

Dialektika



Érvelésemélet, 2019. április 10.

Hogyan jutottunk el eddig az érvelésekhez?

- Első út: a retorika útja
 - Érvelés: egy konkrét helyzetben, adott közönség számára megfogalmazott egyoldalú kommunikációs aktus, amely a meggyőzést szolgálja
- Második út: a logika útja
 - Érvelés: bizonyos formális v. informális következtetési sémák érvényesítése a kijelentések közötti igazságviszonyok biztosítása érdekében*

*Vegyünk egy élő nyelvi párbeszédet:

Anett: „Csilla azt mondta, az ebéd borjú lesz vagy ponty. Végül hogy döntött?”

Bea: „Nem tudom, de ha már bevásárolt, a hűtőből minden kiderül.”

A: „Nemrég felhívott az érveléselmélet zh miatt, és azt mondta, már túlesett a bevásárláson, hogy tudjon még tanulni.”

B: „Akkor bekukkantok a hűtőbe... Dugig van, de nem érzek halszagot.”

A: „OK, akkor veszünk egy kis gombát a borjúhoz?”

Elvonatkoztatási lépések – 1.

1. Szituáció-függetlenség: egyrészt elhagyjuk a fölöslegeseket, másrészt az implicit elemeket explicitté tesszük.
A: Az ebéd borjú lesz vagy ponty.
B: Ha C már bevásárolt, az alapanyag a hűtőben
A: C bevásárolt (Tehát: alapanyag a hűtőben)
B: A hűtőben nincs hal
A: (Ha a hűtőben nincs hal, az ebéd nem ponty lesz.)
Tehát az ebéd borjú lesz.
2. Személy-függetlenség: a következtetés elvileg személytelen, csak kijelentések közti viszony
→ A, B-ről megfeledkezhetünk

Elvonatkoztatási lépések – 2.

3. Premissza-konklúzió szerkezet:

(p1) Az ebéd ponty vagy borjú lesz

(p2) Nincs hal

(p3) Ha nincs hal, nem ponty lesz az ebéd

(K) Az ebéd borjú lesz

vagy:

(p1) Ha C bevásárolt, a kaja a hűtőben van

(p2) C bevásárolt

(K) A kaja a hűtőben van

Elvonatkoztatási lépések – 3.

4. Elvonatkoztatás a tartalomtól (ami logikailag irreleváns):

b: borjú lesz az ebéd; p: ponty lesz az ebéd;

h: van hal; c: csilla bevásárolt; k: kaja a hűtőben

b vagy p

nem h

ha nem h, akkor nem p

b

ha c, akkor k

c

k

Elvonatkoztatási lépések – 4.

5. A logikailag releváns kifejezések jelentését formálisan rögzítjük

$$\begin{array}{l} b \vee p \\ \sim h \\ \hline \sim h \supset \sim p \\ b \end{array}$$

$$\begin{array}{l} c \supset k \\ c \\ \hline k \end{array}$$

\sim, \vee, \supset : egy logikai elmélet ad jelentést (igazságtáblázatok, formális rendszer, stb.)

6. A konkrét következtetéseket következtetési sémák váltják fel

$$\begin{array}{l} \{ \varphi \vee \psi, \sim \chi, \sim \chi \supset \sim \psi \} \Rightarrow \varphi \\ \{ \varphi \supset \psi, \varphi \} \Rightarrow \psi \end{array}$$

Mi változik az egyes lépésekben?

6. Nem következtetési viszonyokra, hanem azok sémáira koncentrálunk
5. A logikailag „funkcionális” kifejezéseket egy formális elmélet objektumaival helyettesítjük
4. A „miről beszélünk” helyett „milyen formában”
3. A megnyilatkozások nyelvi sorrendjét egy absztrakt logikai sorrenddel helyettesítjük
2. Eltekintünk a megnyilatkozó személyétől
1. Elfelejtjük, ami „lényegtelen”, és kiemeljük, ami implicit: relevancia-kritériumokat alkalmazunk

De biztos, hogy el akarunk jutni a logikához? Vagy hol található az érvelés?

