor B. B nem igaz, tehát A sem igaz.

nem elismert szakértőre hivatkozás: egy álláspont elutasítása annak alapján, hogy az érvelő egy adott tudásterület nem (elég) elismert szakértője.

nemtudásra apellálás: Id. argumentum ad ignorantiam.

negatív analógia: a vizsgált dolgok valamilyen szempontból különböznek egymástól.

negatív analógiás érvelés: annak állítása, hogy ha egy dolog rendelkezik F és G tulajdonsággal, egy másik viszont nem rendelkezik F tulajdonsággal, akkor utóbbinak nem lesz G tulajdonsága sem.

negatív homlokzat: olyan értékek együttese, melyeket az adott helyzetben kikérünk magunknak.

nevetségességre apellálás: arra építve utasítunk el egy álláspontot, hogy kimutatjuk annak vagy valamely következményének, körülményének nevetségességét.

non causa pro causa: nem kielégítő bizonyítékok alapján tulajdonítunk okot egy eseménynek.

non sequitur: a konklúziót olyan premisszákból vonjuk le, melyekkel az nem áll logikai kapcsolatban.

összefüggő események: a vizsgált események egymástól nem függetlenek

petitio principii: ld. körbenforgás. plauzibilis érvelés: ld. elfogadható érvelés.

post hoc ergo propter hoc: arra alapozva állapítunk meg okságot, hogy a két esemény időben egymás után következett be.

pozitív analógia: a vizsgált dolgok valamilyen szempontból hasonlítanak egymásra.

premisszák: a konklúzió előállításához szükséges előzetes információkat kifejező állítások.

rejtett konklúzió: előfordulhat, hogy a következtetés konklúziója hiányzik. Okai lehetnek: szócséplés elkerülése, az érvelés hangsúlyosabbá, hatásosabbá tétele.

rejtett premissza: előfordulhat, hogy egy vagy több premissza hiányzik az érvelésből; ld. még elhallgatott érvekre hivatkozás.

relatív nézőpontra hivatkozás: annak állítása, hogy önmagában az igazolja egy álláspont elutasítását, hogy az elutasító számára az adott álláspont nem igaz vagy elfogadhatatlan.

rossz hivatkozás: olyan tekintélyre apellálás, aki az állítás megítélésében nem szakértő.

rossz társaságra hivatkozás: abból kiindulva, hogy egy ellenszenves vagy negatívan megítélt csoport tagjai elfogadnak vagy képviselnek valamilyen álláspontot, arra következtetünk, hogy ez az álláspont nem igaz, elfogadhatatlan, morálisan tarthatatlan, elítélendő.

rosszindulatra apellálás: az álláspont elfogadását azzal utasítjuk vissza, hogy rosszindulatot keltünk irányában.

statisztikus állítás: olyan állítás, mely egy osztály bizonyos tagjaira nézve állapít meg valamilyen tulajdonságot.

szalmabáb érvelés: azon az alapon utasítunk el egy álláspontot, hogy megtámadjuk annak eltúlzott, félremagyarázott, eltorzított mását.

szánalomra apellálás: ld. argumentum ad misericordiam.

szegénységre hivatkozás: ld. argumentum ad lazarum.

személy jogos megtámadása: egy álláspont azon az alapon való elutasítása, hogy az érvelő megsért bizonyos elfogadott, racionális szabályokat, sztemderdeket.

szerencsejátékos hiba: annak állítása, hogy az események véletlen eloszlásában rövid távon kijavítódik az a hiba, ami hosszú távon keletkezett.

szisztematikus feldolgozás: ha a célszemély a probléma természetéhez legjobban illeszkedő eljárást keresi és alkalmazza.

sznobizmusra apellálás: arra épít, hogy a célszemély valamely számára kívánatos csoport tagja lehet, vagy annak hiheti magát, valamely pozitív társas megítélés alá eső érleket tudhat magáénak, ha elfogad egy nézetet vagy álláspontot.

szükséges ok: ha létezik olyan A esemény, ami nélkül B esemény nem következik be, akkor A szükséges oka lesz B-nek.

