

Felkészülés a vitára

Vitázni nem egyszerű, és többen félnek is a vitáktól (Johnathan Haring így fogalmaz az Érvelés c. könyvében: „Egyesek imádnak vitatkozni – ez különösen a jogászokra és a kisgyerekekre jellemző –, de többségünk valósággal menekül a viták elől.”), pedig a viták hozzájárulhatnak ahhoz, hogy valami jobbat hozzunk létre, növeljük a kreatitásunkat, elősegítsük a szinergiák kialakulását.

A rossz vita jellemzői:

- valamelyik (vagy mindkét) fél sértődésével végződik (azaz személyes támadásnak veszi);
- valamelyik (vagy mindkét) fél nem enged az álláspontjából, azaz feltételezi, hogy csak egy igazság létezik;
- valamelyik (vagy mindkét) félre az egyoldalóság jellemző, azaz nem nyitott új álláspontok megismerésére;
- a vita során a személyeskedés dominál;
- valamelyik (vagy mindkét) fél felkapja a vizet és dühödten, agresszíven, felemelt hangon képviseli álláspontját;
- valamelyik (vagy mindkét) fél lekezelő stílusban kommunikál;
- a vita során valamelyik (vagy mindkét) fél nem eléggé tájékozott és ezt nem ismeri be.

A jó vitához az alábbiak szükségesek:

- bizonyosodjunk meg arról, hogy ugyanarról beszélünk (pl. ha a szegénységgel kapcsolatos témáról vitatkozunk, definiáljuk, hogy mit értünk szegénység alatt);
- mindig tiszteljük a másikat, azaz ne emeljük fel a hangunkat, ne legyünk támadóak és agresszívek;
- hallgassuk meg a másikat, és értsük is meg, hogy mit mond a másik fél (értő, aktív figyelem);
- ne szakítsuk félbe a másikat beszéd közben;
- az érveink jól megalapozottak legyenek, azaz készüljünk fel a vitára;
- a vita nem mindig zárul kompromisszummal, és tudni kell vitát veszíteni (elfogadni, beismerni) és jól nyerni (azaz nem elnyomni a másik felet).

A dokumentum a NEAO-KP-1-2024/2-000739 sz. projekt keretében készült, a Nemzeti Együttműködési Alap, a Miniszterelnökség és a Bethlen Gábor Alapkezelő Zrt. támogatásával.



