

Aczél Petra

Neked van igazad

Érvelés és meggyőzés a gyakorlatban

2016

Tartalom

Elébe	6
Előszó.....	8
Miről van szó?	10
Az utcán	11
Rendben?.....	12
Próbáld ki!	13
1. Az alábbi felvetésekből alkoss olyan témákat, amelyekről jól lehet vitatkozni:	13
2. Elemezd az alábbi témákat! Ha kell, javítsd, módosítsd őket, majd beszéljess róluk a többiekkel!.....	13
3. Mit tanácsolnál a válaszadóknak az alábbi helyzetekben, miként kellene válaszolniuk? Hogyan kellene kikerülniük a rossz témafelvetéssel állított csapdát? Gyűjts hasonló eseteket a hétköznapi életből, és elemezd őket!	14
Szedd ízekre!	15
Próbáld ki!	17
1. Hogyan értelmezed Emily Dickinson versét? Bontsd ki a fogalmait és állításait! Kérdezz rájuk!	17
2. Tárd fel kérdésekkel az alábbi témákat! Döntsd el, hogy tény vagy javaslatot tartalmaznak-e, és ennek alapján alkoss kérdéseket! Ha szükséges, válaszsd szét vagy dolgozd át a témákat, hogy jobban lehessen őket kezelni!	17
Alapozz!	18
Gyűjtsd össze!.....	21
Próbáld ki!	27
1. Foglald össze három állításban az alábbi infografikán közölt eredményeket!.....	27
2. Milyen dokumentumokat keresnél meg, vennél kézbe az alábbi témakörökkel kapcsolatban (a későbbiekben egy gyakorlatnál még használni tudod ezeket a forrásokat):	27
3. Tóth Krisztina neves költő és prózaíró. Saját gyermeke mellé férjével örökbe fogadtak egy kislányt.....	28
Építsd fell.....	29
A másik oldal	33
Próbáld ki!	34

1. Készítsd el a rákkutatás finanszírozására vonatkozó téma vázát. Döntsd el, mely állásponton leszel – de csak miután feltártad kérdésekkel, hogy miről is van szó! Vedd figyelembe a logikai alapot, majd fogj hozzá a váz elkészítéséhez!	35
2. Olvasd el az alábbi híreket! Válassz belőlük, értelmezd őket, formáld belőlük témákat, ezeket tárd fel kérdésekkel, és dolgozd ki a logikai vázukat!	35
Feljebb egy fokozattal	38
Szóval győzz!.....	38
Bemelegítés	40
Az ötlet	42
Próbáld ki!	43
1. Magyar klasszikusaink újraolvasásához nagy kedvet csinált a Nagy Könyv nevű, 2005-ben végzett országos felmérés és programsorozat, amely az országosan legnépszerűbb regény megválasztására irányult.....	44
2. Nézd meg az alábbi, marketingszakemberek, reklámozók számára készült kutatás eredményeit! A kutatási kérdés arra vonatkozott, hogy a hatásos tartalomnak melyik a három legfontosabb eleme.....	44
Ragad	44
Próbáld ki!	47
1. Formáld először témává majd egyszerű magötleteké az alábbiakat:.....	47
2. Modellezd és ragadd meg valamely hétköznapi tapasztalattal, hasonlaltal, példával, hogy mit jelentenek az alábbi kifejezések!.....	48
3. Olvasd el és értelmezd az alábbi aforizmákat, idézeteket! Mi adja az erejüket? Melyik hat rád a legerősebben?	48
4. Milyen jelenségre utal egy kora keresztény gondolkodónak, Hippo püspökének, Szent Ágostonnak (354–430) az alábbi, A keresztény tanításról című művéből való részlet?	49
5. Az alábbi rámutatók a TED.com oldal legnézettebb nemzetközi és hazai tudományos- ismeretterjesztő előadásai közül valókhöz vezetnek (az angol nyelvűek magyar feliratokkal is megnézhetők). Némelyik 3, de a leghosszabb is csak 21 perces. Nézd meg őket, és vedd számba, mely technikák hatnak leginkább a közönségre, és melyek ragadtak meg különösen!.....	50
Itt az idő.....	50
Próbáld ki!	56
1. Írd meg a fent előkészített leszurkoltatót! Mérd az időt, és ne legyél elnéző magaddal: valóban egy perced van!	56
2. Milyen beszéd típus az önéletrajz?	57
A nyerő hármas	57
Próbáld ki!	60

1. Alább olvashatod, hogy fordul Jeff Bezos beszéde végén a hallgatóságához. Találd meg a szövegben az őszinte érzelm, a tiszta logika és az ismerős hang jegyeit! Melyik uralkodik a három közül a befejezésben?	60
Kezdet és vég.....	61
Próbáld ki!	65
1. Olvasd el Gilbert Keith Chesterton (1874–1936), angol esszéista, költő, publicista, kritikus, közgondolkodó Mi a baj a világgal? címmel megjelent esszékötetének ajánlását.	65
2. Csegey Dénes (1953–1991) a magyar rendszerváltás időszakának fontos, de sajnos fiatalon meghalt alakja, író, politikus. Halálát a lázas szabadságkeresés utáni keserű kijózanodás egyik jelképeként is értelmezik. „Szegényen, szabadon, szeretetben” című publicisztikájában a magyar politikusokhoz, a rendszerváltókhöz szól, akik fegyver nélkül idézték elő a szocializmussal való szakítást.	67
Többet ésszel.....	67
Próbáld ki!	68
1. Olvasd el Forgács Gábor írásának alábbi részletét! Azonosítsd a fogalmakat és az összefüggéseket, amelyeket használ! Te az érvelés melyik megközelítését tartod a legmegfelelőbbnek a saját érdeklődésed szempontjából? Miért?	68
Az érvelés mint lehetséges tudomány: Az integrálás nehézségei.....	68
Erősen.....	70
Szendvics	72
Próbáld ki!	73
1. Pótold a szendvics-érvelés hiányzó elemét!.....	73
Hátra, előre.....	75
Próbáld ki!	76
1. Mit gondolsz az alábbi deduktív érvelésekről?	76
2. Elfogadhatónak tartod az alábbi induktív érvelést?.....	77
3. A következő érvelések a puskázásról szólnak. Melyik milyen? Melyiket találd a legjobbnak az érvelés, illetve a hatásosság szempontjából?	78
4. Az alábbi bejegyzés egy közösségi felületen jelent meg pár éve. Az eset nyilvánvalóan nem egyedi, a bejegyzés alatti vélemények hangneme sem.	79
Csalóka.....	80
Próbáld ki!	84
1. Mi a hiba az az alábbi érvelésekben?	84
Hihetetlen?.....	85
Próbáld ki!	86

Hering az árnyékban.....	86
Próbáld ki!	88
Próbáld ki!	90
A vita medre	92
Egy lépéssel előbbre	95
Próbáld ki!	96
Pontosan célozz!.....	96
Megosztozunk?.....	97
Próbáld ki!	99
Első menet: indul!	100
Vitázó világ	104
Próbáld ki!	106
1. Találj társat, és készüljetek fel az alábbi témákban fejenként egy ötperces vitamegszólásra az állító és a cáfoló oldalon is!.....	106
Retorika – elméleti alapvetések, gyakorlatok	110
A beszéd részei, eszközei, műfajai – tanulmányok, versenybeszéd, elemzések	111
Meggyőzés és érvelés – elméleti alapvetések és gyakorlatok	112
Beszédirás, előadás – példák és elemzések	112
Beszédgyűjtemények.....	113
Emma Watson, ENSZ jószolgálati nagykövet beszéde a HeForShe kampány nyitóeseményén a New York-i ENSZ-központban 2014. szeptember 20-án	114
Mary Schmich újságíró nő friss diplomásoknak szóló esszéje a Chicago Tribune 1997. június 1-jei számában.....	117
Mácsai Pál színész, színgazdátó beszéde 1999 szilveszterén, néhány perccel a 2000-re forduló éjfél előtt	118
Václav Havel író, politikus, volt csehszlovák köztársasági elnök rendszerváltozás utáni első újévi beszéde 1990. január 1-jén	121
Steve Jobsnak, az Apple vezérigazgatójának 2005-ben a Stanford Egyetem diplomaosztóján tartott ünnepi beszéde.....	127
Szirmai Gergely blogger vizsgaidőszakra szánt, egyetemi lelkesítő beszéde, 2014:.....	131

„Út a sikerhez és az érvényesüléshez” – ha ez a kis könyv Amerikában jelenne meg, valószínűleg ilyen és ehhez hasonló, neves közéleti szereplőktől származó idézetekkel kellene teletűzdelni a reklámhordozóit.

Jó érzés, hogy itthon ilyen hazugságokra nincs szükség. Legfeljebb a reménykedésre, hogy lesz, aki érdemesnek találja ezt a gyakorlókönyvet az elolvasásra és arra, hogy megtanuljon belőle egyet s mást.

Egyet: a meggyőző beszédhez szükséges hozzáállást. S mást: a kritikai gondolkodás, a meggyőző, érvelő szövegek és a vitázás fogásait, jellemzőit.

Ez a kis kézikönyv azoknak szól, akik hiszik, hogy a jó – vagyis az erkölcsös, felelős és élvezetes – beszéden és a jól felkészült beszélőn sok múlik. Azoknak szól, akik nem magukból akarnak történetet faragni, hanem igényesen szeretnének beszélni mindannyiunk számára fontos dolgokról. Diákoknak, akik még nem vették észre, hogy a világ csupa érvelés. Fiataloknak, akik tartanak attól, hogy valamit „rosszul mondanak”, és ezért magukban tartják ragyogó ötleteiket. Tanároknak, akik a közhelyek poros és kiüresedett rendszerében önálló intellektuális teljesítményre biztatják tanítványaikat. Szülőknek, akik elfogadják, hogy minden otthon kezdődik, még a jó beszédre való képesség is. Mindazoknak, akik megütközve hallgatják mások nyilatkozatait, de ha rájuk kerül a sor, önmagukkal még kritikusabbak – és talán joggal.

Az érvelés az egyik legjobb társasjáték. De ebben nem a szerencse dönt, és a tétje is nagyobb annál, mint célba érni a pályán. Meggyőződések, hitek, ismeretek, tettek múlnak rajta. Aki érvelni tud, az képes formálni a világ erőit és élni a pillanattal, jogaival. Képes együtt élni másokkal.

Érvelni jó. Meggyőzni fontos. Hatni felelősség.

Ezek az elveken alapszik mindaz, ami következik. És még néhány elhatározáson. Többek között azon, hogy ne csak egy újabb retorika szülessen meg azok mellé, amelyek jól és alaposan dolgozzák fel a szónoklástan tudományát. Az utóbbi években itthon is megjelent néhány fontos és tekintélyes mű, nem tűnt észszerűnek ezekkel versenyre kelni. Továbbá azon, hogy legfőképp ne kétszáz éves példákat használjon egy mai meggyőzés- és érveléstechnikai gyakorlókönyv. Persze, nincs könnyű dolga annak, aki ilyesmit határoz el Magyarországon. Mert ahol Kossuthig visszanyúlva biztonságos a politikai szónoklásból idézni, ott mindenki gondolja meg, mennyire lehet korszerű. Ha meg szeretné kímélni magát attól, hogy példaválasztásai miatt még azelőtt szedjék ízekre, hogy bárki kipróbálná a módszereit, legyen óvatos. Ráadásul a meggyőző szöveg nem helyi kérdés: az emberi gondolkodás-

és érzélemvilág általános jellemzőire épít. Így hát ebben a könyvben a példákat nemcsak magyar, de lehetőleg a ma élőkhez szóló, népszerű forrásokból válogattam, olyanokból, amelyeket megosztunk és lájkolunk. Annak, aki a klasszikus példaszövegekre, a magyarul megjelent beszédgyűjteményekre kíváncsi, ajánlóként szolgálhat a bibliográfia. Végül pedig azon a döntésen, hogy az ismereteket ki kell próbálni ahhoz, hogy igazán bevésődjenek. A próba érdekessége éppen az, hogy nincs mindig egy helyes megoldás, a cél tehát inkább az egyéni önfelfedezés, bevonódás, tapasztalás. Ama néhány gyakorlat esetében, amelyhez mégiscsak szükség van útmutatásra, a könyv végén található megoldókulcs nyújthat segítséget.

Ennek a kis könyvnek a sorvezetőjét a hétköznapiok adták. Valamennyiünk tapasztalásai, élményei, ambíciói. Legyen ez mentsége tökéletlenségeire, hiányosságaira és hibáira. És arra, hogy önmagában véve valóban nem ez a sikerhez és az érvényesüléshez vezető út. Hiszen ez csak egy könyv! A benne levők megértése és hasznosítása után azonban könnyebb lehet rálépni erre az útra. Mindez már az Olvasón múlik.

Budapest, 2016. január

Az Olvasó egy retorikai szemléletű gyakorlókönyvet tart a kezében. Ez a gondolkodás, a beszélés és vitázás mikéntjének feldolgozását ezért elsősorban nem elvek vagy szerkezetek szerint végzi el, hanem a közösségekben folyó és formálható, hatóerővel bíró kommunikáció szempontjából,ilyent pedig a retorika kínál.

A retorikát ezúttal tehát nem a „szövegtermék” létrehozásának kissé elavult eszköztáráként, hanem társas intelligenciaként: **érzékenységként** és **magatartásként** fogjuk fel, amely az egyén számára a közösségbe való belépés készségeit, az önérvényesítés és mások megértésének képességeit nyújtja. Körébe tartoznak ezért azok az etikai megismerő készségek¹ és tudnivalók, amelyekre szükség van a társas helyzetek értelmezéséhez, alakításához.

A retorikai érzékenység közegét az emberi viszonyok és a társas szituációk adják, ezeknek az értelmi mellett érzelmi összetevőik is vannak. „A retorikai érzékenység három erő működéséből következik: abból, hogy a személy miképp látja énjét a kommunikáció során, hogyan látja a partnerét és miként igyekszik alkalmazkodni hozzá” – fogalmazza meg Hart, Carlson és Eadie². Ennek az érzékenységnek fontos eleme tehát a figyelem (megfigyelés), az önmegfigyelés, a normák és eltérések: az egyediség, a különbözőség, az eltérés és az azonosság iránti érzékenység.

A retorikai magatartás a részt vevő, artikulált, találékony, megértő és tette kész állampolgár sajátja, aki – miközben érvényesíti érdekeit – egyúttal közösségi lény is, saját céljait képes a közösségi értékek gyarapításával összhangban megfogalmazni. A retorikai magatartás elengedhetetlen a demokráciát kreatívan tápláló viták és együttműködés, a szocializációt támogató együttélés, a kultúra folytonosságát biztosító megértés, emlékezés és megújítás folyamataiban.

Ennek a magatartásnak a hiányát is kifejezheti egy adott korban az egyén önbizalomhiánya és feleslegességérzése, a rossz társadalmi közérzet, a közösségi bizalmatlanság. A retorikai meggyőzés tanulásának tehát sokkal mélyrehatóbb a jelentősége, mint a pillanatnyi egyéni érvényesülés szolgálata.

¹ Booth, Wayne C.: Foreword. Seriously Considering Rhetoric Education. In: Petraglia, Joseph – Deepika, Bahri (eds.): *The Realms of Rhetoric: The Prospects for Rhetoric Education*. Albany, NY: State University of New York Press, 2003. vii–ix; Struever, Nancy S.: The Rhetoric of Familiarity: A Pedagogy of Ethics. *Philosophy and Rhetoric* 1998, 31, 91–106.

² Hart, Roderick P. – Carlson, Robert E. – Eadie, William F.: Attitudes Toward Communication and the Assessment of Rhetorical Sensitivity. *Communication Monographs* 1980, 41, 1–22; itt: 9.

Minderre figyelemmel ez a gyakorlókönyv három nagy fejezetben foglalkozik a meggyőzéssel és az érveléssel. Elsőként a gondolkodás, másodikként a megszólalás, harmadikként a vitázás szempontjából. A szöveg, a leírások, a magyarázatok, példák és feladatok megközelítésmódja hangsúlyosan gyakorlatias: kritikai gondolkodásra és kipróbálásra igyekszik meghívni olvasóját. Nem ismeret-, hanem tevékenységközpontú, hangvétele céljaihoz illeszkedik, példái időszerűek. Célja, hogy örömet és sikerélményt nyújtson a felfedező, kreatív közösségi kommunikációhoz.

GONDOLKOZZ!

„A praktikus fogásokon túl a retorika hatalmas szellemi kalandot ígér: az emberi állapot megismerésének egészen újszerű nézőpontját. És ha ráébreszt minket arra, hogy az érvelés mindenütt jelen van, a világ már soha nem lesz ugyanaz.”

(Jay Heinrichs: *Thank you for arguing*, 6.)³

Miről van szó?

Ha arra kérnek, érvelj a szerelem létének/fontosságának/szükségességének stb. bizonyítására, vagy pedig ellene, ha azt várják tőled, hogy fejtsd ki nézeteidet a diploma szükségességéről vagy szükségtelenségéről, soha ne hamarkodd el a választ. Pontosabban, mindig azzal kezd a válasz előkészítését, hogy elgondolkozol: Miről is van szó? Neki lehet csak úgy fogni a szerelem létét igazoló bizonyításnak? Egyáltalán mi a szerelem? És mi mellett vagy ellen kellene most állást foglalni? A gondolkodás egyik legnagyobb fegyvere az átvilágítás és a jó rákérdés. Egy neves idegtudós, Susan Greenfield⁴ szerint a „sok kérdés – kevés válasz” kultúráját mára a „sok válasz – kevés kérdés” kora váltotta fel. Pedig a kérdező magatartás alapvető az érvelés sikerességéhez. Senki nem tud jól beszélni egy homályosan, általánosan vagy fellengzősen megfogalmazott témáról. Nincs is nagyobb csapda, mint elkezdni beszélni valamiről, aminek fogalmi és gyakorlati határait, vonásait nem jelöltük ki. Hányszor hallasz, olvasol ilyen vagy ehhez hasonló beszélgetéseket televízió-műsorokban, videókban, online tartalmakban:

- Mi a véleménye, mitől ennyire veszélyes a média?
- Mert káros tartalmakat közvetít.

Ebben a két megnyilatkozásban egyszerre van jelen a szuggerálás, a ködösítés, a csapdába esés és a közhelyesítés. De a lényeg: semmi nem derült ki arról, tényleg veszélyes-e a média.

³ A szerző fordítása itt és minden olyan további helyen, ahol a megadott forrás angol nyelvű.

⁴ Greenfield, Susan: *Identitás a XXI. században*. Budapest: HVG Kiadó, 2009.

Nézzünk egy másik esetet! Tegyük fel, hogy kiselőadást kell tartanod az alábbi témáról: „Egyre nő a dizájnerdrogok használata.”

Elképzelhető, hogy amint a témát meglátod, arra gondolsz, milyen rossz ez, mennyire nem szabadna engedni, vajon mit lehetne a terjedésük ellen tenni. Csakhogy rossz úton jársz – persze nem az értékítéleted, hanem az érvelési logikádat tekintve. Nem vagy egyedül, tízből kilencen valószínűleg így közelítenék meg a feldolgozást. Pedig nem egy témát kaptál, hanem egy pontatlanul megfogalmazott ténydarabot. Lehet, hogy csupán egy adat. Valószínűleg fontos, de önmagában nem értelmezhető, csak más adatokkal együtt. Az értelmezéshez meg kell követelnünk, hogy tisztán láthassuk, mivel van dolgunk. Mi az a dizájnerdrog? Minek alapján beszélhetünk használati mértékének növekedéséről? Többen vagy többet használják? Hol? Kik? Miért? Milyen más drogokkal együtt vagy helyett válnak népszerűvé?

Kérdezz tehát mindig rá: Miről beszélek, miről beszélünk? Tedd világossá, hogy értsd, és értsék is azt, amiről szó van. Ne terheld túl magad azzal, hogy rosszul, pontatlanul megfogalmazott témák kifejtésére vállalkozol. Légy azonban résen, ha mások ezt csinálják vagy így bírnak rá embereket elhamarkodott megnyilvánulásokra. Légy bátor, ne hagyd annyiban!

Az utcán

A téma az utcán hever – szokás mondani arra is utalva, hogy csak észre kell vennünk, ami a szemünk előtt van. De a téma mégsem hever az utcán. Ott csak benyomások, érzések vélemények, esetleg tények „hevernek”. Ezek nagy része azonban, mire intellektuálisan hozzájuk nyúlunk, elmállik, semmivé porlik, lényegtelennek bizonyul. „Ha Magyarország nagyobb lenne, nagyobb hatalma is lenne a világban” – micsoda hangzatos állítás! De témaként még csak nem is érdemes foglalkozni vele, legalábbis nem így. Amiről szól ugyanis, az nincs – és ha lehetne, akkor a téma is másként szólna. Az „utcán heverő” gondolatok, közhelyek, gondolatmorzsák közt először rendet kell rakni. Senki ne remélje, hogy enélkül jól lehet érvelni.

Persze olykor a témát készen kapjuk: fogalmazáshoz, vitaversenyen, retorikaórán. Ilyenkor sem mondhatunk le arról, hogy valódi témát faragjunk a kapottból.

Az érvelésre alkalmas téma olyan,

- melyet értesz
- amelyet le tudsz választani a közhelyekről, uralkodó véleményekről, szófordulatokról vagy félinformációkról

- amelynek részterületeihez hozzá tudsz férni, és így vonatkozásait alaposan fel tudod tárni
- amelyben képes vagy megfogalmazni az álláspontodat
- amelynek van tétje, tehát van értelme róla, benne érvelni, mert ez fontos változásokhoz vezethet
- amelyben érvelésedért felelősséget tudsz vállalni.

Érdekes kérdés tehát, hogy ki ölte meg John Fitzgerald Kennedyt, vagy hogy mi lett volna, ha nem süllyed el a Titanic, de nyilvánvaló, hogy ezekre legfőképp nem érveléssel, hanem biztos forrásból származó információkkal vagy képzelőerővel lehet válaszolni. Az is felkeltheti az érdeklődésedet, ahogy a közönségedét is, hogy ki a legszebb sztár a filmpiacon, de a közeg és a felvetés jelentősége meggondolandóvá teszi a belé fektetendő szellemi energia megtérülését.

Vagyis, az utca helyett te dönts arról, hogy miről érvelsz.

Rendben?

„A mai diákok magaviselete”, „Generációk harca”, „A PISA-eredmények”, „A közbiztonság állapota” – ezeket a felvetéseket sokan tekintenek jó témának. Te ne tedd!