te is hiba: ld. ad hominem tu gouque

tekintélyre hivatkozás: ld. argumentum ad verecundiam.

természetre hivatkozás: párhuzamot vonunk a természetes világ valamely vonatkozása és a vizsgált eset között, majd a vizsgált eset elkerülhetlenségét állítjuk azon az alapon, hogy az a természethez hasonló.

téves analógia: az alapul szolgáló hasonlóságok vagy különbözőségek a konklúzió szempontjából irrelevánsak, lényegtelenek, ezért gyenge az érvelés.

túlzott általánosítás: ld. dicto simpliciter.

újdonságra hivatkozás: ld. argumentum ad novitatem.

univerzális állítások: olyan állítások, melyek bizonyos tulajdonságú dolgok összességére vonatkoznak.

Venn-diagramok módszere: grafikai eljárás, melynek segítségével egyszerű és összetett kijelentések terjedelmét alkotó individuumok halmazait jeleníthetjük meg. Alkalmas például kategorikus állításokat tartalmazó érvelések logikai helyességének ellenőrzésére.

vitatható analógia: a kérdéses álláspontot kisszámú hasonlósággal vagy különbözőséggel, kevés példa alapján állítjuk elő.

vitatható besorolás hiba: elégtelen evidenciák alapján sorolunk be valakit vagy valamit egy osztályba majd az osztályra jellemző tulajdonságokra következtetünk.

vitatható ok hiba: ld. non causa pro causa.

vitatható szakértői álláspont: a szakértőre való hivatkozást gyengíti, ha a szóban forgó állítás megosztja a szakértői közösséget.