- Az érvelés *nyelvi tevékenység* (nem absztrakt séma),
- de *racionális* (nem bármilyen kommunikáció érvelés),
- melynek alapja a *nézeteltérés* (különben nem érvelünk),
- tehát *társas* kommunikációs szituációt feltételez,
- mindig adott *állásponthoz* kapcsolódik (ellene, mellette),
- melyet *erősíteni* vagy *gyengíteni* akarunk (a másik előtt),
- és ehhez *kijelentéseket* használunk (melyek beszédaktusok),
- feltéve az *ész alapú konszenzus* lehetőségét.

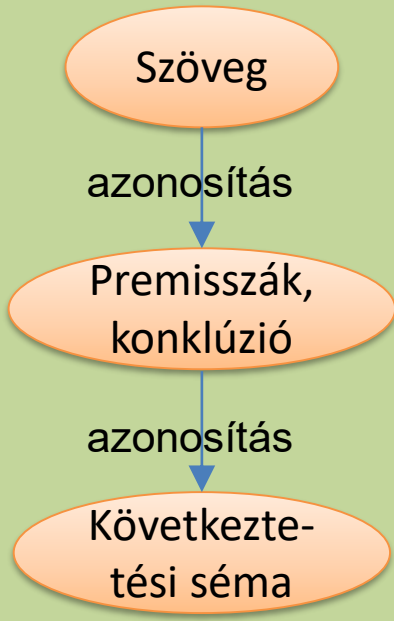
A fenti példa tehát...

- nyelvi természetű kommunikációs helyzet ugyan,
 - társas tevékenységet feltételez,
 - és racionális (bármit is jelentsen az), de
 - nincs *nézeteltérés* és
 - nincs *álláspont*
- nem érvelés!
- érvelés: előre tudjuk, mi a „konklúzió” (álláspont)
 - következtetés: a folyamat eredménye a konklúzió

Az érvelés mint termék vagy folyamat?

- Folyamat (*process*) nézet: Az érvelés egy tevékenység, vagyis egy cselekvési térbe ágyazott történet
 - fontos a *hatás*: mit ért el a folyamat
 - fontos az aktus a maga *konkrétumaival* és sajátosságaival
 - inkább egy retorikai vagy meggyőzés-pszichológiai megközelítéssel harmonizál
- Termék (*product*) nézet: Az érvelés egy folyamat eredménye, vagyis egy készen kapott, meggyőzésre irányuló termék
 - itt maga a *szöveg* fontosabb, nem a kiváltott hatás
 - általánosabban, konkrétumokból kidagadva vizsgálható
 - a logikai megközelítéssel összhangban