A jó téma feltételei, ismérvei ugyanis a következők:

- Legyen teljes mondat. Vagyis a fentiek helyett például: „A ma általános és középiskolába járó diákok magaviselete más, mint korábban”, „A mai ötven feletti és húsz év alatti generációi között feszültségek alakultak ki”, „A PISA-eredmények megbízhatóak a diákok teljesítményével kapcsolatban”, „A közbiztonság megtartásához a rendfenntartó szervek reformjára van szükség”.
- Legyen konkrét, kellően kifejtett és pontos: kerülje a túlzott absztrakciót, a homályosságot mind tartalmában, mind a kifejezésben. Például az ilyesmiket: „Kultúránk jövője az egyre felelőtlenebb diákok viselkedésétől függ”.
- Mint alapállítás legyen képes retorikus érveléssel csillapítható konfliktust gerjeszteni.
- Mint alapállítás legyen az elfogadás és az elutasítás álláspontjával egyaránt megközelíthető. Lehet emellett is érvelni, hogy „a fű zöld”, de nyilvánvalóan szükségtelen; az ezt tagadó álláspont elvileg lehetséges ugyan, de valójában nevetséges.
- Törekedjék a semleges megfogalmazásra: kerülje az erős, minősítő nyelvi fordulatokat, jelzőket, érzellemmel telített kifejezéseket. Például: „Az idős korosztály értetlen, ezért

feszültségek alakultak ki közte és az ifjabb korosztály között”, „Rohanó világunkban romlik a diákok magaviselete”.

- Legyen érdekes, jelentős, fontos a hallgatóság számára – vonatkozzon a valóságos világra, amelynek a beszélő és közönsége a része.
- A rossz téma jellemzői pedig a következők:
 - Nem közelíthető meg két oldalról.
 - Nem egyértelmű. A fentiekkel kapcsolatban például joggal kérdezhetjük: mely generációk, mely diákok, kinek a közbiztonsága, milyen eredmények?
 - Túl általános. Ilyenek például azok a témafelvetések, amelyek a „háborút”, a „családot”, a „nyári szünidőt” tűzik ki az érvelés tárgyául. De nem sok hasznát veszed annak sem, hogy „Shakespeare a legnagyobb drámaíró” – mert ugyan mit értünk azon, hogy ő a legnagyobb? Ki dönthet erről? Egyáltalán mi célja lehet az erről való érvelésnek?
 - Túl összetett, több alapállításból áll. Például: „Az okostelefonok rontják a fiatalok teljesítményét, ezért az új iskolai szabályozásnak a használatukra is ki kell terjednie”. Nyilvánvalóan két egymással összefüggésbe hozható témáról van szó, de egybefonásukkal az egyik felvetést elgyengítjük.
- A legtöbb felvetés jó témává alakítható, de figyelni kell arra, hogy már a kiinduláskor biztosítsuk érvelésünk alaposágát.

Próbáld ki!

1. Az alábbi felvetésekből alkoss olyan témákat, amelyekről jól lehet vitatkozni:

halálbüntetés, iskolai puskázás, női szerepek, a média hatásai, doppingolás a sportban, celebkultúra, Petőfi jelentősége, technológiai forradalom, házasság, zenei divatok, elidegenedés, közösségi közlekedés, fenntartható fejlődés, természeti katasztrófák, szelfi.

2. Elemezd az alábbi témákat! Ha kell, javítsd, módosítsd őket, majd beszéljess róluk a többiekkel!

- A fiatalság kultusza megnyomorítja az időseket
- A többkulcsos adórendszer éppen úgy nem oldja meg a társadalmi igazságtalanságokat, mint az egykulcsos

- Rend a lelke mindennek
- Gárdonyi Géza *Egri csillagok* című műve a legjobb magyar regény
- A természettudományok jelentik a jövőt
- A testnevelés oktatása fontosabb, mint az irodalomé, különösen alsóbb osztályokban
- Az Európai Unió nem sikeres a közös konfliktusok megoldásában, reformra van szüksége
- A szerelem sötét verem
- A digitális média előretörésével az újságok húsz éven belül meg fognak szűnni
- A fizika nem képes választ adni a legégetőbb társadalmi kérdésekre.

3. Mit tanácsolnál a válaszadóknak az alábbi helyzetekben, miként kellene válaszolniuk? Hogyan kellene kikerülniük a rossz témafelvetéssel állított csapdát? Gyűjts hasonló eseteket a hétköznapi életből, és elemezd őket!

Például:

- A versenyszellem a legfontosabb a mai világban. Ön is így látja?
- Igen, úgy gondolom, hogy a versenyszellem is fontos, de szerintem azért más fontos szempontok is vannak.

Helyette:

- A versenyszellem a legfontosabb a mai világban. Ön is így látja?
- Sosem tennék ilyen vakmerő kijelentéseket. Ennél összetettebbnek tartom a „mai világot” és a „versenyszellem” fogalmát is. Szerintem induljunk ki abból, hogy nem a „legfontosabbat” keressük, hanem a sokak számára fontos jellemzőket. De kikről is van szó, kik ezek a „sokak”?...

1.

- Ön ellenzi a kegyes halált (eutanázia). Nem hisz az egyén szabad, önálló döntésében?
- Természetesen hiszek, de...

2.

– A világ érdeklődve figyeli a párizsi eseményeket, de Önön nem látszik semmilyen megrendülés a terrorcselekményekkel kapcsolatban. Nincs ezeknek befolyásuk a hazai biztonságra?

– Nagyon is megrendítettek az események, sajnálom, ha nem látszik rajtam...

3.

– Aki ilyen dolgozatot ír, arról azt lehet mondani, hogy egyáltalán nem érdeklí a tárgy, és a legkisebb energiát sem fekteti a megtanulásába.

– De én készültem, tanár úr...

4.

– Kislányom, most a jövőd a kérdés, nem pedig az, mit van kedved holnap tanulni.

– De szerintem az is fontos...

5.

– Ha valaki szereti a kutyákat, ne tartsa őket lakásban, mert az kegyetlenség.

– Szerintem nem...

Szedd ízekre!

A téma és az alapjául szolgáló állítás még nem álláspont. Ahhoz, hogy azt meg tudjuk fogalmazni, érdemes felbontani, darabjaira szedni, majd újra összerakni. Erre jók a feltáró kérdések. Nem lehet őket kihagyni ki az érvelésből, hiszen egyébként magad sem fogsz tudni elszámolni azzal, hogyan és miért is alakult úgy az álláspontod, ahogyan alakult.

Tegyük fel, hogy a téma ez: „Európában egyre csökken a házasságkötések száma”.

Először azt érdemes megvizsgálnod, hogy a téma tényt állít-e, mint a fenti esetben, vagy valamilyen javaslatot tesz, például így: „Európában növelni kell a házasságkötések számát”.

Ha tényt állít, akkor a következőkre érdemes rákérdezni:

- Igaz ez az állítás?
- Milyen bizonyítékok támasztják alá?
- Hozzáférhetőek ezek a bizonyítékok? Közvetlenek? Megbízható forrásból származnak?
- A téma egészére vonatkoznak?
- Uthalat-e elfogultságra (köthető-e érdekhez, előnyhöz) valamelyik bizonyíték?
- Milyen értékeket társíthatunk a bizonyítékokhoz és a témához?
- Hogyan viszonyulsz te a tényhez, és hogyan a közösséged, van-e vele kapcsolatban tapasztalatunk?
- Ha a témában javaslat van, akkor a feltáró kérdések is mások lesznek:
 - Értelmezhetők-e a javaslat elemei? Minek alapján?
 - Kivitelezhető a javaslat?
 - Anyagilag jó vagy rossz következményei lehetnek?
 - Erkölcsileg jó vagy rossz következményei lehetnek?
 - Szellemileg, fizikailag vagy politikailag jó következményei lehetnek, vagy rosszak??
 - Milyen a jelenlegi helyzet? Rossz?
 - Ha rossz, ez a javaslat megváltoztathatja?
 - Csakis ez a javaslat változtathatja meg?
 - Kik a javaslat kezdeményezői, kivitelezői, valamint fogadói és érintettjei? Ki lesz érte felelős?

A feltáró kérdések egyformán hasznosak lehetnek az egymással ellenkező álláspontok számára.

Hiszen látszik, hogy mindre lehet igenlően vagy nemlegesén válaszolni, mindegyik esetében meggondolható a másik megközelítés érvényessége is. Pontosan ezért szükséges, hogy a témával kapcsolatban megtegyük a feltáró kérdés előkészületi lépését: hogy biztosabbak lehessünk álláspontunk és a másik álláspont megalapozottságában.

Mindamellettt vigyázni kell: nem minden kérdés feltáró jellegű. Csak az olyan kérdést tekinthetjük annak, amely:

- csakis a témára vonatkozik – nem tágítja ki a témát, és nem viszi tévútra vagy kerülőútra a megközelítést. Például nem veti fel a második esetben, hogy vajon csak a házasságok számát kell-e növelni Európában.
- kapcsolódni képes a további feltáró kérdésekhez, és azokkal együtt nem állít többet, mint maga a téma. Az első esetben tehát hiba lenne azt kérdezni: „Hány házasság volna ideális Európában?” vagy „Mi csökken még hasonló módon, mint a házasságok száma?”
- lehetővé teszi eltérő álláspontok formálását.

- nem csupán a téma ismétlését jelenti, például: „Tényleg csökken?”

Próbáld ki!

1. Hogyan értelmezed Emily Dickinson versét? Bontsd ki a fogalmait és állításait! Kérdezz rájuk!

1129.

Az igazat ne szembe vágd,
Írd körül, így siker.
Gyenge szemünknek túl erős,
A fény, amit lövell.

Villámtól gyerek-félszet
A jó szó elcsitít,
Az igazat is adagold,
Mert fénye megvakít.
(Károlyi Amy fordítása)

2. Tárd fel kérdésekkel az alábbi témákat! Döntsd el, hogy tényt vagy javaslatot tartalmaznak-e, és ennek alapján alkoss kérdéseket! Ha szükséges, válaszsd szét vagy dolgozd át a témákat, hogy jobban lehessen őket kezelni!

- A rajzoktatás legyen a 12. évfolyamig kötelező a magyar iskolákban.
- Szüntessék meg a magyar iskolákban a kötelező tárgyakat.

- A magyar történelem kudarcok sorozata.
- A magyar forradalmak dicsőségesek.

- A magyar emberek találékonyak, de depresszióra hajlamosak.
- A magyar emberek okosabbak az átlagnál.
- A magyar nyelv romlását meg kell állítani.
- A magyar nyelv változásait nem lehet előírni.
- Környezetünk megóvásához nagyobb tudatosságra van szükség a növényekkel kapcsolatban is.
- Az állatokat nem szabadna az emberi étkezés céljára tenyészteni.
- Általában engedélyezni kellene az otthonszülést.
- Az otthonszülés feltételeit a lehető legjobban meg kell szigorítani
- A demokrácia a legsikeresebb társadalmi berendezkedés.
- A demokrácia csak egy eszmény.
- Az országos választásokon való részvétel jogát állampolgári vizsgálathoz kellene kötni.
- Az országos választásokon való részvétel joga mindenkit megillet, a kiskorú gyermekeket is.
- Az embereket meg kellene tanítani arra, hogyan bánjanak a szabadságukkal.
- Minden ember azt kezd a szabadságával, amit akar.

Alapozz!

A feltáró kérdések segítettek részeire bontani a témát és alapállításait. Ezzel hozzásegítettek, hogy álláspontodat és a vele ellenkező álláspontot is körvonalazd. Az előkészületek azonban itt nem érnek véget: arra is szükség van, hogy előre lásd, miről is fog szólni az érvelésed; mit akarsz érinteni, miközben álláspontodat megtámogatod, illetve az ellenvéleményen lévőket megcáfolod.

Így hozod létre érvelő megszólalásod fogalmi-logikai alapjait.

Az ilyen logikai alapozásnak fontos elemei a következők:

- **Fogalommeghatározás.** Hogyan értelmezed a szabadság, a demokrácia, a történelem, a család, az iskola, a kötelesség stb. fogalmát? Könnyű meghatározni, hogy mi a környezettudatosság? Mi a kultúra? Mi szükségszerű, és mi nem? Pedig számos esetben dobálózunk ezekkel a fogalmakkal úgy, hogy nem tisztázzuk, mit is értünk rajtuk. A témában felmerülő fogalmak meghatározása történhet úgy, hogy – ha magunkénak érezzük – szakértő szerző definícióját idézzük az érvelés során. Tegyük fel, hogy a témánk a következő: „A nemzeti kultúra megőrzése hozzájárulhat a gazdaság fejlődéséhez”. Nézzük meg, hányféle meghatározás született a kultúra fogalmára (látni fogjuk: sok száz). Válasszunk ki egyet, amelyet megbízható tekintélyhez fűzhetünk, lehetőleg olyanhoz, akinek a gazdaság fejlesztéséhez is volt vagy lehetett köze. Élményszerű lehet itt egy nagy festő gondolatát használni, de az övé nyilván kevésbé érvényes, mint egy társadalomtudósé vagy egy szervezeti kultúrával foglalkozóé.
- A szakteknintély szavai helyett meghatározásként leírhatod a nemzeti kultúrát példákkal, a kultúra funkcióival, a történelem során vagy a mindennapokban betöltött szerepével. De soha ne mulaszd el meghatározni a fogalmadat.
- **Értelmezés.** Határozd meg, számodra miről is szól a téma: erre lesznek jók a feltáró kérdések és az azokból kirajzolódó álláspont. Például, a fenti állításból kiindulva: „Arról beszélünk tehát, hogy figyelembe kell-e vennünk a gazdaság fejlődéséhez a nemzeti kultúrát és annak megőrzését.”
- **Álláspont megfogalmazása.** Például ekképpen: „Azt állítom, hogy a nemzeti kultúra figyelembevétele nem csupán lehetőség, hanem szükségszerűség, ha a gazdaság fejlődéséről van szó.”
- **Részekre bontás.** Bontsd több – ám lehetőleg legfeljebb három – részre a megközelítésedet, például így:
 - A kérdést megvizsgálom
 - a gazdaság jelenlegi hiányosságai
 - a nemzeti kultúra jelenlegi helyzete
 - e kettő állapotának összefüggései alapján.
- **Szemponatok meghatározása.** Részletezd, hogy kinek a szempontjából elemzed az álláspontodat! Például:
 - a döntéshozók
 - a diákok
 - a családok

- a művészek
 - az üzletemberek
 - a még meg sem születettek stb. szempontjából.
- **Indítványozás.** Fogalmazz meg indítványt az álláspontoddal kapcsolatban: olyasmit, ami továbbgondolásra vagy cselekvésre ösztönözhet, amire ki akarsz lyukadni az érvelésed végén.
Például:
 - A nemzeti kultúrát intézmények létrehozásával/megszüntetésével kell támogatni.
 - A nemzeti kultúra és gazdaság kapcsolatáról kutatásokat kell folytatni.
 - E kettő kapcsolatát már az iskolai nevelésben szorosabbra kell fűzni.
 - **Ellenvélemények.** Vedd számba az ellenvéleményeket, és járd végig ugyanezt az útvonalat.

Fokozottan ügyelj az alábbiakra:

- A logikai váz állításai legyenek minél pontosabban, részletezőn megfogalmazva. Kerüld az elvontságot és a felületességet: ha állításodból nem következik semmi, ha magad sem tudod tisztázni a fogalmait, mondj le róla.
- A logikai építményed elemei lehetőleg egy dologra, egy nézőpontra, egy javaslatra összpontosuljanak; kerüld az asszociációkat, ragaszkodj a téma kijelölésével és a feltáró kérdésekkel már elvégezett szellemi munka eredményeihez.

Nézzünk egy konkrét példát!

Téma: „A rákkutatásra világszerte még nagyobb összegeket kell fordítani”.

Logikai alapelemek:

- A rák szerepe korunkban
- A rákkutatás eddigi eredményei
- A rákkutatásra költött pénzek
- A rákkutatás ellenzői
- A betegek véleménye
- Az orvosok véleménye
- Javaslat.

Jónak tartod-e a fenti logikai vázat? Első pillantásra tartalmas beszéd körvonalazódik, ám ha jobban szemügyre vesszük, rájöhethetünk, hogy a logikai alapozásból nemcsak az nem derül ki, hogy mi az álláspont, de az sem, mennyiben fog a beszélő érvelni. Feltehetően egy enciklopédia kitalna abból, amit a fenti logikai alapozás előírányoz, de egy érvelésben nemigen van mód ilyen hosszan és

öncélúan fejtegetni egyes kérdéseket. Igaz, fegyelem kell hozzá, de érdemes végigvinni az eddig leírtakat ezen a témán is, hiszen belátható: nagy jelentősége van.

Alkalmasabb lenne ennek alapján a következőképpen tagolni a gondolkodást.

Definíció, leírás:

- A rákkutatást olyan tudományos tevékenységnek tekintem, amelyet állami pénzekből finanszíroznak, és gyógyító folyamatok épülnek rá. Tehát nem közvetlenül gyógyításnak, hanem a betegséggel kapcsolatos tudás gyarapításának.
- A ráknak több, különböző súlyosságú típusa és fajtája van.
- A rák sikeres kezelése és a rák kutatása szorosan összefügg.

A téma értelmezése: A rákot csak újabb kutatásokkal lehet gyógyítani, ezekhez pedig több pénz kell.

Álláspont: Meggyőződésem, hogy elsősorban a rákkutatásra fordított összeg felhasználását kell hatékonyabbá kell tenni, nem pedig az összeget növelni.

Vizsgálat, megközelítés:

- A rákhoz hasonlóan globálisan súlyos és sokakat érintő betegségek kutatásának ráfordításait összevetem a rákkutatásra fordított pénzekkel.
- Összehasonlítom az állami forrásokból a rákkutatásra és egyéb, a társadalom egészségének megőrzését célzó intézkedésre fordított összegek arányát.
- Számba veszem a rákkutatáson kívüli eszközöket az egészséges társadalom kialakításában.
- Javaslatok:
- A társadalom tekinthessen be jobban az egyes betegségekhez kapcsolódó tudományos folyamatokba.
- Gyorsítsák fel a rákkutatás megbízható eredményeinek engedélyeztetését.

Gyűjtsd össze!

Van már téma, álláspont, javaslat: most kell sort keríteni az állító vagy cáfoló mondanivalódat megerősítő bizonyítékok összegyűjtésére. Bizonyítéknak tekinthetünk mindent, ami közvetlenül vagy közvetve – értsd első vagy másodkézből – egy tény vagy állítás igazságáról vagy hamisságáról meggyőzheti a hallgatóságot. Ezek a bizonyítékok fogják mondanivalód érveit és következtetéseit adni. Senki nem bízhat abban, hogy jó indoklás vagy bizonyítás nélkül bármely vitában, meggyőző felszólalásban sikeres lehet.

Figyeld meg, miként szolgálnak az alábbi szövegben a tények és adatok bizonyítéku egy adott téma álláspontjához!

- Órbátor két rendőrt alkalmaz, Hidegbérc pedig egyet, de neki kétszeres fizetést ad, holott Hidegbérc legalább annyira békés és rendezett, mint Órbátor. Hidegbércen minden iskoláskorú gyermek helyet kaphat a helyi iskolákban az év bármely időszakában, Órbátorban pedig évekig helyhiánnyal küzdöttek az iskolák. Hidegbércnek komoly ivóvíztartaléka van, Órbátornak ilyen csak akkor lesz, amikor megépül – 12 milliárd forintért – a vízsűrő állomás. A villamosjegyek mindkét helyen 250 forintba kerülnek; Hidegbércen mindenkinek jut rajtuk ülőhely, Órbátorban állandó a zsúfoltság és a kényelmetlenség a járműveken. Hidegbércen ugyanannyi kórház, park, templom, étterem van, mint Órbátoron és ugyanannyi egyéb szociális és egészségügyi szolgáltatást nyújt, de ennek egy főre jutó éves költsége 6000 forint, Órbátorban pedig 31 000 forint. Mindebből kitűnik, hogy Hidegbérc önkormányzati működése hatékonyabb és sikeresebb, mint Órbátoré.⁵

A bizonyítékaid, indokaid, amelyek az érveket és a következtetéseket adják, különböző forrásokból származhatnak.

- Te magad is lehetsz forrás, ha megtapasztaltál, megfigyeltél, megismertél jelenségeket. Ne feledd azonban, hogy saját benyomásaid lehetnek egészen egyediek is. Például turistaként nyilván mást érzékelsz egy város hétköznapi életéből, mint ha te is ott élnél.
- Tanúk, szemtanúk, résztvevők is lehetnek bizonyítékok forrásai. Az ő hitelességükről, megbízhatóságukról ugyanakkor mindig meg kell győződni. Elképzelhető, hogy egy helyszínen készült képet, videót tekintesz tanúvallomásnak. Gondolj például a *Le Monde* újságírójának 2015. november 13-án este a párizsi terrortámadások egyik helyszínének, a Bataclannak hátsó bejáratáról készült mobiltelefonos felvételére, amelyen jól hallatszanak a lövések, és látszanak a sérültek, a menekülők, az emeletről elfutni nem tudók. Ha szemtanút, illetve annak történetét, képeit, filmjét használod bizonyítékként, akkor győződj meg a következőkről:
 - Érdekelt vagy érdekmentes, elfogult vagy elfogulatlan-e az illető. Például egy ismert cég hangulatos, személyes partivideóját annak bizonyítására használni, hogy a cég barátságos

⁵ Pattee, George K.: *Practical argumentation*. Kindle, 2011 alapján.

munkahely, vagy egy politikus saját családjáról készült szelfijét, hogy mennyire családszerető emberről van szó, igen kockázatos lehet – a cáfoló biztosan elfogultsággal fog megvádolni.