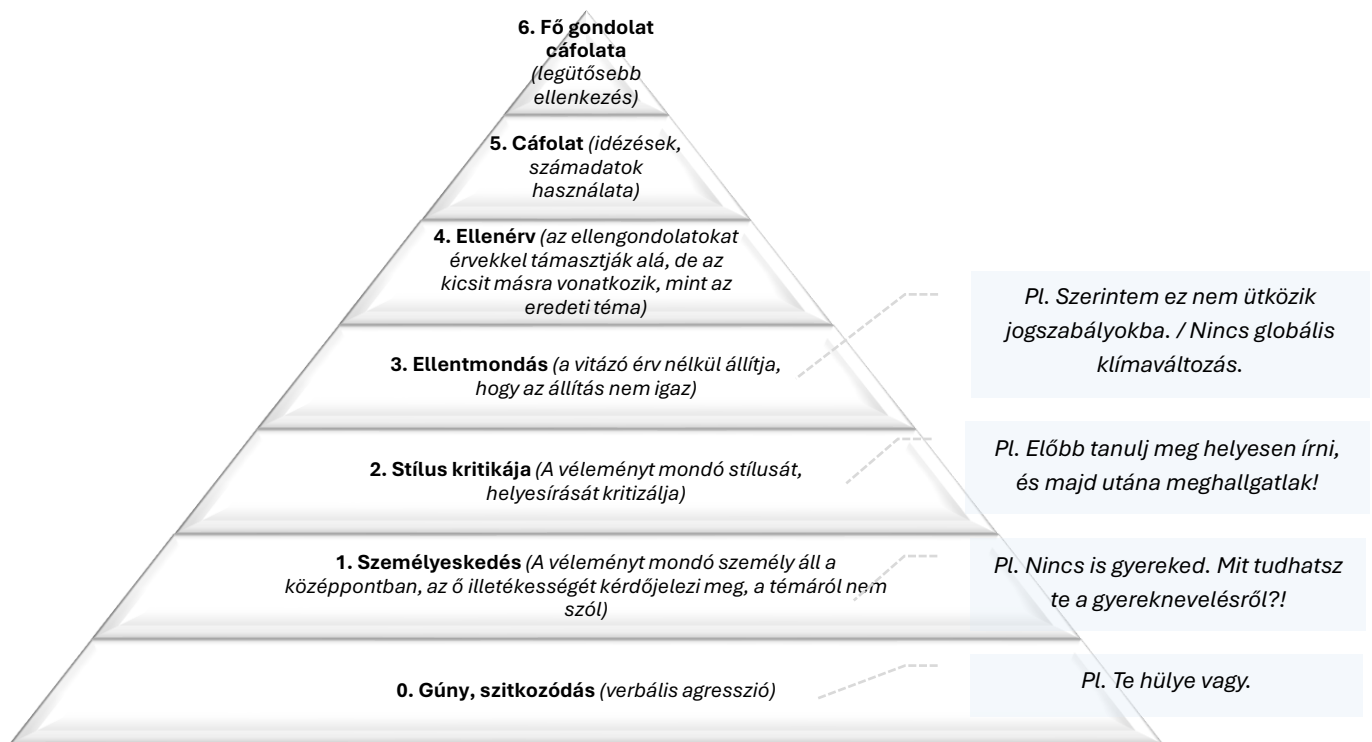
Nemzeti
Együttműködési
Alap



Hogyan fejezzük ki ellenvetésünket?

A vitára való felkészülés során nagyon fontos, hogy megalapozott érvekkel álljunk elő. A hatásos érvek a Graham-féle ellenvetési hierarchia 4. szintjén (ellenérv) vagy afölött helyezkednek el (ld. az 1. ábra). Az alsóbb szintekre hoztunk néhány példát, hogy lássuk, ezek valóban nem a vitát viszik előre.

1. ábra A Graham-féle ellenvetés-hierarchia



Forrás: Az ábra alapjául szolgáló szöveg <https://paulgraham.com/disagree.html> oldalon érhető el. A példamondatok saját gyűjtés.

Mivel támaszthatjuk alá az állításainkat?

Annak érdekében, hogy a Graham-féle hierarchia magasabb szintjét érjük el, érveket, ellenérveket kell felsorakoztatnunk. Az alábbi eszközök segítenek alátámasztani állításainkat:

- **Statisztikai adatok** használatával számszerűsíthetjük az állításainkat. A statisztikai adatokat minden esetben megbízható forrásból vegyük (pl. KSH, Eurostat, Világbank vagy ENSZ-adatbázis), és legyünk tisztában az alkalmazott mintával. Az érvek kibontásában mindig említsük meg az adat forrását. Ezek használatával bizonyítékokból származtatott érvet tudunk felépíteni.

A dokumentum a NEAO-KP-1-2024/2-000739 sz. projekt keretében készült, a Nemzeti Együttműködési Alap, a Miniszterelnökség és a Bethlen Gábor Alapkezelő Zrt. támogatásával.



Nemzeti
Együttműködési
Alap



- **Konkrét példák** pontosíthatják az állításunkat. Például: „A nemzetközi fejlesztési együttműködés keretében adott segélyek nem tudják elérni a céljukat. Nézzük csak meg a Kongói Demokratikus Köztársaság példáját. Kongóban az elmúlt években...”
- A **demonstráció** szemléletesebbé teszi a mondanivalónkat. Bátran készüljünk szemléltető eszközökkel. Fontos, hogy ezeket a beszédünk során használjuk is. Például a nemzetközi segélyezés nagyságát szemléltethetjük egy bögrével, és mondhatjuk: „Annak érdekében, hogy a fejlődő országokon megfelelően tudjunk segíteni, egy teljes bögrényi dollármillióra lenne szükség. Azonban az OECD adatai szerint csak egy negyedbögrényi támogatást kapnak ezek az országok.”
- Állításaink alátámasztására **hivatkozhatunk** tudományos cikkeket, azok szerzőit, vagy tekintélyre is hivatkozhatunk (pl. Az orvosok megállapították, hogy a testi betegségek mögött gyakran lelki tényezők állnak).
- A demonstrációhoz hasonló eszköz az **illusztráció, vizualizáció**. Az érveinkben bemutatott folyamatot szemléltethetjük folyamatábrával, de használhatunk grafikonokat, egyéb ábrákat is. Az illusztrációk, vizualizációk segítenek jobban elmélyíteni az érveket, mert nem csak halljuk, hanem látjuk is.
- **Hasonlatok, analógiák** használatával közérthetőbbé tehetjük a mondanivalónkat. Például: „Ennek a bevezetése olyannyira lehetetlen, mint Micimackónak répát eladni.”