Logika / termék

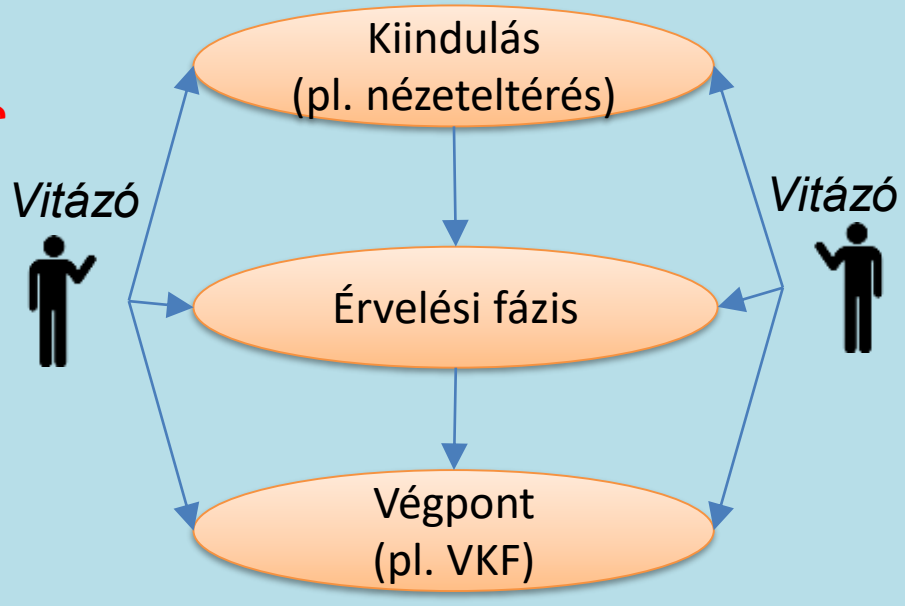


Kritikus

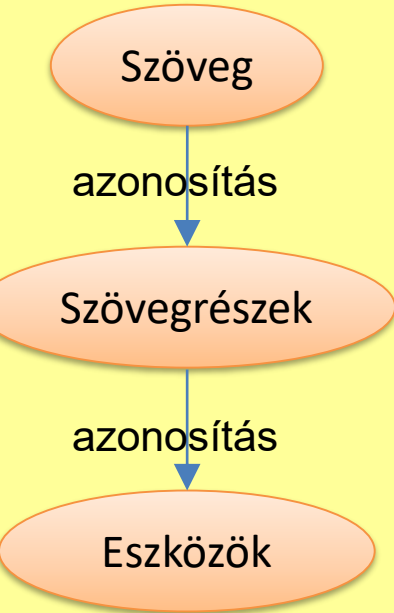
értékelés



Dialektika / folyamat

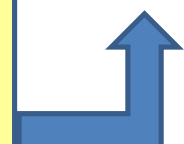


Retorika / termék

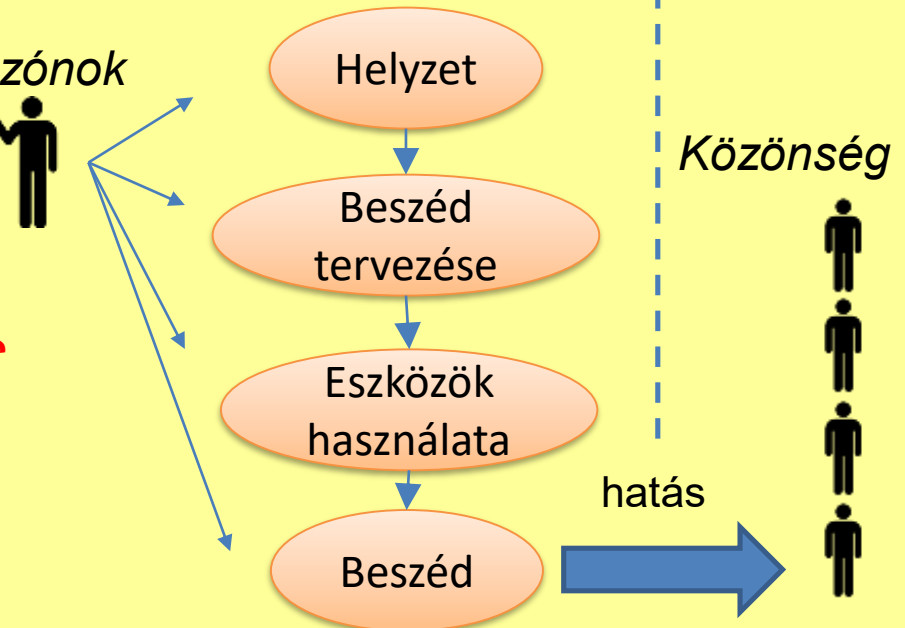


Kritikus

értékelés



Retorika / folyamat



Az érvelés egy definíciója

- „Az **érvelés** egy verbális és társas cselekvés, amely kijelentések valamilyen elrendezésének segítségével erősíteni (vagy csökkenteni) kívánja egy vitatott nézet elfogadhatóságát a kommunikációs partner számára, akiről feltételezi, hogy osztozik az érvelővel bizonyos ész alapú feltételek és szabályok elfogadásában.”
 - Inkább folyamat-felfogás (így a konkrét megnyilvánulásokra figyel, nem absztrakt logikai sémákra),
 - ugyanakkor hangsúlyozza a racionális jelleget (erős, nem csak hatásos)
- A jelenség alapterepe: a **VITA**

A vita

A vita *konfliktus* szituáció: nézetek, álláspontok, érdekek és érzelmek ütköznek