- Pontos-e a beszámolója, vagy pontatlan? Sok esetben igen nehéz eldönteni, hogy mennyire megbízható egy érintett, amikor saját változatát adja elő egy történésről. 2005-ben néhány kutató⁶ megvizsgálta, melyek a zaklatási esetek hihető narratíváinak jellemzői, vagyis egy elbeszélésnek mely vonásai teszik valószínűvé, hogy az illető igazat mond, azt, ami és ahogy történt. Ilyen jellemző a felépítettség, a részletek pontossága, a viszonylagos érzelmentesség (bár átértékelték a nehézséget, érzelmi vonatkozásairól beszélnek, nem élük át elbeszélés közben), a beszélő saját magával kapcsolatos kételyeinek megfogalmazása, a túlzások kerülése a sérelem vagy a rosszindulat bemutatása esetében. Ha tehát magad szeretnél meggyőződni arról, igazat mond-e a „tanúd”, érdemes ilyen kutatások eredményeibe is belenézned.
- Ábrázolhatja-e a valóságot a képi tartalom? Nem könnyű ennek megállapítása, kiváltképp a mai technológiai környezetben, ezért az egyébként nagyon hatásos képek hitelességét érdemes óvatosan és körültekintően megítélni. A környezetvédők, állatvédők gyakran használják kipusztult erdők, szenvedő állatok képeit. Az állatszörviselés ellen harcoló aktivisták például képekkel érvelnek: elevenen megnyúzott állatokról készült fotókkal, filmmel. Valóban, a képek igazoló ereje nagy: már létükkel igazolni látszanak a megtörténteiket. Azonban vigyáznunk kell: számtalan kép merő megtévesztés.
- Jól használható a szakértők és szaktekintélyek véleménye a szakirodalom egy tény vagy álláspont igazolására, de csak akkor, ha a forrás elfogulatlan, érdekmentes és kompetens. A szaktekintélyek vagy túlélők akár saját maguk is bizonyítékok lehetnek. Érdekes példáját adja ennek egy videós oktatóportál, a Zanza tv egyik videója. A Babits Mihály kései lírájáról készült kisfilm narrációja így kezdődik:

Steve Jobs, az Apple cég egykori elnöke és vezérigazgatója 2011 októberében halt meg. Nyilvános előadásai nemcsak szakmailag, hanem filozófiailag is érdekesek. Az élethez való

⁶ Alberts, Jess K. – Lutgen-Sandvik, Pamela – Tracy, Sarah J.: *Escalated incivility: Analyzing workplace bullying as a communication phenomenon*. Előadás az International Communication Association gyűlésén. New York, 2005; Alberts, Jess K. – Lutgen-Sandvik, Pamela – Tracy, Sarah J.: Burned by ulying in the American workplace: prevalence, perception, degree and impact. *Journal of Management Studies* 2007, Vol. 44, No. 6, 837–862.

hozzaállása sokak számára példaértékű. Babits Mihály (aki a XX. század első felében élt) és Steve Jobs életében több közös vonás is van. Mindketten a saját koruk egyik legkiemelkedőbb vállalkozásának vezetői voltak. Jobs az Apple cég, Babits a Nyugat című folyóirat irányítója volt. Mindkét életút óriási hatással volt egyrészt arra a korra, amelyben éltek, másrészt az utókorra is. Mindketten ötvözték a hagyományt az újítással. Mindketten fáradhatatlanul dolgoztak szinte életük utolsó pillanatáig. Mindkettőjüknél rákbetegséget diagnosztizáltak, így mindketten intenzíven foglalkoztak a halál témakörével. Steve Jobs egy idő után a halálközeliség hatására alakította ki életfilozófiáját. Íme, egy idézet tőle: »Az elmúlt 33 év során minden reggel belenéztem a tükörbe, és megkérdeztem magamtól: Ha a mai lenne az életem utolsó napja, azzal szeretném vajon tölteni, amit ma csinálni fogok? És valahányszor a válasz túl sok napon át volt 'nem' egyhuzamban, tudtam, hogy valamin változtatnom kell... majdnem mindenben – a külvilággal szemben támasztott elvárásaimon, a büszkeségemen, a félelmeimen a szorult helyzetektől vagy a kudarcától –, mindezek a dolgok egyszerűen szertefoszlanak, amikor a halállal nézünk farkasszemet, és csak az marad hátra, ami igazán lényeges. Nem ismerek jobb módszert azon gondolat csapdájának elkerülésére, hogy valami vesztenivalód van, mint emlékeztetni magad arra, hogy meg fogsz halni.«

Babits Mihálynál az 1930-as évek közepén diagnosztizálták a gégerákot. Hamarosan megműtötték, ennek következményeként elvesztette hangját. Innentől kezdve írásban kommunikált. A halállal való szembenézés első élménye a félelem, majd az eltűnődés azon, hogy mit ér az életünk. Ezeket a témákat öleli fel az *Ősz és tavasz között* című vers. A cím a télre utal, amely metaforikusan a halált jelenti. Babits a műben számot vet életével. A vers negatív hangvételű, elkeseredettség, csalódottság hatja át.

Bizonyára Te is megütközöl kissé az összevetésen: nyilvánvaló, hogy az összehasonlítás szempontjainak Steve Jobson kívül még sok ezer személy megfelelt volna. Sok tekintetben pedig nem indokolt a párhuzamba állítás, például a hivatás, a tanultság, a haszonszerzés szempontjaiból. Jobs szerepeltetése itt valószínűleg annak bizonyítására szolgál, hogy Babitscsal foglalkozni időszerű, „trendi” és népszerű dolog. Mindenesetre azért szögezzük le: Steve Jobs sem alkalmas mindenre. Egy másik, ennél jobban sikerült példában egy dohányzásellenes kampány súlyos, operált torokrákbetegeket használt fel sokkoló képsoraiban mint tanácsadókat, tanúsítva, hogy a cigaretta valóban megölhet vagy a halál szélére sodorhat. A nagy tudósok, ismert közéleti gondolkodók véleményével is legyél mértéktartó: csak olyan témában használd fel gondolataikat, amelyben ők maguk

vitathatatlanul és igazolhatóan kompetensek. A dokumentumfilmek, a személyes történetekből összeálló történelem szövegei is jó alapot adhatnak a bizonyításhoz. Viszont az óvatosság itt sem árt, hiszen a megtévesztések, a népszerű, gyorsan terjedő álinformációk félrevezetőek lehetnek. Ennek korai példája 1987-ben Magyarországot is izgalomba hozta. Ez egy „újonnan felfedezett állatról, az olajfalóról” szóló csehszlovák áldokumentumfilm. A benne bemutatott „élőlény” a film szerint a szennyezett környezethez igazodva szén-monoxidot lélegzik, és a vizekben levő olajszenyeződésből táplálkozik. Rengetegen lelkesedtek a műanyag- és olajevő rágcslóért, de aztán kiderült róla, hogy csak a képzelet szüleménye.

Oknyomozó, tényfeltáró publicisztikákat is használhatsz, de hitelességükkel kapcsolatban ne hagyatkozz a terjedésükre: attól, hogy egy hír gyorsan terjed, még egyáltalán nem biztos, hogy megtörtént esetről szól, vagy ha mégis, akkor az az ábrázolt módon történt meg.

- Törvényekből, szabályozásokból, lexikonokból, szótárakból is erős indokokat, bizonyítékokat származtathatsz. A meghatározáshoz, a magyarázathoz, az értelmezéshez megbízhatóan járulnak hozzá, értékrendjüket, megközelítésüket azonban nem lehet kizárólagosnak tekinteni.
- Alkalmazhatsz statisztikákat, kutatási eredményeket (pl. infografikákon), de figyelj arra, hogy az adatok, számok szárazak és követhetetlenek lehetnek a befogadók számára. Különös módon a statisztikákkal, a számadatokkal kapcsolatban sokszor éppen a pontos használatuk a legnagyobb nehézség: kommunikációs szempontból a 110 helyett a „több mint száz” kifejezőbb, az 1,42 helyett pedig érthetőbb azt mondani: „majdnem másfél”. A túl sok szám és adat nehezen követhető, ellankasztja a figyelmet. Ezért érdemes inkább az ilyen adatokat párhuzamba vagy kontrasztba állítva használni, a sokat a kevéssel, a gyorsat a lassúval, a jelentőset a jelentéktelennel kapcsolatba hozni. Így tett például Jamie Oliver, az ismert mesterszakács úgynevezett 2010-es TED⁷-beszédében: „Szomorú, de a következő tizenhét percben, amíg mi itt beszélgetünk, Amerikában négyen fognak meghalni az étkezési szokásaik miatt.”
- Vedd azt is figyelembe, hogy az emberi dolgokat, viszonyokat, kapcsolatokat nem lehet mindig számszerűsíteni, nem mindig lehet őket adattal jellemezni. Az úgynevezett részt vevő kutatások leírásai ezért éppoly megbízhatóak lehetnek, mint egy több ezer főn elvégzett vizsgálat eredményei.
- Használhatod a Big Data világát is; az interneten és a közösségi médiában sok kérdésre valószínűleg már megszületett a válasz. Ügyelned kell azonban az etikai vonatkozásokra: miként

7 TED: Ideas worth spreading – egy tudományos-ismeretterjesztő előadásokat megosztó közösség és honlap, <https://www.ted.com/>.

és milyen mértékben használhatod mások adatait (ezzel kapcsolatban a Magyar Tudományos Akadémia Tudományetikai kódexe vagy saját intézményed etikai iránymutatása is alkalmas a tájékozódásra). Saját kutatásaidat ismerőseid, társaid körében is elvégezheted, ne habozz kikérni sok mindenki vagy a számodra fontosak véleményét.

- Bizonyítékként tekinthetsz a közvélekedésekre, tradíciókra, szokásokra, szűkebb vagy tágabb környezeted életére, de ekkor se veszítsd el arányérzékedet. Elképzelhető, hogy te nem veszel részt a húsvéti locsolkodásban, de ennek alapján nem állíthatod, hogy ez a szokás kiveszett a fiatalok életéből.
- Fordulhatsz a kultúrád, nemzeded körében mértékadónak tekintett tudás forrásaihoz, az irodalmi, történelmi művekhez, művészeti alkotásokhoz, természettudományos törvényekhez, egyházi tanításokhoz, mindahhoz, ami kultúrád szemléletét formálja.
- Kezelheted tehát forrásként a társadalomban általánosan elfogadott alapjogokat, értékeket, normákat, mint amilyen például a szülői szeretet, a gyermeki tisztelet, egymás elfogadása, az emberi méltóság, a szólásszabadsághoz való jog stb. Ilyen a szülőnek az a kötelessége, hogy vigyázzon gyermeke testi-lelki egészségére. A Klick safe nevű német szervezetnek az internet veszélyeire figyelmeztető kisfilmje éppen ezt használta fel. A 2010-ben kibocsátott képsoron egy kedves családi házba vendégek érkeznek, akik egytől egyig a kis Klaust keresik. Mindig az édesanya nyit ajtót, és barátságos mosollyal küldi fel őket fia szobájába (a fiút egyszer sem látjuk a filmen). Csakhogy az első vendégcsoport harcias, bőrfejúekből áll, akik fémes bakancsban, láncos kutyával érkeznek, és Klaust keresik. Az anya mosolyogva int, hogy merre menjenek. A második körben kihívó ruhában agyonsminkelt, prostituálnak tűnő nők csengetnek, akik a kicsi fiú után érdeklődnek, és amikor az anyuka szívélyesen beinvitálja őket, készségesen elmondják, új pózokra fogják megtanítani. Harmadszorra egy Transformer csönget, aki az ajtónyitás után szétlövi az alsó szintet. Ezután kérdi csak meg, merre van Klaus. Az anya mutatja az utat az emeletre. Végül, a robot által szétrobbantott ajtóban egy ijesztő mosolyú bácsi jelenik meg, aki a fiú kishúgát keresi, és negédesen a kisgyermek nyuszija iránt érdeklődik – később a kislány, édesanyja engedélyével, távozik a férfival. Döbbenet figyeljük, amint az anya, ahelyett, hogy védené, a legszörnyűbb társaságot engedi be gyerekeihez. A film végén elhangzik a szülőknek szóló intellem: „A való életben megvédené gyermekeit. Tegye meg ezt az interneten is.” A képsor a szöveggel a hiányzó szülői tudatosság felébresztését célozza.

A gyűjtött információt és pontos keletkezési adatait legalább két független forrásból próbáld meg ellenőrizni, de megkérhetsz másokat is, hogy segítsenek adataid „hitelesítésében”. Vigyázz: a vélemény nem helyettesíti a törvényt, az érzelmek nem állhatnak a tapasztalatok helyett. Arra is figyelj, hogy a tény sem szent, önmagát nem magyarázza meg, neked kell majd valamivel

összefüggésben értelmezned. Nem kell kirostálnod az érzelmeket sem: egy katasztrófa átélőjének érzelmei éppen olyan erős indokok lehetnek, mint egy törvénytervezet.

Próbáld ki!

1. Foglald össze három állításban az alábbi infografikán közölt eredményeket!

A kutatás 20 és 35 év közötti fiatalok jövőképét, vállalkozói kedvét, sikerhez való viszonyukat vizsgálta.



(Forrás: piackutatas.blogspot.hu, Bridgebudapest.org, a kutatást készítette: Kutatólabor)

2. Milyen dokumentumokat keresnél meg, vennél kézbe az alábbi témakörökkel kapcsolatban (a későbbiekben egy gyakorlatnál még használni tudod ezeket a forrásokat):

- Kötelező védőoltások

- Vakvezető kutyák segítségével történő vásárlás
- A vallásgyakorlás szabadsága és tisztelete
- Oscar-díj-jelölés
- Barbie babák
- Szegénység
- Nyelvhalál
- Egészséges életmód
- Élhető városok.

3. Tóth Krisztina neves költő és prózaíró. Saját gyermeke mellé férjével örökbe fogadtak egy kislányt. Az örökbefogadásról, személyes döntéséről nyilatkozott az egyik internetes portálnak 2015-ben. Alább egy részletet találsz az interjúból. Milyen álláspontokat, érveket találsz benne? Szedd össze az író indokait, és nézd meg, hol és hogyan egyeznek ezek a férjével vagy térnek el tőlük.

Gondolkodj el a kérdésről magad is! Minek tekinted az örökbefogadást? Hányféle témát tudnál belőle kidolgozni?

Honnan jött az örökbefogadás gondolata?

– Anyukám is örökbe fogadott gyerek, úgyhogy nekem ez természetes. Én mindig azt gondoltam, hogy valamikor fogok gyereket örökbe fogadni, de a fiam apjától nagyon hamar elváltam, egyedül éltem, nem úgy alakult az életem. Mikor újra férjhez mentem, megint felmerült a gondolat, hogy jó lenne. Mivel az én sorsom innen eredeztethető, szeretném ezt visszacsatolni a saját életembe. Tartozom ennyivel a sorsnak.

– Vér szerinti gyereket nem is akartak?

– Én már nem igazán. Jócskán negyven felett voltam, amikor újra férjhez mentem.

– És a férje?

– Ő eredetileg jobban vágyott volna gyerekekre, neki nem volt még. Én éppen egy komoly betegségen estem túl, egyszer mégis végigkérdeztük az orvosokat, és azt mondták, hogy egy végigfekvéses terhesség szóba jöhet. Akkor kezdett kamaszodni a fiam, és mondtam, hogy ez teljesen ki van zárva, egyetlen porcikám se kívánta ezt a kalandot. A férjemen meg láttam, hogy nagyon vágyik rá, többször beszélgettünk erről. Próbáltam eloszlatni a rossz érzéseit.

– Mik voltak ezek?

– Az egyik aggodalma az volt, hogy az ő családjában mindenki kiváló intellektuális képességekkel rendelkezik. Azon tűnődött, mennyire kiszámíthatatlan ez egy ismeretlen

kisgyerek esetében. Én erre azt feleltem, hogy minden, a világba érkező kisgyerek ismeretlen, hogy egy vér szerinti gyerek is teljes titok, hogy titok volt a saját fiam is: valójában semmit nem tudunk arról, ki mit hoz magával. Szerintem nincs akkora jelentősége a géneknek, mint azt hinni szoktuk. És hát az ember mit tud, őszintén, a férje családjáról, sőt, akár a saját tágabb családjáról? Mit tud a felmenőiről? Az anyukám például mindig is jobban kötődött az örökbe fogadó szüleihez, mint a vér szerinti szüleihez: hajlamosak vagyunk eltúlozni az öröklés jelentőségét.

Másoknak is az volt a fő kérdése: nem félünk-e, hogy gyengébbek lesznek a gyerek intellektuális képességei. Nekem ebben a tekintetben nincsenek elvárásaim, mert úgy gondolom, nagyon sokféleképpen lehet teljes és boldog életet élni. A tágabb családomban is sokféle foglalkozás van jelen, csak azt tartom szem előtt, hogy az ember örömét lelje abban, amit csinál. Én minden tevékenységben meg tudom látni a profizmust. Elismeréssel tölt el, ha valaki ügyesen kereskedik, jól vág haját, nagyot tud ugrani. Nagyon sokféle tehetség létezik, és a vér szerinti gyereknél sem tudhatom előre, miben lesz ügyes, és mi az, amiben esetleg támogatni kell. Egyébként Lili nagyon okos!

(Forrás: www.orokbe.hu, 2015. május 28.)

Építsd fel!

Valószínűleg mostanra egy kicsit már elfáradtál: ennyit pepecselni a témával, a feltárással, a logikai alapokkal, és hol van akkor még a beszéd, a megszólalás?! De gondolj bele, végül is csak legózol: képzeletben látod magad előtt, milyen lesz, amit mondasz, a darabjai már ott vannak a kezekben, de még össze kell raknod őket. Ez nem puzzle, nem kirakóst játszol, amelyben minden elemnek egyetlen helye van. Itt építened kell, persze úgy, hogy az egyes részek szépen illeszkedjenek egymáshoz. Egyúttal úgy, hogy ha egy részét leveszed majd az építménynek, állva maradjon a többi része. Egyik elem megalapozza és megtámasztja a másikat – de az egységek önmagukban is stabilak. Ha az alapjaid megvannak, már sokkal könnyebb lesz az érvelésed vázát felépíteni. Az „érvépítészetben” éppúgy ügyelni kell a stabilitásra, a célszerűségre és az esztétikumra, mint az építmények építészetében. Nem az a lényeg tehát, hogy mindent elmondj, amit a témáddal és az álláspontoddal kapcsolatban összegyűjtöttél, hanem hogy tiszta fogalmakkal, pontos összefüggésekkel és valóban a témához tartozó állításokkal dolgozz. A váz az egész megnyilatkozásodra vonatkozik: részletező és alapos. Célja, hogy fontos állításaidat, gondolataidat úgy helyezd el, mintha egy épületben járnál: bárhová lépsz, a szobák legyenek beláthatók, világosak, tudj továbbmenni bármelyik helyiségből és

tudj visszatérni a folyosóra, és onnan folytatni az utadat. Tehát ne zárt épületet építs, hanem bejárható, világos, újra és újra meglátogatható okosházat.

A váz három fő része:

- az előkészítés
- a kifejtés
- az összegzés.

Az egyes részekhez fontos állításokat és azok indokait kell majd kapcsolnod. Az előkészítéshez a logikai alapozás fogalmi tisztázása nyújt segítséget. A kifejtéshez az álláspontod, a megközelítéseid és a javaslataid. Az összegzésben pedig ki kell emelned a legfontosabb gondolatokat.

A jó forrásgyűjtés – a hiteles információk – eredményeként lesz a vázadban minden elem biztos. A váz felépítésében fogadd el a következő iránymutatásokat:

- Használd a hármas felosztást!
- Minden gondolatodat teljes állításként fogalmazd meg, ne csak kulcsszavakkal!
- Minden mondatod egyetlen dolgot állítson!

Előkészítés

- Alapozd meg a használt fogalmakat, határozd meg őket (és add meg a meghatározás forrásait)!
- Értelmezd a témát a feltáró kérdések segítségével!

Ügyelj arra, hogy az előkészítésben csak olyan állítás kapjon helyet, amellyel még mindkét álláspont képviselője egyetérthet. Az álláspontodnak sem itt a helye: a kifejtés elején fog majd következni. Az előkészítés az ajtó és az előszoba: állj készen, hogy beléphess a nappaliba!

Kifejtés

- Fejtsd ki az álláspontodat, és indokold meg!
- Állításaidat mondd ki, ne várd, hogy a hallgatóságod odaérti őket!
- Ne állíts olyasmit, amit, és ne hozz fel olyan indokot, amelyet nem tudsz alátámasztani!
- Az indokaidat magyarázó és következtető kötőszókkal jelezd!
- Válaszd külön az álláspontodat alátámasztó és az ellenvéleményt cáfoló állításaidat!

Ügyelj arra, hogy amit nem említettél a kifejtésben, azt az összegzésben már nem hozhatod elő. Figyelj a hármas bontáson belül is a hármasságokra: a klasszikus, arisztotelészi felosztás a két szélső elem kapcsolatát erősítheti.

Összegzés

- Rögzítsd az álláspontodat!
- Röviden ismételd meg a kifejtésben elmondott indokaidat, számuk legfeljebb három lehet!

Lássunk egy példát!

A téma: „A médiatudatosságot nagyobb óraszámokban kellene tanítani az 1–12. évfolyamon”.

Előkészítés

- A médiatudatosság a technológiákkal, tartalmakkal és intézményekkel kapcsolatos jártasságra és kritikus-kreatív magatartásra vonatkozik (forrás: Nemzeti Média- és Hírközlési Hatóság Búvösvölgy projektjének kiadványai: <http://buvosvolgy.hu/cikk/118/Kiadvanyok>).
- A média tudatos használatára való nevelés a Nemzeti alaptantervben (2012) kiemelt fejlesztési terület (forrás: NAT).
- A hazai oktatási rendszerben a médiatudatosság két évfolyamon heti egy órában kap helyet (forrás: tantervek, kerettantervek, órarendek).
- Az elmúlt két évtizedben a médiumokat megsokszorozó technológiák fejlődése, a digitális forradalom felgyorsult (forrás: szócikkek, statisztikák), pl. Wikipédia, szakcikkek.

Kifejtés

Álláspont: A médiatudatosság tantárgy iskolai óraszámának növelésére van szükség mind a 12 évfolyamon.

1. Ellentmondás mutatkozik az alaptantervi kiemelt feladat és a jelenlegi óraszám között.

Mivel kiemelt jártasságról van szó, kétféle megközelítés lehetséges:

- Minden tárgybán oktatják.

- Vannak olyan tantárgyak, amelyeknek módszertanában nem jelenik meg a médiára vonatkozó ismeret, pl. biológia, fizika.
 - Nagyobb óraszám, külön oktatják a médiatudatosság tárgyat.
 - A tárgy nagyobb óraszámával teljesülhet a kiemelt fejlesztési cél.
2. Ellentmondás mutatkozik a médiumok mindennapi életben betöltött jelentősége (statisztikák) és a tárgy tantervi arányai között.
- A fejlett társadalmakban mindenki számára létszükséglet a médiatudatosság a tanulás és munka területén egyaránt (forrás: statisztikák: pályaválasztás, kezdő fizetések, a jövő állásai).
 - A boldoguláshoz szükséges alapismereteket 16 éves korig az iskola biztosíthatja egységesen (2011. évi CXC. törvény a nemzeti köznevelésről).
3. A médiatudatosság a korszerű oktatási rendszerű országokban nagyobb óraszámot és jelentőséget kap:
- Európa
 - Egyesült Államok
 - Szingapúr.
4. A médiatudatosságra nevelés a nevelés legfontosabb általános céljait szolgálja:
- a megértést
 - a kritikus gondolkodást
 - az alkotói kedvet
 - a részvételi kultúrát
 - a demokráciára nevelést.
5. A médiatudatosságra való nevelés más készségek fejlődésével is együtt jár (PISA-jelentések).
6. A médiatudatosságra való nevelés közösségi, iskolai célokat is szolgálhat (forrás: példák):
- az iskolai nyilvánosság kezelését (iskolarádió, -tévé, honlap, közösségi média)
 - az önkifejezés, önérvényesítés nyilvános módjait, a példaállítást
 - a közösségi ellenőrzés és támogatás folyamatait.
7. A 12 évfolyamon történő oktatás lehetővé teszi a gyakorlatias és önálló ismeretfeldolgozás módszereinek alkalmazását.
8. A médiatudatosság oktatása nem szükségszerűen jelent a technológiába való újabb beruházásokat (OECD, Students, Computers and Learning – Making the Connection, kutatási jelentés, 2015,

magyarul pl. „Árulkodott a PISA: a sok internet is ront a diákok teljesítményén” – hvg.hu, 2015. szeptember 25.).

9. A médiatudatosság óraszámának növelése más tárgy óraszámának csökkentésével is lehetséges:

- az informatikáéval, hiszen azt magában foglalja.

10. A médiatudatosság szakkörök formájában is megjelenhet oktatási többletként az iskolákban:

- a dráma vagy színjátszó szakkörök kiegészítéseképpen
- különálló foglalkozásként.

