

Csapatok felkészülése vitára

▪ Értelmezés, definíció, anyaggyűjtés

A vita nagyon összehangolt csapatmunkát igényel. A felkészülés a témában való elmélyüléssel, anyaggyűjtéssel és ezzel párhuzamosan a tétel értelmezésével kezdődik.

Vegyük példának azt a tételt, hogy **A reklám jobb ügynök, mint a minőség.** Értelmezni kell a tétel kulcsszavait.

Reklám: Árut, (szellemi) terméket, szolgáltatást, céget népszerűsítő feltűnő hirdetés
Magyar Értelmező Szótár – MÉSZ)

Ügynök: a.) Üzletszerző, b.) Idegen, ellenséges hatalom érdekében tevékenykedő személy.(titkos-) (MÉSZ)

Minőség: a.) A dolgok lényegét jellemző tulajdonságok összessége, mint filozófiai kategória, b.) Valaminek az értékelését is magába foglaló jellege. (MÉSZ)

A minőség: azt fejezi ki, mennyire jó vagy rossz valami. (Macmillan)

Tudjuk, hogy a szavak a végső értelmüket a szövegösszefüggésben nyerik el. Vajon megfelelnek-e a fenti definíciók, és ha igen, melyik felel meg a mi szövegösszefüggésünknek?

Nyilvánvaló kereskedelmi témáról van szó, tehát a filozófiát és a titkos ügynököt egyaránt kizárhatjuk. A minőség szót még így is nagyon sokféle szempontból lehet használni. Nincs olyan szótár a földön, ami olyan definíciót ad, amelyet mindenki egyaránt elfogad. Megállapíthatjuk, hogy valami olyasmit kell majd vizsgálnunk, hogy amikor az emberek valamit vásárolnak, mi a fontosabb számukra, azok az információk, befolyásolási módszerek, amelyekkel egy reklám él, vagy a saját minőségről alkotott tapasztalatuk. Tanulmányozni lehet a reklámpszichológiát, a kereskedelmi adatokat.

▪ A tétel értelmezésének szűkítése, bővítése

Az értelmezés területére tartozik az is, hogy eldöntsük, milyen körben vizsgálódunk. Az egész világon? Szinte lehetetlen. Egy-egy földrészen, országban, cégnél, egy-egy termék körében? Milyen reklámhordozókat vegyünk figyelembe? A definíció érvényességi körét jól meg kell gondolni. A tagadó csapat ugyanis előnyökre tehet szert, ha a túl szűkre fogalmazott definíciót kibővíti, vagy a túl tág definíciót leszűkíti. Egy tágabb definíció esetén több érvet lehet találni, egy szűkebb definíció viszont megkönnyíti a felkészülést.

▪ A csapatok feladatai

Az állító csapatnak a tétel igazát kell bizonyítania, tehát ahhoz kell bizonyítékokat gyűjteni, hogy a reklámnak erősebb hatása a vásárlókra, mint a minőségnek. A tétel nyilvánvalóan szükségessé teszi összehasonlítások alkalmazását. Mit mivel fogunk összehasonlítani? Adatokkal is bizonyíthatjuk a tételt, de a különböző reklámok hatásmechanizmusait vizsgálva is bukkanhatunk bizonyítékokra.

A tagadó csapatnak meg kell vizsgálni, milyen módozatai vannak a tagadásnak, és stratégiai szempontból melyik a legjobb.

A reklám rosszabb ügynök? Nem olyan jó ügynök? Nem a reklám a legjobb ügynök? A minőség jobb ügynök, mint a reklám? Azt a tagadási módot válasszuk ki, amelyikhez a legjobb érveket tudjuk felhozni.

Ha kialakítottuk a tétel valamifajta értelmezését, elkezdhetjük az anyaggyűjtést. Lexikonokat, könyveket, cikkeket, a világhálót tanulmányozhatjuk. Fontos gondolatokat, érveket, hasznos idézeteket érdemes kicédulázni. A vitában fontos a tárgyi megbízhatóság, de a vita nem tényőzőn, hanem értékek mentén zajlik.

▪ **Elvek, értékek és a kritérium**

Az elvek és értékek a jó fogalmához köthetők. Értéknek tekinthetünk egy vidám baráti társaságban eltöltött délutánt, de értéknek tekinthetjük valakinek az áldozatos munkáját a közösségért. Teljesen normális dolog, hogy az átlagember sokféle dolgot értékel. Az értékeknek azonban van egy rangsora, és amikor értékek szembekerülnek egymással, az embernek el kell döntenie, melyik érték a fontosabb. Például, ha a barátod nem mondott igazat, és valaki tőled próbálja megtudni az igazat, döntened kell, hogy az igazmondás vagy a barátod iránti hűség a fontosabb a számodra. Szeretted a barátodat és szeretted az igazmondást, mégis döntened kell.