- a vita típusát a domináns konfliktus határozza meg
- a meggyőző vitára az *álláspontok* ütközése a jellemző
- az álláspontokhoz *érdekek* is fűződhetnek
 - bizonyos érdekek elősegíthetik bizonyos nézetek kialakulását
 - vagy gátolhatják azokat
- a meggyőződés, amely az embert az álláspontjához fűzi, rendszerint egyben *érzelmi* viszonyt is jelent
 - szeretjük a gondolatainkat, mi találtuk ki, büszkék vagyunk rájuk, vannak kedvenc "rögeszméink"
 - gyakran személyes elkötelezettségek sora kapcsol egy-egy állásponthez bennünket (lásd: „attitűd”)

A racionális vita

- A vita alapvető (ideál)típusa a *racionális* vagy *érvelő vita*, ahol
 - a két fél eltérő állásponttal rendelkezik, amelyet
 - *közösen elfogadott* érvelési normák és bizonyítékok alapján,
 - erős érvekkel akar partnerével megvizsgálni / kritika alá vetni
- Eltérő álláspont: véleménykülönbség v. egyet-nem-értés
 - *versus* érzelmi konfliktus, érdekellentét, rivalizáció, stb.:
a kontextus az *igazság felderítése*
- Közösen elfogadott normák/bizonyítékok:
 - nem „bármilyen elmegy”, hanem explikálható és számonkérhető játékszabályok
- Erős érvek (vagy érvényes érvek):
 - nem a puszta rábeszélés, elhíttetés a cél, hanem az álláspont minél megbízhatóbb megalapozása

A véleménykülönbség sokféle lehet...

- Pl. konkrétságának foka alapján:
 - Van-e olyan vírustörzs, amelyből a madárinfluenza emberről-emberre terjedő változata kialakulhat?
 - Közvetlen veszélyt jelentenek-e a madárvírusok az emberre?
 - Várható-e nagy, milliókat elpusztító, állatokról emberre terjedő járvány a következő időszakban?
 - Hogyan védhető meg az ember az állatokról emberre terjedő járványos betegségektől?
- Ezek a kérdések ugyanabban témában egyre általánosabbak, és így egyre kevésbé világos, hogyan jutunk megoldásra; mi az, ami közelebb visz hozzá, és mi az ami nem; valamint, hogy mi számít megoldásnak, és mi nem.
 - Minél konkrétabb egy kérdés, annál könnyebben megválaszolható racionális vita segítségével

- Vagy erősségének foka alapján:
 - Állítás: A Ferrari a legjobb autó.
 - Válasz₁: Ebben nem vagyok olyan biztos.
 - Válasz₂: Ezzel nem értek egyet.
 - Válasz₃: Szerintem meg a Ferrari egy rakás szar.

Melyik válasz esetén hogyan kell érvelni?

- V_1 : Érveket kérni az állítás mellett, és rámutatni azok gyenge pontjaira (a *bizonyítás terhe* az állítás megfogalmazóján van)
- V_2 : Érveket kérni az állítás mellett, és megcáfolni azokat
- V_3 : Érveket hozni fel a saját álláspont mellett (a bizonyítás terhét átvállalja a válaszoló)

A kimenetel is sokféle lehet

A racionális viták fő célja

- nem a győzelem (vagy a másik meggyőzése),
 - nem a véleménykülönbség megszüntetése (konszenzus),
 - hanem a *véleménykülönbség feloldása* (VKF)
- a felek közösen belátják, hogy az adott kérdésben milyen álláspontot fogadjanak el közösen
 - nem feltétlenül a másik meggyőzése, lehet kompromisszum is
 - Ha nincs is VKF
 - a vita eredményeként állhat elő a probléma világos megfogalmazása (az eldöntendő kérdés és a lehetséges döntési alternatívák)
 - nyilvánvalóvá válnak a résztvevő felek *saját álláspontjai* és azok rejtett előfeltevései, következményei
 - legalább az kiderül, hogy a vita során a kérdés nem eldönthető (megváltoztathatja az álláspontok bizonyosságába vetett hitet)
 - A racionális vita fő célja az igazság kiderítése, a helyes álláspont meghatározása
 - ehhez akkor is közelebb kerülhetünk, ha nem alakul ki egyetértés

Mire jó az igazság?

Miért akarnánk véleménykülönbséget feloldani?