Összefoglalás

1. Nagyobb óraszámban érdemes oktatni a médiatudatosságot a 12 évfolyamon, hozzájárulva:

- a verseny- és piacképes tudás átadásához
- a komplex készségek fejlesztéséhez
- az öntudatos állampolgárok neveléséhez.

2. Ez megvalósítható:

- a jelenlegi óraszámok átrendezésével
- további foglalkozások beiktatásával
- kevés infrastrukturális beruházással.

A másik oldal

A váz megrajzolásakor, elkészítésekor fordíts előzetes figyelmet a cáfolásra is. Készülj fel arra, hogy a témában ellenkező álláspont is lehetséges. Néhány szabályt pedig tarts szem előtt:

- Csak az a cáfolás hasznos, amely a saját álláspontodat erősíti.
- A cáfolás nem az ellenfél kijavítása vagy uralása. Előfordulhat, hogy a vitában az ellenfél szándékosan követ el hibát és avégett, hogy arra figyelmeztessük, ne pedig a lényeges érveit cáfoljuk. Például, ha a fenti témában az ellenfél így érvel: „Magyarországon a mozgóképtanításra vonatkozó első rendelkezést 1962-ben adták ki. Az azóta eltelt idő nem bizonyította a hazai oktatás sikerességét”, mérlegeld, hogy van-e értelme kijavítani a dátumot a helyes időpontra, 1960-ra, hiszen ezzel nem cáfolod az ellenérv tartalmát. Viszont időt és figyelmet veszíthetsz.

Kerüld az árnyékbokszolást, vagyis ellenfeled állításainak félreértelmezett átfogalmazását és ezek cáfolását.

A célirányos cáfolásnak több módja lehetséges: a tagadás, a nyomatékosítás, a leleplezés és a mentegetés.

- A **tagadás** leginkább az ellenfél gyenge állításaira vonatkozhat. Erre akkor van lehetőség, ha forrásaink olyan törvények, szabályok, adatok, statisztikák; olyan ismeretek, amelyek kétséget kizáróan igazak, és így semmissé teszik a velük ellenkezőket. A tagadás ebben az esetben tehát nem a tagadószó sűrű használatát jelenti, hanem azt, hogy az ellenfél állításának igazságértékét és érvényességét vonjuk kétségbe.
- A **nyomatékosítás** esetén az ellenvéleménynél nyomatékosabb, erőteljesebb állítást fogalmazunk meg, így a másik álláspontját kibővítve a sajátunkként mutathatjuk. Idesorolhatjuk azt az eljárást is, amikor az ellenfél érvelési hibáira mutatunk rá.
- A **leleplezésnek** több eljárása lehetséges. Fordíthatjuk az ellenfél érvelését maga ellen, bebizonyítva, hogy azzal, amit mond, önmagát is megcáfolja. Rámutathatunk arra, hogy ellenfelünk mit hallgatott el szándékosan. Világossá tehetjük, hogy az ellenfél érvei nem tartoznak szorosan az érintett témához. Végül tagadhatjuk az érveknek csupán egy részét, leleplezve ezzel az egész érvelés gyengeségét.
- A **mentegetés** akkor szükséges, ha az ellenérvek cáfolhatatlanok. Ilyenkor a kétségtelen ténnyel kapcsolatban érzelmekre vagy morális megfontolásokra hivatkozunk.

Biztos lehetsz benne, hogy a vázadon mindig lesz mit finomítani. És abban is, hogy az ellenvéleményen levők hasonlóan részletes és megalapozott indokokat hozhatnak fel. Mindig készülj tehát saját indokaid

- megkérdőjelezhetőségére, cáfolhatóságára,
- további, általad fel nem tárt források létezésére,
- erős ellenérdekeltségre (ritka a közönség teljes semlegessége),

és számolj a témák sokrétűségével.

A vázon érdemes dolgozni, akár aludni rá egyet, és megbeszélni olyanokkal, akiknek tapasztalatában, tanácsában bízatsz.

Próbáld ki!

1. Készítsd el a rákkutatás finanszírozására vonatkozó téma vázát. Döntsd el, mely állásponton leszel – de csak miután feltártad kérdéseiddel, hogy miről is van szó! Vedd figyelembe a logikai alapot, majd fogj hozzá a váz elkészítéséhez!

A téma: „A rákkutatásra világszerte még nagyobb összegeket kell fordítani”.

2. Olvasd el az alábbi híreket! Válassz belőlük, értelmezd őket, formálj belőlük témákat, ezeket tárd fel kérdésekkel, és dolgozd ki a logikai vázukat!

Öt év alatt kilencről húsz százalékra nőtt az elhízott fiatal férfiak aránya Magyarországon – mondta az Országos Gyógyszerészeti és Élelmezés-egészségügyi Intézet (OÉTI) főigazgató-helyettese az M1 aktuális csatorna hétfő esti műsorában. Martos Évát azzal kapcsolatban kérdezték, hogy az OÉTI múlt héten publikálta 2014-es országos táplálkozási és tápláltsági állapotvizsgálatának eredményeit, amelyek szerint tavaly a felnőtt lakosság 65 százaléka túlsúlyosnak vagy elhízottnak számított, a nők 62 százalékának, a férfiak 67 százalékának, összesen mintegy 5 millió embernek volt súlytöbblete.

(Forrás: MTI, 2015)

Börtönbe kerülhet egy házaspár, mert nem adták be néhány kötelező védőoltást a gyermeküknek. Egy másik család gyermekét a gyámügyes rendőrökkel vitetné a rendelőbe, vagy átmenetileg intézetbe rakná, hogy beoltassa. Habár Európa legtöbb országában csak ajánlják, Magyarországon még a máshol bevont oltás is kötelező. Kiskorú veszélyeztetése miatt egy év felfüggesztett börtönbüntetésre ítélt a Szolnoki Városi Bíróság egy apát, a feleségét pedig tíz hónapra, mert három kötelező védőoltást nem adták be gyermeküknek. A gyermek öt hónapos koráig megkapta az előírt oltásokat, közvetlenül az utolsó után azonban súlyosan megbetegedett. A szülők ekkor kezdtek olvasni az oltási szövegekről, és úgy döntöttek: nem oltatják többet a gyereket.

(Forrás: magyarnarancs.hu, 2008)

Nem vacsorázhatott az egyik szegedi étteremben egy vak nő. Hiába foglalt asztalt barátaival korábban, amikor a tulajdonos meglátta, hogy vakvezető kutyája is vele van, nem engedte, hogy a többi vendég közé üljenek. A nő azt mondta a *Tényeknek*, hogy eddig még mindenhova

beengedték a kutyával. Magyarországon rendelet szabályozza, hogy a hámmal és azonosítóval ellátott vakvezető kutyák gazdájukkal bárhova bemehetnek.

(Forrás: tenyek.hu, 2016)

Egyre több halálos „szelfibaleset” történik. Néhány napja egy férfi pisztollyal fotózta magát, ami viszont elsült, és megölte gazdáját. De egy autógyártó cég felmérése is azt mutatja, drámaian sok baleset történik abból, hogy a vezető szelfizik. Egy autógyár felméréséből kiderült, a hétezer megkérdezett, 18 és 24 év közötti fiatal közül minden negyedik vezetés közben is fotókat készít a telefonjával, és fel is teszi a Facebook-oldalára. A kutatás szerint a brit autósok 33, a németek és a franciák 28, a románok 27, az olaszok 26, a spanyolok 18 és a belgák 17 százaléka rendszeresen szelfizik vezetés közben. A szakemberek szerint nem a szelfivel van a gond – hiszen készített már magáról ilyen önarcépet Barack Obama amerikai elnök is, sőt Ferenc pápának is van már szelfije –, hanem a készítés körülményeivel.

(Forrás: borsonline.hu, 2014)

Mostantól a mélyen vallásos családok gyermekeinek sem kell lemondania a Barbie babákról, legalábbis egy Buenos Aires-i művészpár szerint. Emiliano Paolini és Marianela Perelli az argentin fővárosban található stúdiójukban hagyományos játékfigurákat öltöztetnek át vallási köntösbe. Boltjukban megtalálható babafiguraként Szűz Mária, Jézus és Mária Magdolna is, de a hindu vallás istenségeit is Barbie babákká alakítják át. Mohamed prófétát azonban nem készítenek, az iszlám vallás szabályai szerint ugyanis róla tilos képmást készíteni.

(Forrás: blikk.hu, 2014)

Nemcsak elkészült ugyanis az első olyan egész estés mozifilm, amit okostelefonnal vettek fel, hanem rögtön Oscar-díjra is jelölték. A film nem afféle művészkedő házi videó, és nem is azt a hatást kívánja elérni, mint annak idején az elhíresült *Ideglelés*, mintha valaki épp a helyszínen dokumentálna bizonyos eseményeket – jobb híján azzal az eszközzel, ami nála van. Az *Olive* (Olajbogyó) címet viselő film nagyon is tudatosan megtervezett alkotás. Hooman Khalili független filmrendező mindent úgy csinált, ahogy a „komoly”, nagy költségvetésű filmek alkotói szoktak – csupán annyi történt, hogy a képeket egy Nokia N8-as telefonnal rögzítették, amit összekötöttek egy nagy felbontású kamerával, amihez 35 milliméteres lencsét illesztettek a nagyobb képmélység elérése érdekében.

(Forrás: mno.hu, 2012)

A mai nyelvek 95 százaléka digitálisan halott! Drámai megállapítás. Aki tette, Kornai András, az MTA doktora, a Számítástechnikai és Automatizálási Kutatóintézet tudományos tanácsadója, akinek „Digitális nyelvhalál” címmel nemrég jelent meg cikke a világ talán legfontosabb, nyílt hozzáférésű tudományos folyóiratában, az amerikai **PLOS One**-ban. (...) Az amerikai cikkben közölt – már az összes létező nyelvet felölelő – és jelentős gépi erőforrással készült elemzés sokkoló megállapítása szerint a korábban hitt 600-700 nyelv helyett a digitális kort csupán 200-300 élheti túl. A *PLOS*-cikkben Kornai ugyan 420 nyelvről ír, mint amelyeknek esélyük van az internet világában is, ám ez a kutató szerint csupán „mundérbecsületet védő optimista jóslat”. A legkorszerűbb kommunikációs csatornák egyikén, a Twitteren például alig 150 nyelv szólal meg. Az pedig a magyar kutató szerint nagyon rossz jel, ha egy nyelv nincs jelen a közösségi médiában.

(Forrás: nol.hu, 2013)

A világ 62 leggazdagabb emberének vagyona felér a teljes népesség szegényebbik felének, azaz 3,5 milliárd embernek a vagyonával az Oxfam nemzetközi jótékonyági szervezet egy új kutatása szerint. Öt évvel ezelőtt még 388 fő vagyona tette ki a népesség felét, vagyis időközben a leggazdagabbak még gazdagabbak, a szegények pedig még szegényebbek lettek.

(Forrás: index.hu, 2016)

A korábbi évekhez hasonlóan idén is Bécszet ítélte a világ legélhetőbb nagyvárosának a Mercer nevű tanácsadó cég. Budapestet – Ljubljanával holtversenyben – a 75. helyre sorolták, ami a közép- és kelet-európai régió egyik legjobb eredménye.

Az ideai felmérésben a világ 230 nagyvárosát értékelték 39 kritérium alapján. Vizsgálták többek között a város közlekedését, oktatási, kulturális és egészségügyi szolgáltatásait, közbiztonságát és környezetvédelmi helyzetét. Alapvetően a városokban dolgozó külföldiek szempontjait igyekeztek figyelembe venni: az eredmények a Mercer szándékai szerint a multinacionális cégeket segíthetik abban, hogy méltányosan kompenzálják kiküldetésben dolgozó alkalmazottaikat.

(Forrás: www.444.hu, 2014)

BESZÉLJ!

Feljebb egy fokozattal

Mindaz, amit mostanáig elvégeztél az érveléssel kapcsolatos kritikai gondolkodást, a gondolatok rendszerezését, a meggyőző megszólalásra való felkészülést szolgálta. Az előzőekben igyekeztél mindennek pontos kereteket, tartalmat, tiszta összefüggéseket, megalapozott logikai vázat adni. Átvilágítottad és megtöltötted jelentéssel, következtetéssel a témát. De a java még csak most következik. Mert egyetlen megszólalás sem valamiféle elképzelt vagy mesterséges laboratóriumi térben zajlik. Egyetlen érvelés sem öncélú: felelős szándékkal és hiteles tartalommal meg akarjuk győzni a hallgatóságunkat az igazunkról. Erről van tehát szó: a meggyőzésről.

A meggyőzésről sokaknak először a reklámok, a politikusok és a manipuláció jut eszükbe. Ezek szerint valamilyen célra hatalmat kell szerezni valaki vagy valakik felett, el kell gyengíteni a másikat, uralkodni kell egy helyzeten.

Ha sokan vannak is, akik így gondolják, tévednek. A meggyőzés – legalábbis amilyenről ebben a gyakorlókönyvben szó van – a retorikai tudás magva és legnagyobb ereje. „Ahol meggyőzés van, ott retorika is van. És ahol jelentés van, ott meggyőzés is” – írja Kenneth Burke.⁸

Arra gondol, hogy az emberi kommunikáció és viselkedés valamennyi elemében: a gondolkodásban, a szavak vagy szimbólumok használatában és abban, ahogy a másikkal fordulunk, mindig van meggyőzés és retorika is. Van, amikor magunkat győzzük meg, máskor a többieket (is). A lényeg: a meggyőzés nem valamiféle mesterséges versenyzés kifinomult eszköze, hanem hétköznapi gondolkodásunk és a másokkal való kapcsolatunk elemi működése.

Szóval győzz!

A retorika, a szónoki gyakorlat tudománya régi és patinás. Többek szerint talán kicsit poros is, a keletkezése óta eltelt több mint 2500 év nem teszi éppen időszerűvé. Ami akkor volt, mára nem érvényes, és egyébként is, minden gyanús, ami képes a meggyőzésre – mondják gyakran korunk

⁸ Burke, Kenneth: *A Rhetoric of Motives*. Los Angeles: University of California Press, 1969, 172.

tudósai, véleményformálói. „De mi is élte ezt az Attikában virágzásnak indult műfajt? A legfontosabb ösztönzést a közvetlen demokráciának az az alapelve jelentette, hogy a közösséget érintő kérdéseket a közösség egésze vagy minél nagyobb számban képviselt része döntse el, mégpedig a szó és a nyilvánosság erejére támaszkodva. Az athéni politikai intézményrendszer ezzel egy olyan eszményt valósított meg sajátos formában, mely régóta élt a görögség kultúrájában: a szép szó magasabbrendűségét a nyers erővel szemben. Sajátos jellegét az a demokratikus gondolat adta, miszerint az igazság eldöntésére és a közösség érdekeinek megállapítására mind a törvényhozásban, mind a törvénysértések megtorlásakor minden szabad ember képes. A szó magasabbrendűségének tiszteletben tartása a görög azonosságtudatnak és a barbároktól való elhatárolódásnak is szerves részét képezte. A konfliktusok megoldásánál és az érdekellentétek ütköztetésénél a szemben álló felek lehetőséget kaptak, hogy azonos feltételek mellett összefüggő módon kifejtessék álláspontjukat. A meggyőzés azonban nemcsak az erőszak nyílt vagy rejtett alkalmazásával szemben kínált emberhez méltó alternatívát, hanem azt is igyekezett kiküszöbölni, hogy a lényeges döntéseket valamilyen – származás, vagyoni helyzet, sőt, szakmai hozzáértés alapján elkülönülő – réteg hozhassa meg.”⁹ Ennek a gondolatnak és belátásnak kell ma is éltetnie a meggyőzés retorikai tudását. Ez tehát nem az erőszak kifejeződése, hanem annak leváltása és építő erővé formálása. Aki meggyőz, az alkot és nem harcol, mozgat és nem pusztít.

Két és fél évezreddel a retorika megszületése után Jim Corder ezt írja a meggyőzésről: „A retorika tulajdonképpen a másik iránti szeretet, amelynek barátságos és befogadó nyelvet kell beszélnie, és egy olyan teret és időt kell megnyitnia, amely elbírja különbözőségeinket. A kommunikációs kudarcok többsége a közösen benépesített tér és idő szándékos vagy szándéktalan, de szeretetlen megsértéséből, a »hazabeszélésből« származik. De ennél többre vagyunk képesek. Megtanulhatjuk ezt a barátságos, befogadó nyelvet használni, és megtanulhatjuk meghallani is.”¹⁰

A feladat valóban nem könnyű: át kell programozni magunkat. A megszokott, merőben énközpontú gondolkodásról – „egyedül én”, „csak nekem”, „én nyerek” – nyitottabb, játékosabb megközelítésre kell átállni. Játékosabbra, hiszen a retorikai viselkedés mindig kész a közös (szellemi) kalandozásra, és nem tart a változásoktól.

A meggyőzés konfliktus, ekként szükségszerűen kimozdít a komfortzónából, kockázatvállalásra készíti. Ezzel pedig kíváncsivá tesz, tanulási és vállalkozó kedvet ébreszt. A meggyőzésben elsősorban nem saját érveid erőssége ad biztonságtudatot, hanem a másik fél: hogy van valaki,

⁹ Bolonyai Gábor: Az attikai szónoklás és rétorika. In: Uő (szerk.): *Antik szónoki gyakorlatok*. Budapest: Typotex, 2001, 9–10.

¹⁰ Corder, Jim W.: Argument as Emergence, Rhetoric as Love. *Rhetoric Review* 1985, Vol. 4., No. 1., 16–32; itt: 31, 32.

akinek, akiért beszélsz. Ezért a meggyőzés merőben különbözik a manipulációtól, hiszen az ki- és felhasználja a másikat, uralkodni akar rajta. Nem meggyőzni akarja, hanem legyőzni.

Aki kerüli a meggyőzés lehetőségeit, az a másoktól való tanulástól fosztja meg magát. Akit nehéz meggyőzni, az nehezen fogad be új ismereteket. Bármilyen meglepő, a meggyőzés és a meggyőzhetőség, így a retorika is a társas ember szellemi és lelki függeségének fontos mércéje. Érdemes magunk előtt tartani és megugrani.

Bemelegítés

A meggyőzés mindig másokkal együtt valósul meg. Nem magányos vagy egyhangú műfaj. A meggyőzés befogadója vagy közönsége pedig nem tárgy, akivel azt teszünk, amit akarunk. A meggyőzés alapállása, hogy sokra becsüljük a másikat. Hogy magunknál többre becsüljük a közönséget.

Nem is tévedünk sokat. A sokaságban biztosan ülnek nálunk tanultabbak, hozzáértőbbek, tapasztaltabbak. Ezért le kell szögeznünk, hogy a meggyőző beszéd nem az egyetlen helyes ismeret kinyilatkoztatása, nem valamiféle ellentmondást nem tűrő, hatalmi szöveg. A meggyőző beszéd kiindulópontja, hogy inkább kedveljük a másikat, mint hogy nézeteltéréseinket kifejeznénk, és inkább számítunk a másokra, semmint gondolná.

A meggyőzés csak akkor sikerülhet, ha saját magunkra is hatunk azzal, amit mondunk, írunk. Ha a közönségünkkel, hallgatóságunkkal együtt vagyunk. Ezért saját akciónk nemcsak a cél szempontjából, hanem az eredmény miatt is konfliktusos. Igazi, nagy emberi kaland.

Valakit rábírní arra, hogy ugorjon le egy hídról: ez nem meggyőzés, hanem bűn, de legalábbis felelőtlenség. Valakit lebeszélni arról, hogy megtegye, amire mindig is vágyott, ez sem meggyőzés, hanem irigység. A meggyőzés ebben az értelemben nem magánügy: ami szóban forog benne, az végeredményben mindenkit érinthetne.

A meggyőzés fő célja

- egy sajátos, közös hangulat, intellektuális lelki tér megteremtése, amelynek akkor ott mindenki a részese
- a gondolkodás, a viszonyulás és a cselekvés megváltoztatása retorikusan felépített szöveggel, érveléssel
- egy olyan kommunikációs alkalom vagy helyzet létrehozása, amelyhez utólag is lehet és érdemes viszonyulni, amely az emlékezés, élményszerzés vagy ismeret forrásaként működhet tovább az életünkben.

Amikor meggyőzől, akkor

- új szempontokat, új látásmódot (megközelítést),
- új nyelvet (történeteket, metaforákat),
- új célokat (javaslatot, cselekvéseket)

adsz egy közös, ismert kérdéshez.

Ehhez szükséged lesz

- találmányosságra – felfedezni azt, ami megragadhatja a hallgatóságot, ami megragad a fejekben;
- kritikai gondolkodásra – szétbontani és újra összerakni, amiről beszélni szeretnél, észrevenni, ami a másik okfejtésében hibás;
- barátságos és befogadó, egyszersmind érdekes nyelvre: jó képekre, történetekre, szófordulatokra;
- a személyiségedre – annak őszinte kifejeződésére;
- erős állításokra és elgondolkodtató összefüggésekre;
- a hallgatóságodra – arra, hogy vidd magaddal őket, és bízd rájuk magadat.

Az ókoriak és maiak egyetértenek abban, hogy a meggyőző beszéd elsajátításához az ifjú szónoknak a következő elvárásokat kell teljesítenie:

- Kezdje korán a meggyőző beszéd tanulását. A gyermekek találmányosságát a családi beszélgetések és a kommunikációval kapcsolatos igényesség fejlesztheti. A leghétköznapiabb helyzet is nyújt lehetőséget a meggyőzésre, a „Ki mosogasson ma el?” kérdésétől a „Mit jelent számomra a család?” nagy felvetésig.
- Legyen jó megfigyelője a világnak. Nemcsak a hibákénak, hanem a megoldásokénak is. Egy mozdulat, egy elharapott szó, egy metafora, a megkezdett mondat közben tartott szünet vagy csend: csupa árulkodó jel. Csakúgy, ahogyan az értelmezések, a magyarázatok, az észrevétlenül elhagyott állítások. A retorika a társas helyzetek abszolút hallását kívánja: az az iránt való érzékenységet és kíváncsiságot, hogy mi történik és mi történhet. A figyelem a meggyőzésre való készüléskben tehát nem rutinszerű és nem udvarias. Inkább fáradhatatlan, elemző és összerakó, állandóan jelentést tulajdonító.
- Érdekelje a közélet, vegye észre, ami egy kérdésben, ügyben többekre, másokra is vonatkozhat.
- Szeresse a szót: élvezze a nyelv lehetőségeit, tanuljon meg egyik stílusról a másokra „fordítani”, kedvelje a szójátékokat, és ne tévessze meg, ha valaki ilyeneket használ.
- Tanuljon meg élni a pillanattal, fejlessze improvizációs képességét.