Amikor a vitában a tétel mellett vagy ellene érvrendszert alkotunk, tisztában kell lennünk azzal, milyen érték mentén alkotjuk meg az érvünket. Például, ha a demokráciáról vitázunk, egyik oldalon a többség uralma a másik oldalon a kisebbség jogai állhatnak. Ha azt a tételt vitatjuk, hogy Az állatkísérleteket be kell tiltani, a központi érték az élet tisztelete lehet. A vitában azt az értéket vagy elvet, aminek a mentén érvelünk kritériumnak nevezzük.

▪ **Az érvek és a tétel kapcsolata**

Az érvrendszer az a gondolatmenet, amelynek a mentén az állító csapat a tételt bizonyítja, a tagadó csapat a tételt cáfolja. Mivel azonban a versenyeken mindegyik csapat állító és tagadó szerepben egyaránt vitázik, a felkészülés során mindegyik csapatnak össze kell állítania egy állító és egy tagadó érvrendszert. Az érvrendszernek a tételre kell vonatkoznia, és az érveket cáfolni is a tétel tükrében kell. Állításaink alátámasztására példákat, analógiákat, történeteket, adatokat használhatunk fel.

Az érvelést rögtönzött mini vitával is gyakorolhatjuk párokban, felváltva.

▪ **A bizonyítás felelőssége**

Egy vitánál az egyik legfontosabb kérdés, hogy kit illet a bizonyítás kötelezettsége. Vannak olyan vitaformák, ahol egészen addig az állító csapat áll nyerésre, ameddig a tagadó csapat nem tudja bebizonyítani hitelt érdemlően, hogy a tétel nem igaz. Az életben is vannak olyan helyzetek, amikor nincs köztes igazság. Egy bűnügyben egy vádlott nem lehet egyszerre bűnös és ártatlan. Ott egészen addig megilleti az ártatlanság vélelme, ameddig az ügyész be nem bizonyítja bűnösségét. Sem az ügyvédnek, sem a vádlottnak nem kell bizonygatni ártatlanságát, csak azt kell bizonyítani, hogy a vád nem igaz. Tehát a bizonyítás kötelezettsége az ügyészt illeti.

A Karl Popper vitában bizonyítás kötelezettsége mindkét csapatot egyaránt terheli. Ebben a vitaformában akkor jó a vitatétel, ha nagyjából kiegyensúlyozott. Tehát racionálisan körülbelül annyi szól mellette, mint amennyi ellene. Ennek megfelelően mindkét csapatra egyforma bizonyítási felelősség hárul.

Stratégiák

Az állító csapat stratégiája

Az állító csapat nagy előnye, hogy a definícióval, a tétel értelmezésével és a kritérium megnevezésével ő szabhatja meg a vita irányát, ezért jobban felkészülhetnek arra, ami várható. Az A1 beszéd az egyetlen, amit előre meg lehet írni, és ahol váratlan dolgokra még nem kell reagálni. Ezt az előnyt érdemes tudatosan is megtartani azzal, hogy a kezdeményezést a csapat a kezében tartja. Az érveléssel kapcsolatos feladatokat azonban meg kell osztani. Az érveket nagyon meg kell válogatni. Csak az erős és a kritériumnak megfelelő érveket szabad használni. Nem elég, ha az érv témához illik. Nem szabad elveszni részkérdésekben. Minden érvnek a tételt kell bizonyítani a kritérium tükrében.

Amikor az állító csapat cáfolja a tagadó csapat érveit, szintén figyelni kell, hogy a lényeget cáfolja, és a tagadó csapat kritériumának a tükrében tegye mindezt.

A tagadó csapat stratégiája

Az állító beszéd alatt a tagadó csapatnak nagyon figyelmesen kell követnie a gondolatmenetet, és szakszerű jegyzeteket kell készítenie, hogy sorban és szisztematikusan cáfolhassa, amit az állító csapat mondott.

A tagadó csapat több szinten is támadhatja az állító csapat beszédét. Ha a definíciót nem fogadja el, új vagy módosított definícióval is előállhat, de mindig meg kell gondolni, hogy a vita egészében nem szólhat a definícióról, hiszen valódi értékeknek kell ütköznie a vitában. Van azonban olyan eset, amikor a tagadó csapat kénytelen megtámadni a definíciót, mert az túl szűk értelmezést tesz lehetővé.

▪ Stratégiák és kritériumok

A kritériummal kapcsolatban többféle összeütközés lehetséges.

A tagadó és az állító csapat más és más kritérium nevében vitatkozik. Az állatkísérletekre visszatérve például a tagadó csapat az ember számára hasznos dolgot tartja a legnagyobb értéknek.

Előfordulhat az is, hogy a két csapat megegyezik a kritériumban, de másként értelmezi. Mindkét csapat megegyezik abban, hogy az igazságosságot támogatja, de mást és mást értenek igazságosságon.

A harmadik ütközési terep az érvek ütközése. A tagadó csapat többféleképpen cáfolhatja az állító érveket: logikai hibákat találhat bennük, ténybeli tévedésekre hívhatja fel a figyelmet, a következetlenséget vagy az előítéletességet kifogásolhatja.

A cáfolatok után a tagadó csapatnak saját érvekkel is elő kell állni. A cáfolat mindig támadó jellegű, az ellenérvek a saját állások védelmében hangzanak el.