- Mert pozitív érzelmi viszonyunk van hozzá: szeretjük az igazságot (pontosabban: szeretjük, ha igazunk van)
- Mert érdekünk fűződik hozzá:
 - A valóságnak megfelelően érdemes viselkednünk.
Pl. eltévedtünk az erdőben, és nem értünk egyet, merre kellene menni. Nyilván azt kell kideríteni a vitával, merre érdemes menni, és nem ráerőltetni az álláspontomat a többiekre (vagy kompromisszumra jutni)
 - Az igazság kiderítése alapján ítélnék meg bennünket.
Pl. egy nyomozónak, bírónak stb. az alapján értékelik a teljesítményét, mennyire képesek feltárni az igazságot. A tudósok előmenetele azon múlik, mennyire képesek új összefüggéseket feltárni úgy, hogy azok nem bizonyulnak tévesnek. (Ideális esetben persze.)
→ intézményes kényszerek a racionális vitákra

A tényfeltáró vita

- Racionális vita általában:
 - a *felek* megegyeznek abban, hogy pl. mit tekintenek bizonyítéknak, ill. mit fogadnak el érvnek
 - de ennek nem kell megegyeznie a *közösségileg* elfogadott normákkal vagy tényekkel
- A racionális vita egyik *alesetében*, a *tudományos (tényfeltáró) vitában*:
 - a felek azonban csak olyan premisszákból indulhatnak ki, amelyek az adott tudományág kritériumait figyelembe véve jól megalapozottak, szilárd bizonyítékokra épülnek, maguk is megbízható tudásnak számítanak.
- A tudományos vita célja, hogy a felmerült állításokról, javaslatokról (hipotézisekről) kiderüljön megbízható, tudományosan elfogadható tudásnak számítanak-e.

Az egyezkedés típusú vita

- Az egyezkedés során a feleket az *érdekeik/céljaik* vezetik
- a vita ennek megfelelő lezárására *alkudozás* irányul
- ennek során a felek bizonyos *engedményeket* tesznek bizonyos előnyök fejében.

- A vita nem az állítások igazsága vagy megalapozottsága körül forog
 - a logika és a bizonyítás nem lényeges
 - a felek célja, hogy növeljék a nyereségüket (csökkentsék a veszteségüket)
 - nem kell a semlegesség, objektivitás, érdekmentesség látszatát kelteni
- A vita bevallott célja, hogy jó üzlet köttessen
 - a tárgyalás csak akkor eredményes, ha mindkét fél számára elfogadható kompromisszum születik
 - a vita végére kialakuló konszenzus az eredményesség alapvető feltétele

A törvényszéki tárgyalás típusú vita

- A vita tétje egy *harmadik fél* meggyőzése
 - a felek célja, hogy a bíró/esküdtszék szerepét betöltő harmadik felet (feleket) a maguk pártjára állítsák, hiszen azon múlik, hogy ki *nyerte* a vitát
 - ideális esetben a harmadik fél teljesen semleges
- Az ilyen vitában a racionális eszközökön kívül előfordulhat személyeskedés, pszichológiai nyomásgyakorlás, manipuláció
 - a retorikai hatásosság sokszor az erős érvelések ellenében kap elsőbbséget
- Az ilyen viták menete gyakran szabályozott, a felek feladata világos
- Pl. televíziós viták (a harmadik fél a néző), nyílt viták (értekezleteken, bizottságokban és egyéb döntéshozó fórumokon)
 - a közönség tölti be a bíró szerepét

A veszekedés típusú vita

- A felek célja az indulatok levezetése → érzelmi konfliktus
- ennek tipikus eszköze másik fölé kerekedés bármilyen módon
- Gyakori eszközök:
 - személyes támadás
 - érzelmek és indulatok kihasználása
 - a fenyegetés, szájalomkeltés, stb.
 - racionális(nak tűnő) érvek is elhangzanak, de ezek nem igazságfeltáró funkcióval működnek (pl. intellektuális fölény látszatának keltése, megalázás, stb.)
- Nem feltétlenül a külsőségek határozzák meg: nem szükséges a kiabálás, káromkodás, stb. ahhoz, hogy a vita veszekedés legyen
- Csak ebben a vitatípusban egyértelmű cél a másik feletti győzelem (de itt sem kell ennek teljesülni az indulatok levezetéséhez)