- Erőltesse meg a memóriáját, hogy a megértése is fejlődjék. Hagyatkozzék a megfigyeléseire, érzékszervi benyomásaira a felidőzésben is: a képekre, a hangulatokra, az intenzitásra. A memória az ókorban a szónoki mesterség egyik legfontosabb kelléke volt, a szerzők nagy hangsúlyt fektettek az emlékezés fejlesztésére. Quintilianus így ír erről: „Az emlékezés művészetét, mint mondják, elsőként Szimónidész fejtette ki; közismert a története. Miután egy megkoszorúzott ökölvívóra előre kialakított árért megírta a költeményt, amelyet általában a győztesekről szoktak költeni, a pénz egy részét nem fizették ki neki, mert a költők módján gyakran elkalandozott témájától, és Kasztórt meg Polüdeikészt dicsőítette. Kijelentették, hogy a tiszteletdíj másik részét azoktól követelje, akiket magasztalt. A hagyomány szerint ezek meg is fizettek neki. Nagy lakomát csaptak ugyanis ugyanezen győzelem tiszteletére, s Szimónidészt is meghívták rá. A lakomáról azonban váratlanul kihívták azzal, hogy két ifjú érkezett lóháton, és haladéktalanul beszélni akarnak vele. Bár nem találta meg őket, de a folytatás megmutatta, hogy az istenek kegyesek voltak iránta. Alighogy kilépett, az ebédlőterem leomlott a lakomázókra, s úgy szétzúzta őket, hogy sem az arcukat, sem összeszedett tagjaikat nem voltak képesek semmiféle jelről felismerni a rokonok, akik el akarták temetni őket. Ekkor Szimónidész – mondják – emlékezve arra, hogy ki-ki milyen sorrendben ült, a holttesteket azonosítani tudta.”¹¹ Az ókori emlékezéstanításban sokkal fontosabb szerepe volt a látásnak és a láttatásnak, mint századokkal később, akár ma is. A jó beszédet a láttathatóság és az emlékezetben tartás szempontjai is alakították.
- Tudatosuljon benne, hogy a viselkedése: előadás. Fejlessze, tegye kifejezővé taglejtését, arcjátékát, váljon fegyelmeztetté és fegyelmezhetővé megjelenése, megnyilvánulása.
- Pontosan ismerje meg kultúrájának szólásait, közmondásait, bölcsességeit.
- Élvezze a nála okosabbak szellemi közösségét.

Ahogy Montágh Imre összefoglalta: „A jó szónok remek megfigyelő, fejlett a lényeglátása, jó a következtetőkészsége, kitűnően memorizál, gyors az asszociálásban és tömör, szemléletes, közérthető a kifejezésben.”¹²

Az ötlet

¹¹ Quintilianus, Marcus Fabius: *Szónoklattan*. Pozsony: Kalligram, 2008, 11. könyv, 2. fejezet, 11–13. szakasz.

¹² Montágh Imre: *Figyelem vagy fegyelem?!* Budapest: Holnap, 1996, 125.

„Az agyunknak csupán tíz százalékát használjuk”, „A kínai nagy fal az egyetlen földi építmény, amely az űrből is látszik”, „A kólában feloldódik az emberi csont” – ezek városi legendák, bár igazságtartalmuk megkérdőjelezhető, szerte a világon jól ismeretesek. Mondhatnánk úgy is: igencsak ragadós ötletek, úgy odatapadnak a figyelemhez, hogy tartalmukban nem is kételkedünk. Dan Heath és Chip Heath¹³ nevezték „ragadósnak” ezeket a meggyőző ötleteket, és egy praktikus modellt állítottak fel arra az esetre, ha fontos és igaz célok érdekében törekednénk hasonlóan „tapadó” felvetéssel előállni.

A tanácsuk voltaképpen a következő: találd meg témádban azt a magvat, amely megragadja a hallgatóságod figyelmét. És nem csak a figyelmét: a képzelőerejét és az érzelmeit is. A reklámmondat-író is ilyesmivel foglalkozik: témáját meg kellene valahogy ragadnia. Lehetőleg úgy, hogy ha más is megragadná, a kezéhez, de még inkább a figyelméhez tapadjon.

„A *Csongor és Tünde* a magyar irodalom csúcspontja” – ez a témád. Mondjuk, éppen fülszöveg megírására készülsz, mert a kiadó felkért, hogy valami újszerűt, izgalmasat fogalmazz. Elképzeled magad előtt a mai olvasókat: egy részük már eleve digitális eszközön olvas, és kereséskor leginkább a terméklapon, az ár alatt találkozik a fülszöveggel. Másik részük a kötelességtudat miatt elnehezült kedélyével már meg sem fordítja a könyvet: minek ajánlani, ami úgyis kötelező?!

Mit írnál a Vörösmarty-színmű fülszövegébe? Több kell ehhez, mint igényes nyelvhasználat vagy a mű ismerete. Gondolkodj magaddal kapcsolatban: téged mi ragadna meg? Miért néznek az emberek klasszikusokat amerikai filmekre átköltve? Mi foghatja meg leginkább a *Csongor és Tünde* olvasótáborának kelletlenebbjeit? Mihez hasonlít az olvasás?

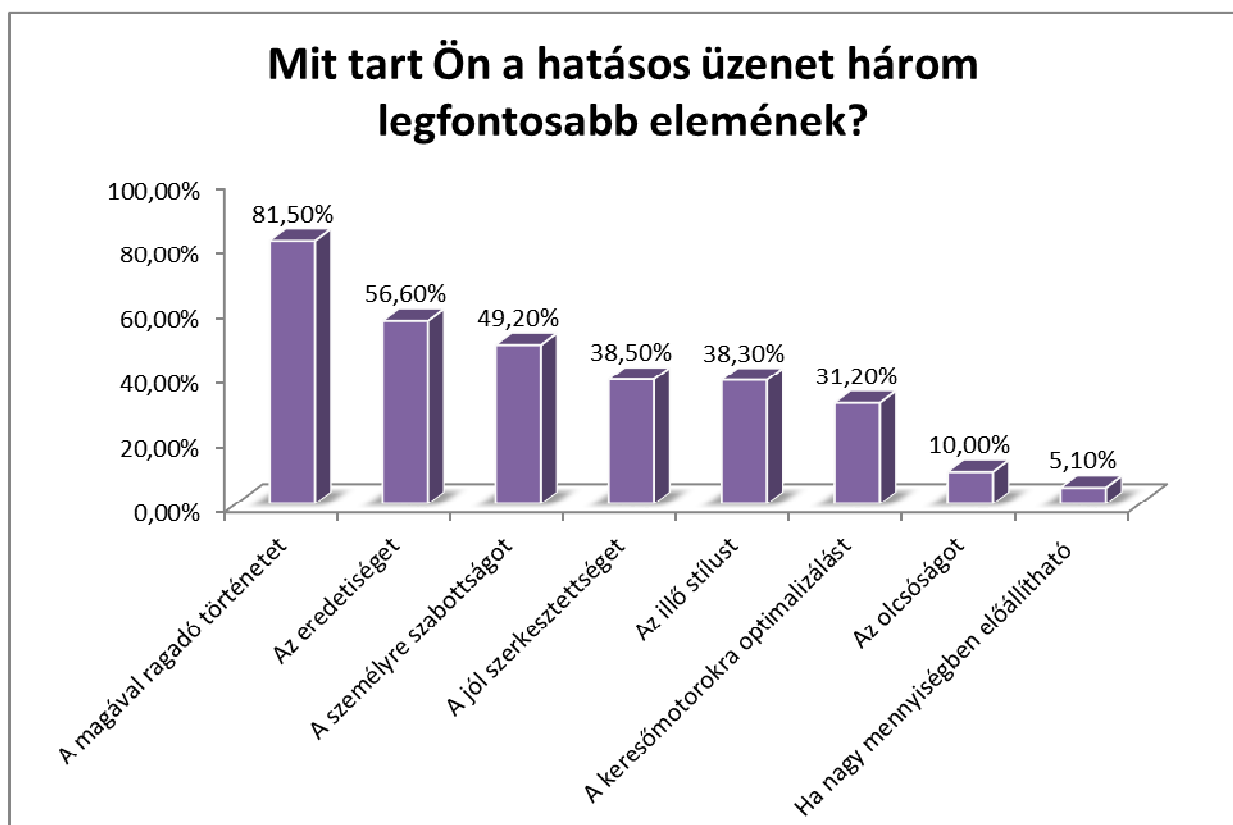
A TED.com egyik előadója, JP Rangaswami az információról szándékozott beszélni. Milyen unalmas ez a mai világban, gondolhatnánk, ki ne tudna erről megszólalni! Az ő alapötlete azonban olyan ragadós volt, hogy nehéz tőle szabadulni: az információról azt mondta, hogy az étel. Éppen úgy esszük, ahogy az ételt. Ugyanannyira kellene egészséges fogyasztásával kapcsolatban tudatosabbá válnunk, ahogy az ételével. Szóval, amikor olvasok, akkor eszem? Mennyivel érdekesebb ez így, mintha azt mondanánk: a *Csongor és Tünde* nagy és fontos mű. Ennél elvontabbat talán nem is állíthatnánk.

Próbáld ki!

¹³ Chip Heath és Dan Heath *Made to Stick: Why Some Ideas Survive and Others Die* című könyvében a „ragadós” kifejezést Malcolm Gladwell *The Tipping Point* című népszerű munkájából vette át.

1. Magyar klasszikusaink újraolvasásához nagy kedvet csinált a Nagy Könyv nevű, 2005-ben végzett országos felmérés és programsorozat, amely az országosan legnépszerűbb regény megválasztására irányult. Az, hogy a népszerűségért versenyzett egymással Gárdonyi és Jókai, Szabó Magda és Fekete István, sokakban újra felkeltette a vágyat az egykori kötelezők újraolvasására. A verseny is lehet kedvcsináló, bár néha az ötlet megkérdőjelezhető. A BBC által 2002-ben elindított és a történelmi személyiségeket népszerűségi sorrendbe állító televíziós szavazás, „A 100 legnagyobb brit” eredménye sokakban kétségeket ébresztett. Diana hercegnő harmadikként a listán megelőzte Shakespeare-t vagy Newtont, valamint David Beckham is sok helyezéssel előbbre soroltatott, mint például Charles Dickens. Mi a két ötlet között a különbség? Melyik célját tartod jobbnak? Rendeznél e itthon „A legnagyobb magyarok” címmel szavazást? Miért? Miért nem?

2. Nézd meg az alábbi, marketingszakemberek, reklámozók számára készült kutatás eredményeit! A kutatási kérdés arra vonatkozott, hogy a hatásos tartalomnak melyik a három legfontosabb eleme. Mennyiben egyezik az eredmény a tapasztalataiddal, véleményeddel? Keress példát olyan üzenetre, amelyről úgy gondolod, hogy ezek szerint készült!



Forrás: 2012 B2B Content Marketing Trends Survey, Holger Schulze (Optify)

A ragadós ötlet, a témában megtalált alapvető „mag gondolat”, ezért a meggyőző beszéd egésze is legyen mindig:

- **Egyszerű – bontsd le a mondanivalódat a lényegig!**

Ne elégedj meg vele, ha homályos, ha pontatlan. Miről fogsz beszélni? Fogd képzeletben a kezébe, és szedd össze róla az első gondolataidat. Mi motiválja a pályaválasztásodat? Talán az, hogy melyik egyetem vagy iskola a legjobb? Vagy hogy mennyit fogsz keresni? Vagy talán inkább az, hogy te magad dönthess az életedről? Ez már így egyszerű. Ez már ötlet: légy felelős önmagadért! Ilyen és ehhez hasonló, mérhetetlenül egyszerű, sokszor közhelyes gondolat adja a legjobb beszédek magját. „Légy bolond, maradj éhes” – üzenté Steve Jobs a Stanford diplomaosztóján tartott beszédében, és egy világ hitte el, hogy ez az élet értelme. Az egyszerűség azt is jelenti, hogy felfedezed az ötletben a hallgatóságodat is; hogy valószínűleg számukra is alapkérdés lehet, amit a témáddal kapcsolatosan előástál. Egy szólásban, közmondásban is ezt a tömör, mégis szemléletes lényeglátást fedezheted fel – ezeket át is veheted, de inspirációnak is használhatod őket. A magötletben mindig van valami a felfedezés erejéből: hogy észrevettél valamit. Ezt fejezheti ki egy sajátos metafora (pl. a „Történetek olyan adatok, amelyeknek lelkük van”), egy erős kontraszt, összevetés („Nem ott keresték a tűt, ahol elveszett, hanem ahol láttak”), kiazmus, keresztben átkötött szerkezet („Ne a rendőrségnek legyen köztársasága, hanem a köztársaságnak rendőrsége”). Fontos cél: egy valamiről mondj a lehető legtöbbet, ne sok mindenről keveset. A ragadós ötlet első jellemzője segít ennek megvalósításában.

- **Kézzelfogható és közeli – ne beszélj rébuszokban, kerüld az elvontságot!**

Érzékeltesd, amiről szó van. Könnyű egy pillanat alatt felfogni, mi a „naturalizmus” vagy azt, mit tesz „a hatékony vezetés”? A bizonyítványod elvont. Amit megteszel érte: a mindennapi munka, a kora reggeli kelés és a késő estig való tanulás konkrét. Ha azt mondod, szeretsz valakit, az tetszetős gyűjtőfogalma – mi mindennek is? Használj hasonlatokat, példákat. Egy gazdasági folyamatot tegyél kézzelfoghatóvá azzal, hogy egy sportversenyhez hasonlítod. Ha kezdő szakácsként akartál már receptből főzni, tudod, mennyire elbizonytalanít, amikor a hozzávalók felsorolása után ezt találod: Készíts a lisztből, olajból „könnyű rántást”! Mi az a könnyű rántás, és kinek könnyű? Lehet, hogy itt adod fel. Te ne akaszd meg közönséged figyelmét. Fordítsd le a beszéded témáját valamire, ami közel állhat a tapasztalásaikhoz. Egyúttal legyél pontos is, ne nagyold el az adatokat. Amit pontosan mondunk, az inkább tűnik igaznak. Korábban már szoltunk a statisztikák csapdájáról: szárazzá tehetik a mondanivalót, ezért a pontosságot szemléltess összevetésekkel, például: „Egy felnőtt ember teljes emésztőcsatornája 8 méter hosszú. Mint egy háromemeletes családi ház magassága, persze tető nélkül.”

- **Szemléletes – segíts elképzelni!**

Milyen lehetett Vörösmarty Mihály kiskorában? Mit reggelizett? Hogy szólhat rá a miniszterelnök a gyerekeire, ha rossz fát tesznek a tűzre? A meggyőző, tapadó ötlet lényege, hogy egyszer csak ott áll előtted – és így a hallgatóságod előtt is –, amiről szó van. Mint a felvillanó és égve maradó villanykörte: látni kezdesz a gondolat fényénél. Ezt elérheted egy ismerős kifejezéssel, szólással, ismét csak a metaforával; azzal, hogy a megszokott gondolatok mögé lépsz: „A jó beszéd legyen olyan, mint a női szoknya: elég hosszú ahhoz, hogy a lényegét lefedje, és elég rövid ahhoz, hogy az érdeklődést felkeltse” (Winston Churchill). Ha észrevétetsz valamit a közönségeddel, már nem fogja tudni nem látni többé.

- **Váratlan – ne légy kiszámítható!**¹⁴

Ez nem szeszélyességet vagy különcködést jelent, hanem arra való igyekezetet, hogy a beszédednek saját érzelmi és értelmi klímát teremts. Ha bemutatót tartasz, amelynek ismeretes a témája, biztos lehetsz benne, hogy mindenki számít valamire. Te pedig valószínűleg eleget tudsz tenni az elvárásoknak. De ha csak az elvárásoknak tettél eleget, még nem győzted meg a hallgatóságodat. Akkor a téma, a helyzet, az arra vonatkozó szabályok és normák irányítottak benneteket. Vedd kézbe az irányítást: teremts alkalmat, retorikai helyzetet, közös pillanatot! Úgy illeszkedj a szokásokhoz, hogy el is térsz tőlük: játssz a lehetőségekkel! Ha megszólítás következne, tegyél fel kérdést! Ha a választ várják, következzen egy történet! Ne készíts „Köszönöm a figyelmet!” feliratú diát a prezentációdba, nemcsak azért ne, mert mindenki ezt

¹⁴ Ne hidd, hogy erre a fogásra csak a meggyőzés modern mesterei jöttek rá. Minden, ami a ható beszédben fontos elem, megtalálja előképét az antik, klasszikus retorikában is. A váratlanság ott a csodálatossal, a csodálkozással hozható összefüggésbe. Arisztotelésszel szólva (*Rétorika*, 1371a 31–34, 1371b 4–12) magad is csodálkozz rá, és tedd lehetővé, hogy a közönséged is rácsodálkozhasson arra, amiről szó van, csodálja és így tisztelje, amit megtud. A csodálatost kell bevonni a beszédbe, úgy, hogy közben tisztában vagyunk vele: a csodálkozás és a csodálatos a „kellems tanulásnak” is formája. Olyan események hatnak csodálatosként, amelyek nincsenek ok-okozati összefüggésben egymással, ám úgy tűnnek fel, mintha mégis volna valamilyen szükségszerűnek látszó, rejtett oksági viszonyon alapuló kapcsolatuk. A csodálatos nem természetfeletti, inkább abban mutatkozik meg, hogy az előzmények természetes, mégis meglepő következménye. „A pusztá véletlen, ami semmiféle kapcsolatban nincs a megelőző és rá következő eseményekkel, kevésbé csodálatos, a pillanatnyi meglepetésen túl nem hat ránk. Az igazán csodálatos az, aminek bekövetkeztek előzetes tudásunk azt mondhatja velünk, hogy ennek így kellett történnie. A csodálatos kizökkent mindennapi tapasztalataink és vélekedéseink rendjéből, ezáltal ébreszt félelmet és részvétet: *nem értem, ez megdöbbenő*. Megdöbbenésünk a félelemtől és részvétől való megtisztulás során eltűnik: *ennek így kellett lennie*” (Simon Attila: A csodálkozás és a csodálatos. Az arisztotelészi Poétika thaumaszon-fogalmának antropológiai vonatkozásai. *Gond*, 1999/18–19, 83–104; itt: 84).

csinálja, hanem azért se, mert túl értékes az utolsó pillanat ahhoz, hogy egy dia mondja ki a búcsúszót!

- **Érzelmes – éreztesd, hogy fontos és sokak ügye, amiről beszélsz!**

A meggyőzés tanításában általában ez a legkényesebb kérdés: szabad-e tragédiák, veszteségek, megindító történetek, személyes élmények elbeszélésével erős érzelmet gerjeszteni? Ízléssel és arányérzékkel igen. Amikor egy 14 éves malawi kislány, Memory Banda azzal kezdte beszédét, hogy felolvasta barátnője „Akkor megyek férjhez, amikor akarok” című versét, a többségében amerikaiakból és európaiakból álló közönség felnevetett. Néhány perccel később azonban kiderült, hogy ahonnan ő származik, ott az anyák jóváhagyásával 10-11 éves kortól felkészítő táborba viszik a lányokat, hogy megtanuljanak a „férfiak kedvére tenni”. Innen pedig általában már várandósan vagy gyermekkel térnek haza. Saját nővére 16 évesen három gyermek édesanyja. Amikorra a történet és az érvelés kibomlott, már senki nem nevetett a nézőtéren. A megdöbbenés, az önkritika, a sajnálkozás, a szégyen és a tettvágy sajátos elegye látszott a hallgatóságon. Persze nem mindenkinek vannak ilyen erős érzelmi töltetű történetei. Nem is mindig tapintatos a saját ügyünkkel érzelmi viharokat gerjeszteni. Mégis, amihez közel kerülünk, azt érezzük is: a meggyőző beszéd erről a közelségről szól. Érzelmeket kelt az olyasmire való emlékeztetés, amit bizonyára a hallgatóság tagjai is átéltek már. Az ízekre, szagokra, emberi kapcsolatokra, saját hozzáállásainkra való emlékezéssel történetekre irányítjuk a figyelmet. A történetek pedig a meggyőző beszéd legfontosabb hatóeszközei.

Próbáld ki!

1. Formáld először témává majd egyszerű magötletekké az alábbiakat:

Például: kegyes halál: „Egy életem, egy halálom – Kié a döntés?”

- munka
- anorexia
- kötelező olvasmányok
- meggyőzés
- pornográfia

2. Modellezd és ragadd meg valamely hétköznapi tapasztalattal, hasonlattal, példával, hogy mit jelentenek az alábbi kifejezések!

Például: előítélet

Az előítélet az, amikor meg sem kóstolom az articsókát, mert furcsa és nem étvágygerjesztő a neve.

- az irigység
- a bizalom
- a versenyképesség
- a jövőkép
- a fogyókúra
- a féltékenység

3. Olvasd el és értelmezd az alábbi aforizmákat, idézeteket! Mi adja az erejüket? Melyik hat rád a legerősebben?

Nicólas Gómez Dávila (1913–1994), columbiai politikai filozófus:

„Nincs veszélyesebb, mint megsérteni olyasvalaki előítéleteit, aki azt állítja, hogy nincsenek neki.”

„A »személyiség szabad kibontakozásának« eszméje nagyszerűnek tűnik mindaddig, amíg nem találkozunk olyan egyénnel, akiknek személyük szabadon bontakozott ki.”

Geoffrey Chaucer (1343–1400), angol író, filozófus, a Canterbury mesék szerzője:

„Ha hebehurgyán, oktalan beszélsz,
azt visszaszívni később már nehéz.
Ha kimondták, már elrepült a szó,
útjában többé nem gátolható.
Ha bánod is, kiadtad már magad,
kinek meséltél, rabszolgája vagy.”

Margaret Thatcher (1925–2013), az Egyesült Királyság első és eddig egyetlen női miniszterelnöke:

„Erősnek lenni olyan, mint úrinőnek. Ha bizonygatnod kell, már nem vagy az.”

„A politikában, ha azt akard, hogy valamiről beszéljenek, szólj egy férfinak, ha azt, hogy valamit elvégezzenek, egy nőnek.”

Eötvös József (1813–1871), író, vallás- és közoktatásügyi miniszter, a Magyar Tudományos Akadémia elnöke:

„Iparkodjál látni. Bekötött szemmel senki se járhat egyenesen.”

„A vas maga sem állhat ellen az időnek, s ilyen az ember. Ha munkára használják, elkopik, ha a földön hever, a rozsdá emészti meg. Miután már veszni kell, jobb százszor elkopni, mint elrozsdásodni.”

„Csak addig vagyunk szigorúak mások iránt, míg magunkat nem ismerjük.”

Szent-Györgyi Albert (1893–1986), Nobel-díjas magyar biokémikus, orvos:

„A sport elsősorban szellemi fogalom. Egy sportcsapat a társadalomnak kicsinyített képe, a mérkőzés az életért való nemes küzdelem szimbóluma... A sport a játék alatt tanítja meg az embert rövid idő alatt a legfontosabb polgári erényekre: az összetartásra, az önfeláldozásra, az egyéni érdek teljes alárendelésére, a kitartásra, a tettekre, a gyors elhatározásra, az önálló megítélésre, az abszolút tisztességre és mindenekelőtt a »fair play«, a nemes küzdelem szabályaira.”

„A könyvek azért vannak, hogy megtartsák magukban a tudást, mialatt mi a fejünket valami jobbra használjuk. Az ismeretek számára a könyv biztosabb otthont nyújt. Az én fejemben bármilyen könyvszagú ismeretnek a felezési ideje néhány hét. Így hát az ismereteket biztos megőrzésre a könyveknek, könyvtáraknak hagyom, és inkább horgászni megyek, néha halra, néha új ismeretekre.”