Tippek a vitára való felkészüléshez

1

Vizsgáljuk meg a **tételmondatot**. Minden eleme egyértelmű? Ismert a kontextus? Ha bármi hiányzik is, definiáljuk, hogy milyen kontextusban értelmezzük az adott mondatot. (Pl. ha az a téma, hogy a digitális oktatás hatékony-e, akkor érdemes tisztázni, hogy általános iskolai első osztályról vagy a felsőoktatásról beszélünk-e.)

Tájékozódás és érvek gyűjtése. A hatékony vitázáshoz elengedhetetlen a témában való jártasság, elmélyülés. Így a felkészülés során a kapcsolódó elméletek, adatok, példák, idézetek gyűjtése elengedhetetlen. Az érveinkben kerüljük a „mindenki” használatát – elég egyetlen ellenpélda, és máris nem állja meg a helyét az állítás.

2

3

Nyitóbeszéd elkészítése és begyakorlása annak érdekében, hogy a rendelkezésre álló időkeretet tudd tartani, és azért, hogy természetesnek hasson a beszéd. A nyitóbeszéd egyértelműen tartalmazza, hogy mi mellett vagy ellen érvelsz. Ajánljuk az elkészített podcastot, ami az [EKO YouTube-csatornáján](#) is elérhető.

A dokumentum a NEAO-KP-1-2024/2-000739 sz. projekt keretében készült, a Nemzeti Együttműködési Alap, a Miniszterelnökség és a Bethlen Gábor Alapkezelő Zrt. támogatásával.

A sok számadat unalmassá és nehezen követhetővé teszi az ellenérvet kifejtését. Készülj **hasonlatokkal, analógiákkal**, amikkel színesítheted és emészthetőbbé teheted a mondanivalód, és akár a számadatokat is kifejezheted ilyen példákkal.

4

5

Gyakoroljuk az **értő figyelmet**, azaz ne csak hallgatni tudjunk, hanem értsük is meg, hogy a másik fél mit mond. A gyakorló feladatok között található erre példák.

Gondoljuk át a témával kapcsolatos **ellenérveket** is. Ezekre próbáljunk meg válaszokat adni, így az éles vita során már kész válaszaink is lesznek.

6

7

A jó vitához nem csak jó érvek, hanem **jó kérdések** is kellenek. A felkészülés során érdemes összegyűjteni a témával kapcsolatban felmerülő kérdéseket is, amelyeket a vitapartnernek fel tudunk tenni. Eldöntendő kérdések helyett törekedjünk a **kiegészítendő kérdések** feltevésére, és kerüljük el a kérdés túlmagyarázását.

Emlékezzünk a Graham-féle ellenvetés hierarchiára. A vita során nem gúnyolódunk, személyeskedünk, nem kritizáljuk a vitapartneret, hanem adatokkal alátámasztott érveket hozunk fel. **Tiszteljük a vitapartneret.**

8

Források:

Carnegie, D.-blog (2024): Így kommunikáljunk analógiákkal.

<https://dalecarnegietraining.hu/blog/blog-kommunikalj-analogiakban>

Graham, P. (n.é.): How to disagree. <https://paulgraham.com/disagree.html>

Herring, J. (2013): Érvelés. Hogyan győzzünk meg másokat az igazunkról? Scolar Kiadó.

Murphy, K. (2019): Az értő figyelem. Útmutató a jobb, tartalmasabb kommunikációhoz.

Libri

A dokumentum a NEAO-KP-1-2024/2-000739 sz. projekt keretében készült, a Nemzeti Együttműködési Alap, a Miniszterelnökség és a Bethlen Gábor Alapkezelő Zrt. támogatásával.



Nemzeti
Együttműködési
Alap



MINISZTERELNÖKSÉG



BETHLEN GÁBOR
Alapkezelő Zrt.