A főbb vitatípusok táblázatos összefoglalása

A vita típusa	Kiinduló konfliktus	Cél	Módszerek, eszközök
Veszekedés	Érzelmi feszültség	A partner „kikészítése”, legyőzése, a feszültség levezetése // Győzelem	A személy támadása, érzelemkeltés
Törvényszéki tárgyalás	Rivalizálás	Egy harmadik, a vitában részt nem vevő fél jóindulatának, támogatásának elnyerése	Minden a dramaturgia szabályai szerint megengedett eszköz
Racionális vita	Véleménykülönbség	Az igazság kiderítése, a helyes álláspont megtalálása	Bizonyítás és kritika érvelések segítségével
Tudományos vita	Az igazolás hiánya	Tudományos bizonyítás, vagy cáfolás Állítások igazságértékeinek eldöntése/megváltoztatása	Tudásra épülő érvelések
Egyezkedés	Érdekütközés	A felek számára elfogadható kompromisszum kialakítása	Alkudozás

Persze ezek a típusok keveredhetnek....

- Anyu, hadd nézzem meg az esti filmet!
 - Tudod, hogy nem jó ötlet, hiszen akkor a holnapi dolgozat alatt álmos leszel, és rosszabbul teljesítesz, vagyis veszélybe kerülhet a félévi jegyed.
 - Akkor legalább csak az elejét hadd nézzem meg, és ígérem, hogy mostantól fél órával többet tanulok naponta.
 - Most nézz apádra, látod, hogy ő is ellenzi a dolgot, hiszen neki is fontos az iskolai előmeneteled, és büszke szeretne rád lenni.
 - Akkor nézzétek csak kettesben a tévét, rágjátok az undorító csipszet meg szotyit, és örüljetek, hogy megint kiszúrtatok velem!
-
- Racionális → egyezkedő → törvényszéki → veszekedés

A vitaelemzés négy dimenziója

Az itt vázolt négy fő értékelési szempont a következő:

- az érvelések **hatásossága**: milyen eredménye van egy adott érvelésnek a célközegben
- az érvelések **erőssége**: megalapozza-e az érvelés a végkövetkeztetést?
- az érvelések **érvényessége**: megfelel-e bizonyos, logikailag érvényesnek tekintett formáknak az érvelés?
- az érvek tartalmi **helyessége**: igaz feltevések vezetnek-e el a végkövetkeztetéshez?

A hatásosság

Retorikai megközelítésekől kialakult elemzési szempont:
mikor és milyen módon hatásos egy *célközönség*
meggyőzésére egy megnyilatkozás

→ erősen kontextus-függő:

- a hatásosság a kommunikációs helyzettől függ
- csak az érvelés vizsgálatával nem tudjuk megítélni, hogy milyen mértékben hatásos egy érvelés
- nem tud általános kritériumokat megadni érvelések értékelésére
- pszichológiai megközelítések számára kezelhető

Az erősség

- A jó döntéseket nem hatásos, hanem "jó", vagy "erős" érvek alapján akarjuk meghozni.
- Egy érv akkor erős, ha jól tudja megalapozni döntéseinket, vagyis a premisszák kellően alátámasztják a konklúziót.
 - független attól, hogy ki kit próbál meggyőzni
 - kontextus-független kritérium
 - az erősség megítélése szakértelmi kérdés
 - egyrészt az adott szakterület képviselői tudják megítélni, mi számít ott erős érvnek (a tartalom alapján)
 - másrészt az érveléstudomány szakértői vizsgálják, általában milyen formájú (sémájú) érvek megbízhatóbbak és melyek kevésbé

A formális érvényesség

- Ezzel is foglalkoztunk már, de kis ismétlés:
- Bizonyos érvelések formájuk alapján olyanok, hogy **igaz premisszák esetén szükségképpen igaz a konklúzió**. Az ilyen szerkezetű érveléseket deduktíve érvényes vagy logikailag helyes érveléseknek is hívjuk.
- Vajon ez érvényes?
 - (P1) Attila magasabb, mint Bea
 - (P2) Bea magasabb, mint Csaba
 - (K) Attila magasabb, mint Csaba
- Látszólag ez az érvelés érvényes, hiszen akárkiket írunk a nevek helyére, ha P1 és P2 állítás igazak, nem tudnánk elképzelni, hogy K állítás hamis legyen. Azonban:
 - (P1) Attila legnagyobb szerelme Bea
 - (P2) Bea legnagyobb szerelme Csaba
 - (K) Attila legnagyobb szerelme Csaba
- Az érvényesség eldöntésére formális logikai elmélet szolgál.