„A holt tudás megfakítja a szellemet, megtölti a gyomrot anélkül, hogy táplálná a testet.”

Marjane Satrapi (1969–), perzsa származású francia író és képregény-készítő:

„Nem a Kelet és a Nyugat háborúzik egymással, hanem az okos embereknek kell megküzdeniük az ostobákkal.”

Gyűjts magad is megbízható forrásokból ilyen aforizmákat – tapadó, meggyőző erejű megszólalásokat!

4. Milyen jelenségre utal egy kora keresztény gondolkodónak, Hippo püspökének, Szent Ágostonnak (354–430) az alábbi, A keresztény tanításról című művéből való részlet?

Mint hogy a szónoklás művészetének segítségével igaz és hamis dolgokról is meg lehet győzni az embereket, ki merné azt állítani, hogy a hazugság elleni harcban fegyvertelenül kell az igazságnak a maga védelmében helyt állnia, hogy tudniillik azok, akik hamisságokról akarják meggyőzni hallgatóikat, már a bevezetésben képesek legyenek őket jóindulatúvá, figyelmessé és könnyen taníthatóvá tenni, ellenfeleik pedig ne tehesék ugyanezt? Talán úgy illik, hogy az előbbiek lényegre törően, világosan és hihetően adják elő a hamisat, az utóbbiak viszont úgy beszéljenek az igazságról, hogy közben unalmat ébresztenek hallgatóikban, érthetetlen dolgokat mondanak nekik, s a végén senkit sem győznek meg közülük? (4. könyv 2. fejezet, 3. szakasz)

5. Az alábbi rámutatók a TED.com oldal legnézettebb nemzetközi és hazai tudományos-ismeretterjesztő előadásai közül valókhoz vezetnek (az angol nyelvűek magyar feliratokkal is megnézhetők). Némelyik 3, de a leghosszabb is csak 21 perces. Nézd meg őket, és vedd számba, mely technikák hatnak leginkább a közönségre, és melyek ragadtak meg különösen!

- Ken Robinson: *Az iskola megöli a kreativitást?*
(https://www.ted.com/playlists/171/the_most_popular_talks_of_all)
- Brené Brown: *A gyengeség hatalma*
(https://www.ted.com/playlists/77/11_must_see_ted_talks)
- JP Rangaswami: *Az információ élelem*
(https://www.ted.com/talks/jp_rangaswami_information_is_food)
- Richard St. John: *A siker 8 titka*
(https://www.ted.com/talks/richard_st_john_s_8_secrets_of_success)
- Pilling János: *Mi gyógyíthatná meg az egészségügyet?*
(<https://www.youtube.com/watch?v=x1Zv4anwVEs>)
- Szeptelszky Zsuzsa: *A pletyka tudománya és művészete*
(<https://www.youtube.com/watch?v=doX2LlIbMkA>)
- Pál Ferenc: *Elégedetten az életben*
(<https://www.youtube.com/watch?v=z6Sa85FPrXU>)

Még mielőtt belevágnál a legjobb, legtapadóbb ötleteid megfogalmazásába, megszövegezésébe, tedd fel a kérdést: mit is szeretnél? Meggyőzni. Igen, de miről? A témához kapcsolódó álláspontodról. Szeretnél, hogy a gondolataidból a beszéded által úgy legyen, és az ügyed által bekövetkezzen közönséged gondolatainak, érzéseinek, cselekvéseinek megváltozása. Bár az ügyek száma elvileg végtelen, jellegük, megközelíthetőségük, megvitathatóságuk három nagy típust körvonalaz:

1. Az ügyvéd a védelem érdekében érvel a bíróság előtt. Mindaz, amiről beszél, valahogy már megtörtént. A dolga az, hogy elmondja és elhitesse: nem az történt, amit a vád megfogalmaz, nem úgy, nem azzal a szándékkal, nem azzal a módszerrel és nem azzal az eredménnyel.
2. A reklámszakember a terméke eladása érdekében érvel. Azt tanácsolja, hogy vedd össze, próbáld ki, vedd meg, használd, de legfőképpen szeresd, és ezért vedd meg újra és újra. A reklámszakember célja, hogy valami egyszer megtörténjen. A nagyon közeli jövőben, akár a következő pillanatban.
3. A köztársasági elnök újraválasztásának beszéde mondva arról szól, hogyan kell viszonyulnunk ahhoz, ami elmúlt, és ahhoz, ami következik. Ahhoz a közös pillanathoz – a szilveszter éjféli fordulóhoz, az újév első perceihez –, ahhoz a közös élményhez kapcsolódik minden szava, mely éppen történik, és benne minden őt hallgató osztozik.

Az ügyvéd döntést, a reklámszakember kipróbálást, a köztársasági elnök átélést kér. A vádlottat el kell ítélni, vagy fel kell menteni. A terméket ki kell próbálni, vagy ott kell hagyni a polcon. Az újévnek vagy örülni kell, vagy szomorkodni a múlt idő felett. Mindhármuk: az ügyvéd, a reklámszakember és a köztársasági elnök ügye az idő egy-egy dimenzióját foglalja el. Hiszen dönteni csak tényekről lehet, és a tények – nem hiába mondjuk makacsnak őket – megtörtént dolgokon alapulnak. Mindaz, amiről az ügyvéd beszél, már megtörtént, a célja és feladata tehát az, hogy újabb részletekre világítson rá, hogy az értelmezésünket a történetekkel kapcsolatban a hangsúlyok áthelyezésével vagy új körülmények bevonásával átalakítsa. Az ügyvéd beszéde a múltba néz, de a jelenben kíván döntést. A tanácsot adó reklámszakember útbaigazít és rábeszél: melyik utat válaszd a termékrengetegben, melyik üdítő, mosópor, arckrém vagy éppen tanfolyam legyen a tiéd. Az útbaigazító, ajánló, javaslattevő reklámszakember képletesen és ténylegesen is előre mutat: menj, és vedd meg! A jelenben indít a jövőről való elhatározásra. A köztársasági elnök ügye az adott pillanat. Amelyből előre vagy hátra tekintve is az a dolgunk, hogy ráébredjünk, jó-e, helyes-e, tetszik-e nekünk, ami történt, akarjuk-e, szeretjük-e, ami előttünk áll. A beszélő arra bír rá, hogy értsük és érezzük, amit

átélünk. Mindebből az következik, hogy a meggyőző beszéd vagy ítéletet, vagy javaslatot, vagy minősítést fogalmaz meg, és eszerint három fajtája van:¹⁵

- a **ténybeszéd**, ennek alapkérdése: megtörtént-e?
- a **tettbeszéd**, ennek alapkérdése: megtegyük-e?
- az **értékbeszéd**, ennek alapkérdése: értjük, érezzük-e?

Ki nem csavarta vissza a fogkrém kupakját? Miért nem tanultál tovább? Miből telt ennyi mindenre? Ezek látszólag sem ártatlan kérdések. Amire vonatkoznak, az már megesett (vagy éppen nem esett meg), és most arról kellene döntenie, hogy helyes vagy helytelen, jogos vagy jogtalan, igazságos vagy igazságtalan volt-e. Ezekből a kérdésekből születnek a ténybeszéd.

Épüljön új bevásárlóközpont a park helyén? Befektessen ebbe az üzletbe? Részt vegyünk a szónokversenyen? Mindegyik felvetés olyan esetre vonatkozik, amely megtörténhet, és el kell róla döntenie, hogy meg fog-e történni a közreműködésünkkel vagy a jóváhagyásunkkal. Az ilyen kérdések válaszai tettbeszédet kívánnak.

Van értelme a továbbtanulásnak? A dohányzás a leginkább káros szokás? Mit várhatok az élettől? Értékek, vélekedések, a jó és rossz forog ezekben a kérdésekben kockán. Ha válaszolsz, akkor értékbeszédet mondasz.

De van-e értelme egyszerű, sokszor spontán kérdéseket bonyolult kategóriákba sorolni? Figyeld meg, mennyire nem mindegy a sikeres kommunikáció szempontjából, hogy tudjuk, hová tartozik az ügyünk:

Nő: – Szívem, hová tetted a slusszkulcsot?

Férfi: – Nem értem, hogy miért nem vagy képes megkeresni valamit egyedül!

¹⁵ A meggyőző beszéd osztályozása ókori örökség. Arisztotelész *Rétorika* című művében így fogalmaz (1358b): „A hallgató szükségszerűen közönség vagy ítélő, mégpedig vagy elmúlt események megítélője, vagy eljövendőké. Eljövendő események megítélője pl. a népgyűlés tagja, elmúltaké pl. a bíró. Következésképpen szükségszerűen három válfaja van a szónoki beszédnek: tanácsadó, törvényszéki és bemutató. A tanács lehet vagy rábeszélés, vagy lebeszélés; mert akár magánemberként adnak tanácsot, akár közügyekben beszélnek a népgyűlés előtt, e kettő valamelyikét teszik. A törvényszéki lehet vádbeszéd és védőbeszéd, mert a peres feleknek vagy vádolniuk kell, vagy védekezniük. A bemutató beszéd tárgya dicséret vagy feddés. Mindegyik beszédfajának megvan a maga sajátos ideje: A tanácsadó a jövő (aki valamire rábeszél vagy lebeszél, az a jövendővel kapcsolatban ad tanácsot); a törvényszéki a múlt (ugyanis mindig valamely megtörtént eseménnyel kapcsolatban vádolnak vagy védekeznek); a bemutatóé többnyire a jelen; hiszen létező dolgokat magasztalnak vagy feddnek; de gyakran igénybe veszik a múltat is, felidézve azt, és a jövőt, feltételezve azt.”

Nő: – De hát te használtad utoljára az autót..

Férfi: – Mi lenne, ha most ezzel nem idegesítenél! Miért, szerinted hol lehet?

Nő: – Nem tudom.

Férfi: – Inkább tudd, jó?

Ha a kérdező éppen e fejezet elolvasása után faggatná társát, és a fenti választ kapná tőle, magabiztosan igazíthatná ki: nem a jelenről, hanem a múltból kérdezek. Arról, hogy hogyan történt meg valami, nem arról, mit gondolsz róla, vagy éppen mit gondolsz rólam.

Ha egy helyi politikus arról igyekezne meggyőzni önkormányzati képviselőtársait a nyilvános testületi ülésen, hogy létesüljön a Csokor és Bokor utca sarkán új benzinkút, mert ami a kerületben az utóbbi években történt, az nem elég a lakosok elégedettségéhez, akkor akár te is felállhatsz, és azt mondhatod: nem arról van szó, ami eddig történt, hanem arról, miért volna a jövőben hasznos, előnyös, kívánatos ott egy benzinkút.

Ha egy gyászbeszédben azt hallgatnánk, hogy a jövőben már senki ne haljon meg, és együtt küzdjünk a halhatatlanságért, mindenki még szomorúbban menne haza: hiszen a beszéd nem arról szólt, akiért a harang.

- A ténybeszédben igazolj, vitass, értelmezz valamit!
- A tettbeszédben tűzz ki egy célt, javasolj, támassz alá valamit!
- Az értékbeszédben mutass be valamit vagy valakit, érzékeltess valamit, vonj be új szempontokat az érvelésbe!

Ha az a célod, hogy a jövőről beszélj, de a múlt értékelésére hívnak, ne felejtse el magadat és másokat is figyelmeztetni: lehet a megtörténtekeket értékelni, de csak akkor, ha ez az értékelés közvetlenül alátámasztja a javaslatodat.

Tegyük fel, hogy egy magas vezetői beosztásra pályázol. Egy televíziótársaságnál szeretnél programigazgató lenni. A pályázatodat elkészítetted: tele van javaslatokkal a jövőre nézve annak alapján, amit kívülállóként megtudhattál a szervezet jelenlegi helyzetéről.

Behívnak szóbeli interjúra, és a kérdező ezzel nyit: „Hogy ítéli meg a televízió eddigi működését?”

Nem kis csapdában vagy: könnyű lenne kioktatnod a felvetés megfogalmazóját, amiért nem ismeri a beszédformák típusait, de ezzel valószínűleg időnap előtt búcsút mondhatnál az ambícióidnak. Azt is tudhatod, hogy egy ilyen meghallgatáson a legtöbb kérdés nem az vagy nem csak az, aminek látszik; a válaszaiddal valami mást is meg fognak figyelni: hogyan érvényesíted önmagad, mennyire ismered a céget, ahová jelentkeztél, mennyire gondolkodsz el a kérdésről mint saját mondanivalód kifejtésének

lehetőségéről. Biztos lehetsz abban is, hogy, ha a kérdésre azt válaszolod: nem tudsz sokat a működés belső körülményeiről, a teljes pályázati anyagodat hitelteleníted.

Mit tehetsz tehát? Kezdd azzal, amit korábban ajánlottunk: dönts el, miről van szó! A televíziótársaság és a te jövőbeli munkakapcsolatodról. Mi az ügyed? A pozíció elnyerése. Hogyan kellene szólnod? A tettbeszéd logikájával. Mire hív a kérdés? Értékbeszédre. Legyen tehát az értékbeszéded a tettbeszéd megalapozója. Válaszolhatod például ezt:

Meggyőződésem, hogy egy televízió működésének megítélését csak a legnagyobb körültekintéssel lehet minősíteni. Hiba volna pusztán a műsorok minőségéből, a programszerkezetből vagy a televízióhoz köthető ismert celebek alapján véleményt kialakítani. Egy új programigazgató első feladata az kell legyen, hogy céljait a helyzethez szabja, viszont a víziójához igazítja (*eddig értékbeszédet mondtál*). Nekem is ez a célom. Abból kiindulva, hogy a nézettségi adatok az utóbbi három hónapban estek, nyilvánvaló, hogy alaposabban meg kell vizsgálni a nézői igényeket. Ebben a kérdésben nincs pontos információm arról, miből szereznek ma adatokat, de biztos vagyok benne, hogy a nézőszám növelésében a célt közössé lehet tenni (*itt már tettbeszédet mondasz*).

Amint látod, a ténybeszédet a tettbeszéd szolgálatába állítva végül is ragaszkodhatsz eredeti témádhoz és ügyedhez.

Összegzésképpen tehát:

- Tartsd magad az időhöz: figyelj, hogy a téma a múlthoz, a jelenhez vagy a jövőhöz kapcsolható-e!
- Ügyelj az ügyre: különböztess meg a tényt, a tettet és az értéket!
- Ne hagyd, hogy az ügyedet keresztezzék: mások megnyilvánulásait is törekedj eszerint értelmezni!

A versenyszféra, az alkalmazott tudományok, az innovációipar és az üzlet világának egyik legújabb beszéd típusa a „pitch” (amerikai szleng, nem érdemes ekként átvenni, magyarra *leszurkoltatónak* lehetne fordítani). Ez olyan, harminc másodperctől legfeljebb öt percig tartó beszéd, amely támogatóknak, befektetőknek, üzleti partnereknek szól azért, hogy egy ötlethez, vállalkozáshoz pénzt adjanak. Számos olyan verseny létezik a világban és hazánkban is, amely kezdő vállalkozások ötleteinek bemutatására és támogatására jön létre. A versenyző vállalkozó kiáll egy zsűri (a lehetséges befektetők vagy üzleti partnerek, támogatók) elé, és témakörönként egy, összesen legfeljebb öt percen elő kell adnia ötletét, motivációit, üzleti tervét. Az időkeret annyira szigorú,

hogy akár az emelvényel együtt is elsüllyeszti azt, aki csak egy másodperccel is tovább beszél. Elsőre talán lehetetlennek tűnő vállalkozás, hogy ennyi mindenről ilyen röviden beszélj. De a feladatról való lemondás helyett érdemes az alábbiakat szem előtt tartani.

Tegyük fel, hogy egy olyan új applikációt fejlesztesz, amellyel okostelefonra letölthető iskolád (intézményed) folyamatosan frissülő programkínálata. Tudod, hogy nem vagy igazi újító, de azt is, hogy intézményednek még nincs ilyenje, és hogy az ötleted jó pár olyan apróságot tartalmaz, amely fejleszthetővé és jól használhatóvá teszi a megtervezett alkalmazást.

Mikor egy egyperces, úgynevezett indító leszurkolatásra készülsz, vedd figyelembe a következőket:

- Esetleges támogatóid téged is figyelnek, nemcsak az ötletet. Dinamikusnak, hitelesnek és személyesnek kell lenned, olyasvalakinek, akire rá merik bízni a saját vállalkozásukat és a pénzüket, aki vállalja a felelősséget, és készen áll a munkára.
- Egy perc is lehet nagyon hosszú idő. Ha csöndben ülsz ennyi ideig, egy örökkévalóságnak fog tűnni. Oszd be tehát jól, amit mondani akarsz, és abból indulj ki, hogy mindenre lesz tíz másodperced.
- Az ötlet erejét az adja, ha egy nyilvánvaló, de még nem azonosított problémára, hiányra, igényre, helyzetre válaszol. Légy problémalátó, és világíts rá valami eddig rejtett körülményre.
- Érdemes a beszédedet öt részre bontani: 1. a felvezetésre, ebben megvilágítod az ötleted szükségességét indokló problémát, illetve igényt; 2. ötleted meghatározására; 3. ötleted másokétól való megkülönböztetésére; 4. az ötlet kivitelezhetőségének taglalására (lásd lejjebb); 5. egy jól megjegyezhető, szlogenszerű összegzésre.
- A több néha kevesebb. Ötlet, alapelv, megcélzott eredmény és megvalósíthatóság – ezekre lesz szükséged a mondandódban. Minden egyéb eltereli a figyelmet, csak ártasz vele a céljaidnak.
- Ismerned kell a versenytársaidat. Általában nem egyedül vagy a terepen – meg kell mutatnod, miben más, újszerű vagy több, amit te ígérsz.
- Pontosnak kell lenned. A személyesség, a történet, a jelentőség hangsúlyozása mellett szükség van üzleti tervre, számokra. Mit tervezel? Kinek a számára? Mennyiből valósítható meg? Mekkora kapacitással gyártható? Mennyi lesz az ára? Hogy térül majd meg a befektetés? Mire lesz elég a kezdő támogatás, ha megkapod? Hogyan tudod majd fenntartani a vállalkozásodat? Kik a versenytársaid? Ha mindezt nem térsz ki, álmodozónak fogsz tűnni. Ráadásul, amit kihagysz, arra rákérdeznek. Ha viszont csak ezekről tudsz beszélni, akkor gépiesnek hatsz majd: figyelj a számok és érzések megfelelő arányára.

- Ha valamit kihagytál, ne pótolod utólag, inkább törekedj arra, hogy a leszurkoltató végén összeérjen a szöveg eleje és vége: egésznek tűnjön, amit kitaláltál.

Kezdd tehát a felvezetésed egy erős adattal, például így:

Az elmúlt évben az iskola 670 diákja közül összesen 67-en vettek részt órán kívüli rendezvényeken. Ez a 67 fő pedig 110, fiatalok számára is szervezett rendezvény között oszlott el. Ez azt jelenti, hogy jó pár eseményen egyáltalán nem jelentek meg diákok.

Majd tégy fel legfeljebb három, a problémát megvilágító kérdést:

Vajon miért ilyen rossz ez az arány? Megéri rendezvényeket szervezni ilyen kis érdeklődésre ?
Tagadja valaki ezeknek az eseményeknek a közösségépítő jellegét és hasznát?

Majd jelentsd be a fejlesztésedet:

A Kommapp programkínáló alkalmazás össze tudja kötni a célokat az erőfeszítésekkel. Ez lesz a kapcsolat a rendezvények és a diákközönség között.

Ez után ismertetheted, miben más ez, mint a piacon megvásárolható szolgáltatások. Aztán szólhatsz a fejlesztés lényegéről, amely abból a felismerésből fakad, hogy az alacsony látogatottság oka az, hogy a diákok nem tudnak a programokról. Majd rátérhetsz a fejlesztésben részt vevők feladataira (informatikai háttér, a felület megtervezése, közönségszervezés). Ennek folytatásaként pedig rámutathatsz arra, hogy a rendezvényekre szánt összegek hatékony átcsoportosításával hogyan teremthető elő az alkalmazáshoz szükséges pénzforrás, és ismertetheted a pénz felhasználási tervét. A zárás lehet igen egyszerű, de hangzatos:

A Kommappal a 67-ből 670-et hoz ki.

Próbáld ki!

1. Írd meg a fent előkészített leszurkoltatót! Mérd az időt, és ne legyél elnéző magaddal: valóban egy perced van! Válassz társakat, és találjatok ki valamit, ami megreformálhatja szűkebb

környezetetek életét! Dolgozzátok ki a termék vagy szolgáltatás üzleti tervét, és készítsétek hozzá leszurkoltatót!

2. Milyen beszéd típus az önéletrajz? Hogyan „győzől meg” önéletrajzoddal egy céget, amely fejlesztő munkatársat keres, és a következő személyes képességeket várja el:

- *jó kapcsolatteremtő és problémamegoldó képességet*
- *precizitást és csapatmunkára való alkalmasságot*
- *dinamikusságot és egészséges versenyszellemet?*

3. Pereszlényi Erika fotós hétköznapi pillanatokot, hangulatokat örökít meg, és közben hallgatja, hogy miről is beszélgetnek az emberek. Tükröződésmánia című, 2016-ban megnyílt kiállításán a víztócsákban meglátott városképeken kívül az elkapott beszélgetésekből is közreadott néhányat. Vizsgálj meg a gyűjteményből az alábbi beszélgetésrészletet, és készíts egy-egy „beszédet” a két félnek, arról, miért legyen vagy miért ne legyen valaki költő.

Apa és kislánya utaznak a vonaton.

Gyerek: – Apa, én, ha nagy leszek, költő leszek.

Apa: – Igen?

Gyerek: – Igen, költő leszek.

Apa: – És miért leszel költő?

Gyerek: *(énekelve)* – Mert költő leszek, költő leszek!

Apa: – Hát, nem tudom, azért választanod kéne egy olyan szakmát, amivel pénzt is lehet keresni...

Gyerek: – Költő leszek, költő leszek!

Apa: – Attól még lehetsz költő, de tudod, valamivel azért pénzt is kell keresni...

Gyerek: – Költő leszek, költő leszek!

A nyerő hármas

„Az az ember volt a meggyőző beszéd mestere, aki saját kultúrája leglényegét magáévá tudta tenni, majd képes volt ezt a tudást a nyilvános tereken másoknak átadni. (...) A klasszikus retorika azon alapult, hogy a bölcsesség és a világ minden egyes ember számára elérhető és megismerhető. (...) Ez

a kor a józan ész kora volt.”¹⁶ A szónok, a beszélő ideálja tehát olyan ember volt, aki tudja azt, amit mások, tudja, mi fontos, és ezt képes adott esetben egy cél érdekében elmondani. A beszélő nem egyedüli tudást közvetített, hanem osztozott közönségével a világon, amelyben éltek.