Irodalom

- [1] Ajzen, I. – Fishbein, M.: Understanding Attitudes and Predicting Social Behaviour. Prentice Hall, Englewood Cliffs, 1980.
- [2] Apport, G. W.: A személyiség alakulása, Gondolat, Budapest, 1980.
- [3] Arisztotelész: Rétorika, Telosz Kiadó, Budapest, 1999.
- [4] Aronson, E.: A társas lény. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest, 1994.
- [5] Aronson, E. és Pratkanis, A. R.: A rábeszélőgép. AB OVO, Budapest, 1992.
- [6] Atkinson, L., Atkinson, R. C., Smith, E. E. és Bem, D. J.: Pszichológia. Osiris, Budapest, 1994.
- [7] Austin, J. L.: Tetten ért szavak. Akadémiai kiadó, Budapest, 1990
- [8] Barry, V. E.: Practical Logic. Holt, Rinehart and Winston, New York, 1980.
- [9] Barry, V. E.: The Critical Edge. Critical Thinking for reading and Writing, H.B.J.C.P
- [10] Bartlett, F.C.: Az emlékezés. Gondolat, Budapest, 1985.
- [11] Buda B.: Empátia. A beleélés lélektana. Gondolat, Budapest, 1985.
- [12] Buda, B.: A közvetlen emberi kommunikáció szabályszerűségei. Animula, Budapest, 1994.
- [13] Buda B.- László J.: Beszéd a szavak mögött. Tömegkommunikációs Kutatóközpont, Budapest, 1981.
- [14] Chaiken, S. – Stangor, C.: Attitudes and Attitude Change, Annual Review of Psychology (39), 1987.
- [15] Chandler, D.: The Act of Writing. A media Theory Approach. Abersystwyth, University of Wales
- [16] Dancy, J.: An Introduction to Contemporary Epistemology. Blackwell, 1993.
- [17] Eagly, A. H. – Chaiken, S.: Cognitive Theories of Persuasion. In L. Berkowitz (ed): Advances in Experimental Social Psychology (vol. 17). Academic Press, Orlando, 1984.
- [18] Ellis, H. C. – Hunt, R. R.: Fundamentals of Human Memory and Cognition. W. C. B., Iowa, 1983.
- [19] Engel, S. M.: With Good Reason. An Introduction to Informal Fallacies. St Martin's Press, New York
- [20] Eysenck, M. W.- Keane, M. T.: Kognitív pszichológia. Nemzeti Tankönyvkiadó, Budapest, 1997.
- [21] Festinger, L.: A Theory of Cognitive Dissonance. Stanford University Press, Stanford, 1957.
- [22] Fiske, S.T. – Taylor, S.E.: Social Cognition, Random House, New York, 1984.
- [23] Forgács, J.: A társas érintkezés pszichológiája. Gondolat-Kairosz, Budapest 1996.
- [24] Gensler, H. J.: Logic. Analyzing and Appraising Arguments. Prentice Hall, New Jersey, 1989.
- [25] Goffman, E.: A hétköznapi élet szociálpszichológiája. (Tanulmányok) Gondolat, Budapest, 1981.
- [26] Govier, T.: A Practical Study of Argument. Wadsworth Publishing Company, Belmont, California, 1988.
- [27] Hall, E. T.: Rejtett dimenziók. Gondolat, Budapest, 1975.
- [28] Hebb, D. O.: A pszichológia alapkérdései. Gondolat, Budapest, 1975.
- [29] Heider, F.: The Psychology of Interpersonal Relations. Wiley, New York, 1958.
- [30] Hewstone, M.- Stroebe, W.- Codol, J.- Stephenson, G. M.: Szociálpszichológia európai szemzőgből. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest, 1997.
- [31] Horány, Ö. – Szépe, Gy. (szerk.): A jel tudománya. Gondolat, Budapest, 1975.
- [32] Horányi Ö.(szerk): Kommunikáció I. A kommunikatív jelenség. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest, 1977.
- [33] Horányi Ö.(szerk): Kommunikáció II. A kommunikáció világa. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest, 1978.
- [34] Kahane, H.: Logic and Contemporary Rhetoric. Wadsworth Publishing Company, Belmont, California, 1988.
- [35] Kneale, W. – Kneale, M.: A logika fejlődése. Gondolat, Budapest, 1987.
- [36] Krabbe, E. C. W. – Walton, D.: Commitment in Dialogue: Basic Concepts of Interpersonal Reasoning. State University of New York Press, Albany, 1995.
- [37] László J.: Szerep, forgatókönyv, narratívum. Szociálpszichológiai tanulmányok. Scientia Humana, Budapest, 1998.
- [38] Margitay T.: Az érvelés művészete (előkészületben)
- [39] McGuire, W. J.: Attitudes and Attitude Change. In G. Lindzey and E. Aronson (eds), Handbook of Social Psychology, vol.1., Random House, New York, 1985.
- [40] Mérő L.: Észjárások. Akadémiai Kiadó, Budapest, 1989. [41] Neisser, U.: Megismerés és valóság. Gondolat, Budapest, 1984. [42] Olen, J. – Barry, V.: Applying Ethics. Wadsworth P. C., Belmont, 1991.
- [43] Pais, L.: A görög filozófia. Szerzői kiadás, Budapest 1994.
- [44] Pléh Cs. – Siklaci I. – Terescsényi T. (szerk): Nyelv-kommunikáció-cselekvés, Osiris, Budapest, 1997
- [45] Pólos L. – Ruzsa L.: A logika elemei. Tankönyvkiadó, Budapest, 1987.
- [46] Russel, B.: A nyugati filozófia története, Göncöl Kiadó, Budapest, 1994.
- [47] Ruzsa I. – Máté A.: Bevezetés a modern logikába, Osiris, Budapest, 1997.
- [48] Seech, Z.: Logic in Everyday Life. Practical Reasoning Skills. Wadsworth, Belmont
- [49] Siklaci I.: A meggyőzés pszichológiája. Scientia Humana, Budapest, 1994.
- [50] Walton, D.: Informal Logic: A handbook for Critical Argumentation. Cambridge University Press, Cambridge, 1989.

[51] Walton, D.: A Pragmatic Theory of Fallacy. University of Alabama Press, Tuscaloosa, 1995.

[52] Zentai L: A meggyőzés útjai. A mindennapi élet meggyőzés-pszichológiája. Typotex, Budapest, 1998.