Közbevetés

- A következő érvelés deduktíve érvényes, vagyis azt várjuk, hogy a premisszái jól megalapozzák a konklúziót
 - (P1) Nagyon izgalmas ez az óra.
 - (K) Vagy nagyon izgalmas ez az óra, vagy nem.
- Mégsem tekinthetjük erősnek, mert semmitmondó.
- Vagyis az érvényesség nem tekinthető az erősség alesetének: nem pusztán arról van szó, hogy az erős (valószínű igazság-átöröklés) hasonló az érvényeshez (szükségszerű igazság-átöröklés), csak „gyöngébb” nála.

Tartalmi helyesség

- Az érvelésben szereplő kijelentéseknek (premisszák) mi a viszonya a valósághoz: igazak/elfogadhatók-e?
- Ez a szempont ugyan alapvető az érvek megítélésénél, azonban nem érveléelméleti kérdés
- *Ha* igazak a premisszák, *akkor* valószínűleg (erős érvek esetén) vagy szükségszerűen (érvényes érvek esetén) igaz a konklúzió
 - A premisszák igazsága még nem jelenti azt, hogy a konklúzió igaz, ha nem erős vagy érvényes az érv:
 - (P1) Az USA egy gazdag ország.
 - (P2) Pityu az USA-ban él.
 - (K) Pityu gazdag.
 - Sem az erősség/érvényesség nem garantálja a konklúzió igazságát, ha nem igazak a premisszák:
 - (P1) Minden madár tud repülni.
 - (P2) A pingvin madár.
 - (K) A pingvin tud repülni.

A négy szempont kapcsolódása

- A négy szempont nem szükségszerűen kapcsolódik egymáshoz!
 - Formailag érvényes érvelés lehet hatásos vagy hatástalan, erős vagy gyenge (lásd a semmitmondó példát), tartalmilag helyes vagy helytelen, stb.
- A fenti kategóriákon kívül fontos fogalom a helytállóság. Az az érvelés *helytálló*, amely deduktíve érvényes (logikailag helyes) és tartalmilag helyes (premisszái igazak)
 - Nyilvánvaló, hogy egy ilyen érvelés általában erősebb, mint az azonos konklúzióhoz vezető egyéb érvelések, amelyek deduktíve nem érvényesek, ill. premisszáik között vannak hamisak.
- Amennyiben egy érvelés mind tartalmilag helytelen, mind deduktíve érvénytelen, általában hasznosabb a formát kritizálni, mint a tartalmat (ez utóbbihoz inkább fűződnek érzelmek).

Stratégiai manőverezés

- Kommunikációs helyzetekben mindig van valamilyen mozgástér
 - A lehetséges lépéseink eltérnek abban
 - hogy mennyire erős érveket használnak (igazolási funkció)
 - hogy mennyire hatásosan kommunikálunk a célközönség felé (attitűdváltoztatási funkció)
- A stratégiai manőverezés a hatásosságot próbálja maximalizálni az erősség gyengítése nélkül
 - a saját győzelem esélyének növelése, de *nem* az igazság kiderítésének (vagy jó döntés meghozatalának) rovására

Stratégiai manőverezés szempontjai

- Kinek? – hallgatóság felé keretezés
- Mit? – ún. topikus potenciál: milyen premisszák alapján, milyen témakör, stb.
- Hogyan? – „stílus”, előadói eszközök

Elkülöníthetők, de együtt hatnak: meghatározzák, hogy sikerül-e erős és hatásos érveléseket létrehozni

(→ kísérlet a retorikai és a logikai szempontok ötvözésére, mindez egy dialektikai elmélet keretei között: PD)