Igaz, ez a kor elmúlt. Ma az új információ közreadását többre értékelik, mint a közös tudás új megvilágításba helyezését. Kevés ember vállalkozik arra, hogy a „világról beszéljen”, a legtöbben inkább csak arról szólnak, „amihez értenek”. Abban mégsem változott az idők folyamán az ember, hogy nem valami speciális témáról szóló tudás átadását tartja a leghatásosabbnak. A már többször említett oldalon, a TED.com-on a legnézettebb húsz videóból tizennyolc alapvető emberi kérdésekről szól – peresze tudósok szájából, mégis rendkívül közérthetően. A kiszolgáltatottságról, a szimpátiáról, az alkotókészségről, az önismeretről stb. Nem a baktériumtelepek változásairól, nem is az atomreaktorok jövőjéről. Úgy látszik, hogy a fontossági sorrend változásának ellenére az emberekre ugyanaz hat, mint régen: valami közös, amit a beszélő erős, tiszta logikával új fényben, új erővel, új érzésekkel és ismeretekkel megtöltve tud bemutatni.

Jeff Bezos, a világ legnagyobb internetes áruháza, az amazon.com alapítója 2010-ben egykori egyeteme, a Princeton diplomaosztóján tartott ünnepi beszédet. A Princeton tagja az amerikai elit magánegyetemek szövetségének, a Borostyán Ligának (Ivy League) és az egész világ első 10 legjobb egyeteme közé rangsorolják. Az éves tandíj meghaladja a 40 ezer dollárt, a bejutni rá pedig csak a legjobb középiskolai eredményekkel, felvétellel lehetséges. Egy ilyen egyetemre járni, egy ilyen intézményben diplomát szerezni egyet jelenthet a sikeres karrierrel, az érvényesüléssel és a gazdagsággal. A legtöbben azt gondoljuk – és nem is vagyunk távol az igazságtól – hogy ez a világ nem a miénk, hogy ott olyan gazdag zsenik ülnek és beszélnek, akik nem csupán földrajzilag népesítik be a Föld másik felét. Ráadásul ha egy ilyen egyetemen az az egykori végzős beszél, akinek vagyona több mint 40 milliárd dollár és ezzel a glóbusz egyik leggazdagabb embere, akkor végképp azt hisszük: ez a szöveg nem rólunk, nem nekünk fog szólni. Egy ilyen ünnepi beszédből mi, közönséges földi halandók kevés tanulságot fogunk tudni levonni. Bezos azonban meglepetést okozott. Mint ahogyan a jó beszédek többségében, olyasmivel indított, ami bárkivel előfordulhat. Egy személyes, gyerekkori történettel. Arról, mennyire szerette a nagyszüleit, akikkel együtt töltötte a nyarakat. Egyik lakókocsi utazásuk alkalmával – mesélte Bezos – a nagymamája dohányzott. Ő ezt már gyerekként sem szerette, ráadásul egy reklámban korábban hallotta, hogy egyetlen cigarettaszippantás akár két perccel megrövidítheti az életünket. Ott, a kocsis hátsó ülésén, miközben jó hangulatban utaztak, eldöntötte, hogy kiszámolja, mennyit jelenthet ez a nagymamájának. Szorzott, osztott, összeadott,

¹⁶ Halloran, S. Michael: *On the End of Rhetoric, Classical and Modern*. In: Enos, Theresa – Brown, Stuart C.: *Professing the New Rhetorics*. Upper Saddle River: Prentice Hall, 1994, 331–344; itt: 332.

majd büszkén előrehajolt, és így szólt: „Szívásonkét két perccel számolva, kilenc évet veszítesz el az életedből.” Matematikai készségeire büszke kisfiúként azt várta, hogy majd megdicsérik, milyen éles az esze. Ehelyett nagymamája sírva fakadt. A nagypapa pedig lehúzódott az útról, hátrament a fiúhoz, és kérte, hogy szálljon ki. Bezos kiszállt, de nem azt hallotta, amitől tartott, vagyis talán az első szidást az egyébként bölcs és barátságos férfitől. Mert nagyapja csendesen és lágyan így szólt: „Jeff, egy napon majd megérted, hogy nehezebb jónak lenni, mint okosnak.”

A volt princetonos milliárdos cégalapítónak ez a témája és fő tétele a diplomaosztón. Hogy fontosabb jónak lenni, mint okosnak. Így folytatta: „Az adomány és a választás közötti különbségről szeretnék ma beszélni nektek. Az ész adomány, a jóság választás. Az adomány egyszerű – hiszen kapjuk. De választani nehéz. Elbűvölheted magadat a saját adományaiddal, de ha így teszel, az kárára lesz a választásaidnak.”

A beszéd, az ifjú kiváltságosok előtt elhangzó beszéd tehát nem a sikerről vagy a gazdagságról szól, hanem valami sokkal közösségibbről, olyasmiről, amiben mindenki osztozhat.

A jó és jónak tartott beszédek mindegyikében érvényesül

- az ismerős hang,
- az őszinte érzelem,
- a tiszta logika.

Jeff Bezos beszéde akár a meggyőző szöveg mintája is lehetne: ne okos legyél elsősorban, hanem jó. Ne arra törekedj, hogy mindent elmondj, amit tudsz, hanem arra, hogy másokhoz és értük szólj. A tudás és a meggyőző erő természetesen nem oltják ki egymást. Sőt, nyilvánvaló tudásra van szükségünk ahhoz, hogy hitelesen meggyőzzünk. De csupán az ismeretek (adatok, definíciók) nem elegendők a hatás kiváltására, ahogyan a jó stílus sem pótolja a mondanivalót. Cicero iránymutatását érdemes követni: „A bölcsesség ékesszólás nélkül keveset használ az államoknak, a bölcsesség nélküli ékesszólás azonban igen sokat árt, használni pedig sohasem használ.”¹⁷

A nyerő hármásban

- az **ismerős hang** a tiéd: szólj a többiek nyelvén. Az ismerős hang te magad vagy, a te személyiséged, jellemed, a szavaidból áradó valaki, aki egyúttal része a közösségének. A klasszikusok ezt az eszközt *ethos*nak nevezték, a szó eredeti jelentése pedig a *szokás* volt. Az etikus beszélő beleillik a közönségébe: nem kirívó vagy kritikus különc. Képes azonosulni hallgatóival, tud a mások hangján szólani, felismeri az elvárásokat, és ezekkel összhangban tud

¹⁷ De Inventione, 1.1.

mégis önmaga, így váratlan is lenni. Az etikus beszélő feddhetetlen, felkészült és jóindulatú, egyszóval hiteles.

- Az **őszinte érzelem** a mondanivaló igazságából és a stílus illőségéből fakad. Nem túlzol ott, ahol keveset mondasz, nem magadért beszélsz, hanem odafordulsz a közönséghez: láttatsz és megmozdítasz, ahol kell. Törekedsz a nyelv gazdagságának ízléses megmutatására, élénk, mégis igényes szerkezeteket, párhuzamokat, kijelentéseket, szóképeket, gondolatalakzatokat alkalmazol. Kerülsz a körülményeskedést, a fontoskodást, a szépelgést. Kigyomlálod a képzavarokat, stílustöréseket, mint: „a tehetség esernyője alá mindenki befér”; „a vádlott távozott az örök vadászmezőkre”; „vártam, hogy az éj leplével takarjam fájdalmaim lárváit”. Az arányos, mégis megindító kifejezésmódot nevezték a régiek pátosznak, az érzelmek felkeltését, a buzdítás stílusát írva le a kommunikáció eszközeként.
- A **tiszta logika** pedig abban segít, hogy beszéded ne magányos erőlködés legyen. A pontos, érthető fogalmazás, a jól követhető összefüggések, a mértékletesen alkalmazott felsorolások, az emlékezést segítő ismétlések, az erős, megtartó gondolatépítészet minden hallgatót belépésre invitál. A logikád az egyik legfontosabb hatású meghívó. Ha nehéz észrevenni gondolati építményed bejáratát, ha túl sokat kell menni, mire eljutunk a lényegig, és közben sehol sem lehetett megpihenni, ha nem látszik, hol a kijárat, akkor biztos lehetsz benne, hogy legközelebb hiába hívod, nem érkezik hozzád senki vendégségbe. Ráadásul valószínű, hogy néhányan már a belépés előtt elszaladtak. A logosz – a szellemi erővel végrehajtott tett – ellenben a szavak, fogalmak és összefüggések tisztaságát, a beszéd tanító erejét biztosította.

Ismerős, őszinte és tiszta: meggyőző, érvelő beszédednek is legyen ez a három legfontosabb adottsága, hiszen a tieid is ezek.

Próbáld ki!

1. Alább olvashatod, hogy fordul Jeff Bezos beszéde végén a hallgatóságához. Találd meg a szövegben az őszinte érzelem, a tiszta logika és az ismerős hang jegyeit! Melyik uralkodik a három közül a befejezésben?

Holnaptól az életed – az, amelynek te vagy a szerzője, amit te teszel vázlatokból azzá, ami – elkezdődik. Hogyan használod majd az adományaidat, mik lesznek a választásaid?

Hagyod, hogy a megrögzöttség irányítson, vagy engeded, hogy a szenvedély vigyen? A szabályokat követed majd, vagy törekszel az eredetiségre? A kényelmes életet választod, vagy a dolgos és fordulatokkal telit? Meghajolsz majd a kritika súlya alatt, vagy mész, amerre a meggyőződésed vezet? Magyarázkodsz majd, ha hibázol, vagy képes leszel bocsánatot kérni? Óvod a szíved a visszautasítástól, vagy cselekedni fogsz, amikor szerelmes leszel? Biztonságosan akarsz majd játszani, vagy inkább hősiezen vakmerőn? Ha nehézségekkel találod szembe magad, feladod vagy kitartasz? Cinikus leszel, vagy alkotó ember?

Eszes leszel, akár mások kárára is, vagy jó? (...) Végül is a választásaink mi magunk vagyunk. Írd meg a saját, nagy történeted!

Kezdet és vég

A jó kezdet, fél siker. Minden kezdet nehéz. Ennél a két szólásnál nem is lehetne tömörebben összefoglalni azt a célt és feladatot, amelyet a meggyőző beszéd bevezetése jelent.

A beszéd első húsz másodpercén nagyon sok múlik. A hallgatóságod ekkor a legkíváncsibb, a legfrissebb, ekkor van tele a leginkább várakozással. De ezt a figyelmet még igencsak el lehet veszíteni. Ha nem vagy képes megtartani, sőt, tovább fokozni érdeklődését, akkor bármilyen szenzációs mondanivalóval készültél is, néhányan (és valószínűleg többen, mint gondolnád) előbb elhagynak, mint hogy a közelébe kerülnél a lényegnek. Indulj ki magadból! Hány sor után kattintasz tovább, ha nem érdekel, amit olvasol? Hány másodperc után kapsz egy másik csatornára, ha nem fog meg, amit látsz? Mennyivel kell több a villanásnál, ha szüleid, családod „szokásos intelmeit” hallgatod? Ne hidd, hogy egy beszédben a hallgatóságod csak azért, mert te beszélsz hozzájuk, más, mint te az előbb említett helyzetekben.

Ha untat a szokványos bevezetés, miért alkalmazod? Ha nem érdekel, mikor ezt mondják: „Tisztelt Hölgyeim és Uraim! Köszönöm, hogy itt lehetek Önök között, és megoszthatom Önökkel gondolataimat”, akkor miért így fogsz a mondandóhoz? Ha nem mozdít meg semmit benned egy kultúránk nagyjaitól vett bölcs, de nehezen érthető idézet, akkor miért ilyet keresel lázasan, amikor kortársaidhoz készülsz beszédet intézni?

Vagyis: először gondold végig, te mire figyelsz! Ami téged nem fog meg, arról ne gondold, hogy más szívesen és érdeklődve hallgatja. A legnagyobbak a bevezetőben mindig okoztak egy kis meglepetést. Tudta ezt Shakespeare 1599-ben megverselt darabjában, a *Julius Caesar*-ban Antonius, amikor azt mondta: „Temetni jöttem Cézárt, nem dicsérni.” Vagy Kiss Tibor, amikor a Quimby együttes egyik legismertebb dalszövegét így kezdte 2005-ben: „Most múlik pontosan, engedem, hadd menjen.”

Muszáj rájuk odafigyelni: mert nem ezt vártuk, mert még nem értjük, mert úgy érezzük, lemaradunk, ha nem követjük a szöveget.

A bevezetőben:¹⁸

- el kell fogadtatnod önmagad
- magadra kell vonnod a hallgatóságod figyelmét
- érdeklődést kell keltened a témád iránt.

A jó bevezetés felismeréséhez nem kell szaktudás – amely megfog, megérint, követésre hív, elvezet az álláspontig és az érvelésen keresztül a konklúzióig, az biztosan ilyen.

A bevezetés hatásosságát szolgálja:

- **A szerénység.** Ha kellőképp alázatosan fogjuk fel szerepünket, ha izgalmunkat és zavartságunkat bevalljuk, ha a közönségünket többre tartjuk saját magunknál, az biztosan elfogadhatóbbá tesz bennünket, mint a fordítottja. A jóindulat megnyerésének ez az egyik legbiztosabb módszere.
- **Egy történet.** Ám ez nem lehet parttalanul hosszú, túlságosan részletező vagy intimen személyes. Ha az egész beszéd egy történet, akkor az érvelés is csak elrejtve húzódhat végig a szövegen, és a következtetés is megmarad a történet keretében – ez pedig nem jó. Jól áll viszont a történeteknek a humor, a mértékletesen alkalmazott ironia, önkritika. Persze, a bevezető humora nem ígérhet bohózatot, magánszámos mesélést. A bevezetőben alkalmazott humor csak akkor alkalmas, ha van komolyabb vetülete, amely megmutatkozhat a beszéd során. A legjobb, ha a történet személyes, vagy olyasvalakiről szól, akit a közönség ismerhet. Állítsa a megszokottól eltérő fénybe a főszereplőt, a helyszínt, az eseményeket. Jó, ha a történetet sem a maga rendjében mondjuk el, hanem inkább in medias res, egy lényeges problémaelemet kijelölve, például: „Mi a siker titka?” – ezt kérdezte tőlem egy kislány. Akkor már nyolc órája utaztunk együtt a repülőn, és sok mindenről beszélgettünk.

¹⁸ A bevezetés ismerete a retorikaelmélet egyik fontos része. Arisztotelész is foglalkozik vele *Rétorikájában*, Cornificius pedig részletesen tárgyalja *Rhetorica ad Herennium* című művében. A klasszikus felfogás nem sokat változott az évezredek során. Már ezek a művek úgy tartják: a bevezetés feladata az, hogy előkészítse a hallgatóságot, felkeltse érdeklődését, jóindulatát, és felvillantsa a témát (még nem az állásfoglalást). Ez különösen az elvárásokon, az előítéleteken való felülemelkedés miatt fontos. Cornificius azt is leírja, hogy milyen a rossz bevezetés: mely más ügyekre is alkalmazható, elcsépett, hosszú, vagy nem kapcsolódik szorosan az üggyhöz. Ő figyelmeztet arra is, hogy beszédünk elején szóljunk lassan és közérthetően, és törekedjünk rá, hogy „szónoklatunk rögtönzöttnek tűnjék fel” (1, 7, 11).

Boldogságról, jövőről, tervekről. A kérdése akkor olyan váratlanul ért, hogy csak hümmögtem, nem tudtam válaszolni. Neki is tartozom tehát azzal, amit Önöknek elmondok.”

- **Egy drámai kijelentés, adat, kontraszt, összevetés.** Drámai abban az értelemben, hogy erős és megmozgató. „Ez egy kétórás előadás, három percben” vagy „Túléltem a halálomat”. Ügyelni kell azonban arra, hogy ez a drámaiság, adat ne legyen öncélú, szorosan kapcsolódjon a témához és az ügghöz.
- **A játékos kétértelműség.** Például amikor a témához és az előadás kezdetéhez is illeszkedik egy kijelentés, amely így félreérthető. Mondjuk, így vág bele mondandójába a depresszióról előadást tartó orvos: „Nem értem, mit keresek itt. Általában ezt szokták mondani a betegeim, amikor először találkozunk. És én igyekszem meggyőzni őket, hogy a legjobb helyen vannak. Ahogyan most magamat is – bármennyire izgalmas is a pillanat.”
- **A tömörség.** A rövid, tömör kezdés megszólalásai az állóvízbe hajított kavicsokra hasonlítanak. A hosszú összetett mondatok, a bonyolult alárendelések vagy végeérhetetlen mellérendelések a vízfelszín még csak nem is borzolják. Érdemes tehát „ütőstre” tervezni az első kijelentéseket, például így: „Egy éve történt. És három hónapja. Akkor jelent meg először. Ott volt a képernyőn. Már 15 éve kerestük ezt a jelet. Erről szeretnék ma beszélni Önöknek...”
- **A lassúság.** A gyors beszéd, a hadarás szorongásról, félelemről árulkodhat, és arról: a beszélő szeretne minél hamarabb túlesni a „feladaton”. A szünet a bevezető legnagyobbarátja, alkalmazása pedig komoly önfegyelemre és jó ritmusérzékre tanít.

A rossz bevezető ennek éppen az ellenkezőjét éri el. Szokványosságával untat, hosszúságával kimerít, öncélúságával felháborít, szépelgésével vagy meggondolatlanságával elidegenít. Figyelj tehát a következőkre:

- Ne kezdj túl ismert vagy hosszú idézettel: egyrészt, mert azonnal elhelyez valamilyen kulturális térben, másrészt, mert elképzelhető, hogy archaikusabb vagy szakmaibb annál, mint amit közönséged általában és gyorsan megért.
- Ne kezdj olyan kérdéssel, amelyre a közönségednek válaszolnia kell, és lehetőleg ne is szavaztasd, mozgasd, „használd” őket az elején. Nincs kínosabb bevezetés, mint amikor a szónok kérdésére nem érkezik válasz, vagy amikor a bevezetőben tornáztatjuk a hallgatóságot, például így: „Hányan vannak Önök között, akik láttak már naplementét? *(nincs válasz)* Tegyük fel a kezüket, akik már láttak! *(néhány kósza kéz a levegőben)* Ennyien? Jobbra számítottam. *(zavart nevetés)* Az előadásomban a naplementéről lesz szó.” Ez éppolyan kínos, mint a zenei koncerteken a tapsoltatás, a kiprovokált tetszésnyilvánítás („Köszöntsük

őt nagy tapssal!”). Akit így köszöntenek tapssal, az biztos lehet benne, hogy nem magától érkezett a visszajelzés, akiket így mozgatnak meg, azok azt érzik, hogy eszközei valaminek, amiről még nem tudják, hogy részt akarnak-e venni benne.

- Ne nyújtsd hosszúra a bevezetőt. A bevezetőnek jól meghatározható feladata van, elég azt teljesítenie. Ügyelj rá, hogy bevezetőd ne foglalja el az időnek több mint egynegyedét.
- Ne kezd azzal, hogy „mielőtt még elkezdeném”. Kit csapsz be ezzel? Az első szavad maga a kezdet, nem tudsz a saját első szavad előtt megszólalni. Nincs mese: amikor kinyitod a szídat, leírod az első szót: ott van a kezdet. Sem előtte, sem utána.
- Ne kezd szokványos fordulatokkal, gondolkodj a jelzős szerkezetek megújításán, térj el a közhelyes mintáktól – de ne provokálj.
- Ne kezd azzal, hogy mire gondoltál, amikor a beszédedre készültél, ne számolj be arról részletesen, hogy mi minden futott át az agyadon. Lehet, hogy éppen ezzel okozol csalódást hallgatóidnak, hiszen ők mást választottak volna a sok minden közül, mint te. Mégis, hogyan hangzik az egy bevezetőben, hogy: „Amikor végiggondoltam, mit is fogok mondani, eszembe jutott, hogy egy barátom arra figyelmeztetett a múltkor, túl hosszan szoktam beszélni. Meg is fogadtam, hogy ezúttal nem teszem. Csak sajnos annyi mindenről kell szót ejtenem, hogy lehet, nem tudom betartani a fogadalmamat.” Az ilyen bevezető után – bár a szónok magát biztos bravúrosnak találja – a közönség tagjai joggal megrémülhetnek attól, ami rájuk vár.
- Ne sérts meg senkit. Tűnhet jó ötletnek egy vicc, egy történet, egy adoma, de akaratlanul is megsérthetsz vele valakit. Légy tehát empátikus, és tudatosan mérlegeld, mi illik, mi hatásos, és mi emberséges.
- Ne hezitálj hangosan. Megakadásaidat ne hangosítsd ö-zéssel, hümmögéssel. Ezzel ügyetlenné vagy fellengzőssé is teheted a megszólalásod. Ha mégis szokásod így tenni, próbáld ki a következő gyakorlatot: Formálj minden hezitáló hangot értelmes szóvá, például az ö-t „öreg”-gé. Meg fogod hallani, hol akadsz meg a legtöbbször, ez pedig segíteni fog megszabadulni a rossz szokástól.
- Ne légy halk, ha nincs hangosítás, ne kiabálj, ha mikrofonba beszélsz. Ezt a rutint próbával és gyakorlással alakíthatod ki.

A meggyőző beszéd vége mindig a bevezetéssel áll szoros kapcsolatban: amit a bevezetőben ígértél, amit ott megkezdted, annak kell a befejezés végkicsengésének is lennie.

A befejezés – mintegy a bevezetés tükörképeként – hármass feladatot lát el:

- visszaidézi a legfontosabb témaelemeket, érveket
- megerősíti a beszélő és közönsége kapcsolatát

- felhívást intéz a közönséghez.

A befejezéshez érve gyakran érzünk belső késztetést arra, hogy megosszuk hallgatóságunkkal: immár mondanivalónk végére értünk. Például azzal, hogy kimondjuk: „végezetül” vagy „a végéhez érkező”. Igyekezzünk ezt a késztetést legyűzni és helyette a befejezést a bevezetéshez hasonlóan megkomponálni.

A befejezést a következő nem nyelvi kifejezésekkel tudjuk jelezni:

- Lerövidítjük a mondatainkat, ezzel ismét megragadva a figyelmet.
- Lelassítjuk a beszédtempónkat, nagyobb szünetekkel jelezzük, hogy az összegzéshez érünk.
- Megismételjük a kulcsfogalmakat és beszédünk legfontosabb állításait – legfeljebb három lehet.
- Megváltoztatjuk a testhelyzetünket: ha a befejezésig járkáltunk, akkor itt megállunk. Ha eddig álltunk, akkor teljes testünket a közönség felé fordítjuk, a tekintetünket pedig végighordozzuk a hallgatóságon: ezzel is jelezve, hogy megérkeztünk.
- Személyesebb hangot ütünk meg – ezzel a beszéd során a szónok és hallgatósága között kialakult bizalom légkörét hangsúlyozzuk.
- Az egyes szám első személy helyett többes szám első személyt használunk: érzékeltetve, hogy mindannyiunkról van szó.
- A fő érveken túl megfogalmazzuk javaslatainkat, felhívásunkat is.

A jó befejezés azt a benyomást kelti a közönségben, hogy a beszélő tudta, hová akar kilyukadni, hogy a szöveg, melyet hallgatott, egész és teljes. Ez megadja a logikusan felépített szerkezeten érzett örömet, azt az élményt, hogy az összpontosításnak volt íve és értelme.