▪ A keresztkérdések

A vita során mindkét csapat kétszer kerül olyan helyzetbe, hogy keresztkérdéseket tehet fel az ellenfélnek. A keresztkérdések vonatkozhatnak a már elhangzottakra, de az első keresztkérdéseknél rá lehet olyan dolgokra is kérdezni (beleegyezést nyerni bizonyos állításokhoz), amiket majd a tagadó beszélő fog kifejezni. A keresztkérdések eredményeit a vita folytatásakor fel lehet használni.

A keresztkérdéseknek három fontos célja van:

- Tisztázza a két fél álláspontját. Ha a definíció vagy egy érv nem világos, rá lehet kérdezni, ugyanis, ha az ellenfél nem értelmezi világosan a vitapartnere érveit, nem is tudja őket pontosan cáfolni
- A kérdező feltehet olyan kérdéseket, amelyek rámutatnak az ellenfél gyengeségeire, érveinek ellentmondásaira, a bizonyítékok hiányosságaira stb.
- A kérdező megszerezheti az ellenfél beleegyezését olyan dolgokhoz, amik az ő érveit fogják erősíteni.

(Például a csapatok arról vitatkoznak, hogy „*A dohányzást be kellene tiltani.*” Megkérdezi a tagadó csapat, hogy: „Szerinted a vajás kenyeret be kellene tiltani?” Ha az állító azt mondja, „Nem, ez ostobaság.” Akkor a tagadó csapat idézheti, hányan halnak meg magas koleszterin szint miatt, és bebizonyíthatja, hogy a vajás kenyér is lehet olyan veszélyes, mint a cigaretta.)

A cáfolatok

„Ha eredményesen akarunk valakit megcáfolni, bebizonyítva, hogy téved, előbb vizsgáljuk meg, melyik oldaláról szemléli a dolgot, mert arról az oldalról tekintve rendszerint igaza is van. Aztán ismerjük el ezt az igazságát, de egyben tárjuk fel a téves nézőpontot. Ettől megnyugszik, mert azt látja, csupán annyi hibát követett el, hogy nem vette figyelembe a kérdés minden oldalát; márpedig azon nem bosszankodunk, hogy nem vettünk észre mindent, azt azonban nem szívesen ismerjük el, hogy tévedtünk.”

(Blaise Pascal: Gondolatok 1.9)

Mivel a vitaképzésnek nagyon fontos célja az, hogy ráébredjünk, nem vagyunk az igazság egyedüli birtokosai, ezért az ellenfél érveit csak az illető nézőpontjának a tiszteletben tartásával lehetséges tisztességesen cáfolni. Ráadásul emberi dolog, hogy sokkal könnyebb mások érveiben a hibát felfedezni, mint a saját magunkéban. Ugyancsak könnyebb felfedezni a hibás érvet, mint pontosan megfogalmazni, hogy mi is a hiba, ha erről ráadásul a hallgatóságot is meg kell győznötök.

Egészen biztos, hogy az ellenfél érvei között is nagyon sok értékes, használható gondolat van, ezért a cáfolat feladata egyáltalán nem az, hogy megkísérelje teljes mértékben lerombolni ellenfele érveit, hanem az, hogy a hallgatóságnak előadja, mik az ellenfél érveinek gyenge pontjai, és mennyiben erősebbek a saját érvei. Ha az ellenfél érveiben csúsztatásokat fedezünk fel, ezekre is feltétlenül figyelmeztetnünk kell a hallgatóságot.

Alapszabály, hogy soha nem szabad az ellenfél személyét támadni, mindig csak az érveit. Sokkal meggyőzőbbek vagyunk, ha gondolatainkat építően, nem pedig támadóan, agresszíven adjuk elő.

▪ A cáfolat készítésének lépései

Először próbáljuk meg pontosan megérteni, mi az ellenfél mondanivalójának a lényege. Ennek a lépései a következők:

- Keressük meg a tételt.
- Mik a fő érvek?
- Milyen kapcsolatba hozhatók az érvek egymással?
- Foglaljuk össze a magunk számára röviden az ellenfél mondanivalóját.

Eztán nézzük meg, hogy hogyan kereshetjük meg a gyöngye pontokat:

- Kérdezzünk rá az érv premisszáira (kiinduló meggondolásra).
- Igazak-e, megbízhatóak-e a premisszák?
- Következik-e a konklúzió a premisszákból?
- Következik-e a következtetés az érvekből?

Ezek után a lépések után rátérhetünk cáfolatunk megfogalmazására.

▪ A záróbeszéd

A vita végére világossá válik, hogy melyek voltak a központi problémák, amik körül a vita bonyolódott. A záróbeszédnek ezekre a fontos kérdésekre kell irányítani a hallgatóság és a bírók figyelmét. A hallgatás beleegyezés alapelve alapján a cáfolatlanul maradt érvek érvényben maradnak. A beszélők áttekintik a vitát, és még egyszer rámutatnak arra, miért erősebb az érvrendszerük, mint ellenfeleiké.