Miképp a bevezetést, úgy a befejezést is tilos felolvasni. Ha egy hosszabb előadás miatt egyébként a jegyzeteinkre szorulunk is, az elején és a végén mindenképp nézzünk a közönségünkre.

Próbáld ki!

1. Olvasd el Gilbert Keith Chesterton (1874–1936), angol esszéista, költő, publicista, kritikus, közgondolkodó *Mi a baj a világgal?* címmel megjelent esszékötetének ajánlását. E szellemességéről, élénk stílusáról ismert szerző ebben a könyvében igen kényes morális és vitás politikai kérdéseket boncolgat. Az alábbi bevezetőt szánta eléjük. Mit gondolsz a szövegről? Milyen eszközöket használ Chesterton?

Ajánlás

C. F. G. Masterman, parlamenti képviselőnek!

Drága Charles barátom!

E könyvnek eredetileg azt a címet adtam: „A fő rossz.” Gúnyos természetednek nagy meglepődésére szolgálhatott volna a társadalmi félreértések hosszas tanulmányozása, melyeket a rövidebb cím használata okozott. Több kifinomult hölgy szeme elkerekedett, amikor beszélgetés közben odavetőleg megjegyeztem, „Egész reggel a »fő rossz«-on dolgoztam.” Egy vallásügyi miniszter igen élesen felszisszent a székén, amikor azt találtam mondani neki (ő legalábbis így értette), fel kell szaladnom az emeletre, hogy kicsit még csiszolgassam a fő rosszat, de egy perc, és ismét ott leszek. Nem tudom, hogy ők milyen okkult vétekekkel gyanúsítottak meg, de azt pontosan tudom, hogy mivel gyanúsítom saját magamat; tudniillik azzal, hogy könyvem rendkívül formátlanra és alkalmatlanra sikeredett, így nem is érdemes arra, hogy neked szánjam. Ami az irodalmi értékét illeti, ez a könyv maga a „fő rossz”, annyi szent!

Talán pimaszságom tetőzésének tűnik, hogy olyasvalakinek mutatom be nyers összeállításmat, aki két-három roppant lenyűgöző látomást is lejegyzett Anglia ingázó milliőről. Az egyetlen élő embernek, aki életteli nyüzsgéssel tudja megtölteni Anglia térképét, ez pedig egyszerre hátborzongató és irigylésre méltó teljesítmény! Akkor hát miért háborgatlak mégis olyan könyvvel, amely ha eléri is célját (noha ez szörnyen valószínűtlen), csupán egy dörgedelmes eszmefuttatásnak tekinthető?

Nos, részben azért teszem, mert úgy vélem, nektek, politikusoknak sem árt meg egy-két kényelmetlen ideál; legfőképpen pedig azért, mert felismerheted majd benne számos régi vitánkat, olyanokat, melyeket a világ legcsodálatosabb hölgyei sosem hallgatnak túl soká. És talán abban is egyetértesz majd velem, hogy a bajtársiasság és a párbeszéd fonalát ápolnunk kell, hisz az nagyon sérülékeny. Meg kell őriznünk szentségét, megakadályozva, hogy elszakadjon, mert kötözgetni már nem volna érdemes. Mivel a vita hiábavaló, az embereknek (...) éppen azért kell komolyan venniük; az idők végezetéig is várhatnánk, hogy még egyszer ilyen magasztos nézeteltéréssel legyen dolgunk! De leginkább azért ajánlom neked e könyvet, mert nemcsak bajtársiasság létezik, hanem egy attól igen különböző dolog is, amit barátságának neveznek; olyan megegyezés ez, amely minden vitánk alapját képezi, és olyan kötelék, amely viszont – ha Isten is úgy akarja – sosem szakadhat el!

Örök barátsággal,

G. K. Chesterton

(Görgényi Tamás fordítása, szerkesztett változat)

2. Csengey Dénes (1953–1991) a magyar rendszerváltás időszakának fontos, de sajnos fiatalon meghalt alakja, író, politikus. Halálát a lázas szabadságkeresés utáni keserű kijózanodás egyik jelképeként is értelmezik. „Szegényen, szabadon, szeretetben” című publicisztikájában a magyar politikusokhoz, a rendszerváltókhöz szól, akik fegyver nélkül idézték elő a szocializmussal való szakítást. A szöveg utolsó szakasza erős üzenet: 1989 karácsonyát írjuk, nagy fordulat előtt áll a magyar társadalom, politika és közélet. Mit gondolsz a szövegrész érzelmi hatásáról? Milyen eszközökkel éri el a szerző, hogy e benyomás mélyebbé, fajsúlyosabbá váljon?

Jövőre elosztjuk Magyarországot. Ebben csendes kérlelhetetlenséggel egyetértünk. Ez a haza a miénk. Szegénységben, szabadságban.

Szeretetben?

Nem árt, ha az osztozkodásig magunk között marasztaljuk az angyalt. Kisegíthet minket jó tanáccsal egy-egy szenvedélyes pillanatban. Sok lesz a teríték. Igen hosszadalmasak, igen átfűtöttek lesznek az imák. És nagyon kevés lesz, amin végül megosztozunk. Senki követeléseit nem fognak teljesíteni. Látjuk előre, hogy senki nem fog igazán jóllakni. De azért nem fogunk rárohanni Magyarországra. Nem fogjuk szétmarcangolni. Ugye?

Kelt Keszthelyen, az 1989. év karácsonyának előestéjén

(Forrás: *Magyar Hírlap*, 1989. december 23.)

Többet ésszel

Az ismerős hanggal megszólítottad közönségedet, a stílussal pedig érzéseket ébresztettél, elérkezett az idő, hogy a logika is szerephez jusson. A „Gondolkozz!” című fejezetben már feltártad a témádat, álláspontra és állításokra jutottál, felépítetted mondanivalód gondolatvázát. Azóta ennek a logikának a beszéddé formálásán dolgozol, hogy ne csak következetes, de hatásos is legyen, amit kigondoltál. Elérkeztél az érveléshez.

Ha most formális logikát tanulnál, először az érvelések szerkezetét, premisszáit (állításait) és konklúzióját (következtetését), majd a helytállóság és érvényesség feltételeit, később a szillogizmusok típusait és hibáit tanulmányoznád. Ezzel a helyes gondolkodásra, a tökéletes állításokra és levezetésekre vonatkozó alapvető, egyetemes szabályokat és ellenőrző módszereket sajátítanál el. A retorika azonban egy kicsit eltérő szempontból közelít az érveléshez: nem elveket

tanít, hanem a gyakorlatot. Leginkább azt, hogyan válik egy állítás egy cél érdekében egy álláspont szolgálójává úgy, hogy hasson a közönségre egy konkrét beszédhelyzetben. „A logikával felvértezett szónok, ha valóban járatos a logikában, nem bővít, hanem a dolgot egyszerűen fejezi ki, mert nyilvánvalóan az észszerűsége és a tiszta észre van tekintettel, és arra vágyik, hogy pusztán csak a dolgot ismerje meg. De heves érzelmet, amire a szónok kiváltképpen törekszik, puszta magyarázattal és bizonyítással nem lehet elég hatásosan kelteni, hanem egyszerű magyarázatoknál és bizonyításoknál bővebb előadásra van szükség” – írta Bartholomaeus Keckermann 1606-ban *A retorika rendszere* című munkájában.¹⁹

A retorika nem logikátlan, a legkevésbé sem az. Ám nélkülözi a matematikai pontosságot és kiszámíthatóságot, mert nem az emberek közti viszonyok nélkül is megalkotható igazságok megtalálására törekszik. Hanem arra, hogy kezdjen el a mondanivaló működni a szövegben.

Próbáld ki!

1. Olvasd el Forgács Gábor írásának alábbi részletét! Azonosítsd a fogalmakat és az összefüggéseket, amelyeket használ! Te az érvelés melyik megközelítését tartod a legmegfelelőbbnek a saját érdeklődésed szempontjából? Miért?

Az érvelés mint lehetséges tudomány: Az integrálás nehézségei

Érvelni mindenkinek kell. Érvök döntik el a tudományos, gazdasági és politikai kérdéseket. Hétköznapi döntéseinket szintén érvekkel igyekszünk alátámasztani, illetve amikor mérlegelünk, akkor az egyes lehetőségeket támogató (pro), illetve ellenző (kontra) érvek súlyát hasonlítjuk össze. Bizonyos tekintetben még az intelligenciatesztek is az emberek érvelési készségét mérik.

Az érvelés az egyik leggyakrabban használt kommunikációs készségünk. Az 1950-es évek második felétől kezdve a szakirodalomban egyre gyakrabban jelenik meg az egyes érvek elemzése, illetve elemezhetősége problémaként. Felmerül a kérdés, vajon milyen módon közelíthető meg legjobban a terület? Maradjunk meg a tiszta logika területén, és vizsgáljuk az érveket absztrakt matematikai térben? Vagy épp ellenkezőleg, közelítsünk a meggyőzősi

¹⁹ Restás Attila fordítása. In: Imre Mihály (szerk): *Retorikák a reformáció korából*. Debrecen: Kossuth Egyetemi Kiadó, 2000. 189–261; itt: 189.

gyakorlat felől, és nézzük azt, hogy kik és miért voltak sikeres szónokok? Esetleg válasszuk a harmadik utat: annak tanulmányozását, hogy az egyes érveket milyen interakció során és hogyan cserélik ki az érvelési helyzet résztvevői vita közben?

Az érvelési helyzet megközelítése

Az érvelésnek annak tekintetében, hogy milyen aspektusból közelítünk leírásához, többféle meghatározása létezik. Egyrészt tekinthetjük az érvelést terméknek, produktumnak, amikor úgy gondolunk az érvekre, mint állítások egy halmazára. Ezt a megközelítést elsősorban a logika tudhatja magáénak, ugyanis az egyes állítások között található absztrakt viszonyokat vizsgálja.

Másrészt, ha az argumentációt az érvelési gyakorlat felől írjuk le, akkor egy folyamatot látunk, melyben az egyes érvelők saját álláspontjuk mellett, illetve a másik álláspontja ellen hoznak fel érveket. Ezzel a módszerrel közelít az érveléshez a retorika és a dialektika. A retorika azt kutatja, hogy a szónok mennyire képes beszédével meggyőzni az őt hallgató közönséget. A dialektika ezzel szemben a két érvelő közti interakciót vizsgálja. Elemzésének tárgya az, hogy a vitapartnerek milyen módon cserélik ki az egyes érveket, illetve ezek megfelelnek-e az adott szituáció előre felépített szabályainak.

Tanulmányozhatjuk az argumentációt az észszerűség irányából is. Az egyes érvekben megjelenő következetesség nem pusztán az intelligencia mérésére alkalmas, hanem azt is megvizsgálhatjuk, hogy maga a vitaszituáció mennyire logikus felépítésű, illetve mennyiben tartalmaz konzekvens elemeket. Ennek tükrében kétféle megközelítés lehetséges. Közelíthetünk az érvelés felé az intelligenciateszt helyes megoldásai felől. Eszerint létezik tökéletes értelemben vett vitahelyzet, ahol a vitapartnerek célja az igazság megtalálása, bármilyen egyéni érdektől függetlenül. Ezt geometriai racionalitásnak nevezzük, mivel általában a matematikai és geometriai bizonyításokban van jelen. Az érvek helyességét, hasonlóan egy matematikai bizonyításhoz, akceptáljuk, és azok igazsága fogja eredményezni a közönség elfogadását. Ezt a racionalitásfogalmat használja a logika, illetve a dialektika. A logika az állítások közötti absztrakt összefüggéseket vizsgálja, míg a dialektika azt elemzi, hogy az érvelési folyamat megfelel-e az észszerűség normáinak.

Ezzel szemben az érvelési gyakorlat mást mutat. Azt tapasztaljuk, hogy az érvelők saját érdekeiket képviselik egy vitaszituációban, és a közönséget arról igyekeznek meggyőzni, hogy az ő álláspontjuk a helyes, szemben a vitapartnerével, ami helytelen. Az ilyen jellegű szemléletet antropológiai racionalitásnak nevezzük, az érveket pedig az alapján értékeljük ki,

hogy mennyire meggyőzőek a közönség számára. Egy érv akkor jó, ha a közönség egyetért vele, tehát a közösségi elfogadás fogja eredményezni az adott álláspont érvényességét. Ezt a megközelítést vallja magáénak a retorika.

A harmadik nézőpont az érvelés rekonstrukciójára helyezi a hangsúlyt. Abban az esetben, ha pusztán a vita lefolyását írjuk le, deskriptív leírásról beszélünk. Amikor viszont a vitát abból a szempontból értékeljük, hogy az érvelési szituáció egyes résztvevőinek mit kellett volna tennie, mi lett volna a helyes lépés, normatív leírást alkalmazunk. Ebben a tekintetben a logika, a retorika és a dialektika területein is előfordul deskriptív, illetve normatív megközelítés.

(Forrás: *Élet és Tudomány*, 2015, 70. évf. 35. sz., 1094–1096)

Erősen

Az érv olyan erős állítás, amely nem szorul további indoklásra. Erejét többféle forrásból merítheti. Például magából az érvelés logikájából, a tényekből, törvényekből, tapasztalatokból, társadalmilag elfogadott nézetekből, közhelyekből, annak a tekintélyéből, akitől származnak, vagy egy olyan véleményből, amelyet a többség támogat.

Az érvek a közös tapasztalásokhoz és a közös tudáshoz kapcsolódhatnak. Ezeket tekinthetjük az érvek forrásainak.

Gyakran származtatunk erős állítást (érvet) valakinek az

- életkorából, mert úgy gondoljuk, hogy különböző életkorokhoz más-más magatartás, gondolkodás és viszonyulás kapcsolható, ezeket pedig kulturálisan meghatározott módon ítéljük meg, pl. „Fiatalság bolondság”;
- a neméből, mert úgy véljük, hogy ebből származhat következtetés is, pl.: „Kérdezz meg egy nőt, hogy miért lett sikeres, és azt fogja válaszolni: »Szerencsém volt. Sok támogatást kaptam. Keményen dolgoztam.« Kérdezz meg egy férfit, és ezt fogja felelni vagy gondolni: »Micsoda buta kérdés! Hát mert elképesztően jó vagyok.« Úgyhogy itt az idő, hogy a nők példát vegyenek a férfiaktól, és végre sajátjuknak tekintsék a sikereiket” (Sheryl Sandberg, Facebook-vezérigazgató, 2011);
- a jellemvonásából, mert feltételezzük, hogy valakivel, valamivel kapcsolatban lehet erkölcsi minőségekre hivatkozni, pl.: „Önt eddig mértéktartónak ismertem, és most ez a beszéd, hát hogyan is mondjam csak, meglepetést okozott” (kérdező a szónokhoz).

- a neveltetéséből, mert az iskolázottság említésével a társadalmi értékesség benyomása növelhető. Az önéletrajzokat ebből a szempontból is tekinthetjük érvelő szövegnek, hiszen az iskolázottság bizonyításával utalnak a jelölt rátermettségére, pl.: „Előbb az Oxfordra, majd a Sorbonne-ra járt. Sikertörténete a végzés után sem tört meg...”
- a foglalkozásából, mert a közvélekedés szerint másképpen dolgozik, másként viselkedik a lemezlovas, az orvos, a politikus, mást várunk el tőlük, ezért másképpen is viszonyulunk hozzájuk. „Érdekes a pályája, autószerelőből lett egyetemi tanár.”;
- családi állapotából, vagyoni helyzetéből, kulturális hovatartozásából, mert ezekből a jellemző jegyekre, az elköteleződésre és a sikerességre tudunk következtetni, pl.: „A családos politikus az élet többi területén is komolyan veszi a kötelességeit.”;
- korábbi tettekből, kijelentésekből, hiszen ezek pozitív és negatív értelemben is felhasználhatóak egy tulajdonság, tett, kijelentés bizonyítására.

Érvet vehetünk tehát mindabból, ami a személyre jellemző, és ami a témához kapcsolható.

Vehetünk azonban érvet egy esemény körülményeiből is.

Az idejéből:

- általános idő: a korszellem
- különleges idő, ezen belül:
 - nyilvános idő: ünnepek
 - közös idő; periodikusan ismétlődő, a közösség számára fontos és ismert időpontok: aratás, iskolakezdés, érettségi
 - egyedi idő; esküvő, gyászeset;

A helyéből:

- megszentelt hely
- profán hely
- nyilvános hely
- magánhely
- híres hely
- hírhedt hely.

Ha valaki karácsonykor hagyja el a családját és gyermekeit, az megátalkodottabb ember, mint aki egy hónappal korábban. Mint ahogy súlyosabb bűnnek érezzük, ha valakit a templom falai között sértenek meg, mint ha a falakon kívül, az utcán teszik ugyanezt. Legalábbis az érvhelyek megerősítik az állítások tartalmát. Észre kell vennie a vitázónak, hogy vannak-e ilyen felhasználható körülmények az ügyében, témájában.

Szendvics

Az érvek érvelésekbe, állításszerkezetekbe rendeződhetnek, ez a formális logika szillogizmusa. Olyan háromelemű szerkezetről van szó, amelyben két állításból következik a harmadik: „Minden ember halandó. Szókratész ember. Tehát Szókratész halandó.” Ilyen szillogizmusokat azonban egy meggyőző beszélő aligha használ. Egyrészt azért nem, mert – bármilyen tökéletes és megkérdőjelezhetetlen is – túlzottan önmagába zárt. Másrészt mert száraz és szájbarágós; aki gondolkodik, kevesebből is tud következtetni.

A retorika szerint az az érv győz meg bennünket igazán, amelyet magunk mondunk ki, amelynek kimondott formáját a mi tudatunk hozza létre. A kommunikációs helyzet beszélője tehát csupán elindít valamit, érvei nem önmagukban, hanem a hallgató által odaértett állításokkal együtt nyerik el valódi értelmüket. Arisztotelész az olyan mondanivalót tartja sikeresnek, amelyet mindjárt az elhangzásakor megértünk, noha korábban nem ismertük, vagy később értjük meg, mert új ismeret születik meg általa.²⁰

Hogyan értek meg valami korábban nem ismertből következőt, és hogyan működhet úgy az érvelés, hogy később, a befogadóban megszülessen az új felismerés? Ehhez ún. „szendvics-érvelésre” van szükség.²¹ A szendvics-érvelésben a „töltelék” a közönségben megszülető gondolat, a beszélő csak a közrefogó állításokat mondja ki. A szendvics-érvelés csonka szillogizmus, amelyből hiányzik, de odaérthető az egyik állítás.

²⁰ *Rétorika*, 1410b.

²¹ A szendvics-érvelés retorikaelméleti fogalma az enthüméma. A fogalom elnevezése az ἐνθυμείσθαι (enthymeísthai) görög szóból származik, melynek jelentése: 'mérlegel', 'átgondol', 'értelmez', 'felfog'. Az enthüméma eredetileg a megformált érv alapjául szolgáló gondolatot jelentette. Később változás következett be a fogalom értelmezésében: úgy tekintették, hogy a beszélő kigondol (enthymeísthai) valamely érvet, illetve a hallgatóság valami hiányzót hozzáfűz (proenthymeísthai) az érveléshez. Az enthüméma voltaképpen a retorikai szillogizmus (Arisztotelész: *Rétorika*, 1355a), amely rokon a dialektikus szillogizmussal, annak egyik fajtája. Feladata, hogy a hallgató számára egyértelművé tegye, hogy amiről meg akarják győzni, az abból következik, amiről már meg van győződve.

A szendvics-érvelés azzal, hogy elhallgat egy logikusan odaérthető mozzanatot, a felfedezés örömét nyújtja a befogadónak. „Aki ide bejön, az jelest kap. Én bejöttem” – mondja vakmerően a vizsgázó a tanárának, és ha az érdemjegyre nem vehet is mérget, a jóindulatát találékonyságával valószínűleg elnyerte.

Szülő: – Ha fogmosás után szeretnél cukrot enni, újra meg kell majd mosnod a fogad!

Gyerek: – Szeretnék még egyszer fogat mosni!

Ugyan melyik szülő mondana erre a „csomagolásra” nemet, ki tiltaná meg gyermekének, hogy fogat mosson?

Próbáld ki!

1. Pótold a szendvics-érvelés hiányzó elemét! Mit ad hozzá a hatásához, hogy elveszünk a szövegből?

1.

– Ha ezek a festmények díjnyertesek, akkor én idióta vagyok – értetlenkedik a modern művészeti kiállításon egy férfi.

– Pechje van, uram, ezek a festmények valóban díjat nyertek!

☞

2.

A tárgyaláson az ügyész előterjeszti a vádat.

– Bűnösnek tartom a vádlottat betörés elkövetésében, mert megtalálták nála a betöréshez szükséges szerszámokat.

– Ha ez bizonyíték – szól közbe a vádlott –, akkor akár házasságtöréssel is vádolhatnak.

☞

3.

Bessie Braddock, munkáspárti képviselő így szólt Churchillhez egy társasági összejövetelen:

– Mr. Churchill, maga undorító alak, hiszen már megint részeg!

Mire Winston Churchill: – Ms. Braddock, igaza van, részeg vagyok. Ön viszont ronda. Én holnapra kijózanodom. (anekdota)



4.

Winston Churchill Lady Astornak: – Nőket látni a Parlamentben olyan, mintha rám törnének a fürdőszobámban.

Lady Astor: – Uram, ne aggódjon, az ön külseje nem olyan, hogy ilyesmitől kellene tartania.



5.

Winston Churchill Lady Astornak: – Minek öltözzek a jelmezbálra?

Lady Astor: – Mi lenne, ha józanul jönne, miniszter úr?



6.

Lady Astor Winston Churchillnek: – Uram, ha ön a férjem volna, megmérgezném a teáját.

Winston Churchill: – Asszonyom, ha ön volna a nejem, meg is innám.



7.

„Okos ember más kárán tanul, de maga még nem ember, csak gyerekek.”

(Fekete István: *Tüskevár*)



8.

„Nem lenne jó, ha olyan ember lenne a párt elnöke, aki pártelnök szeretne lenni. Én nem szeretnék a párt elnöke lenni.” (politikai nyilatkozatból)



9.

A Szépségbolt hisz a csodákban. A parfümök 50 százalékkal olcsóbban kaphatók a hónap végéig. (reklámszlogen)



10.

Akinél az idő nem vész el, hanem értékke alakul, az vagy a munkatársunk, vagy az ügyfelünk.
(banki reklámszlogen)



Hátra, előre

Az érvelés számára a gondolkodás két utat jelölhet ki:

- Az általánosból induló (deduktív) érvelés az elvont állítástól halad a konkrét eset felé. Egy általánosan elfogadott érveléssel kezdődik, amelyből az adott ügyre vonható le következtetés, pl.: „Aki felelősnek érzi magát a környezetéért, az áldozatokra is képes. Én mindennap több száz métert sétálok, hogy a szemetemet a szelektív hulladékgyűjtőben helyezhessem el.”
- A egyedivel kezdődő (induktív) érvelés a hasonlítás vagy különbségtétel eszközével az egyedi esettől visz az általános megállapításig, pl.: „Az Egyesült Államok közös tantervéből 2013-ban törölték a folyóírás kötelező oktatását. Európában már a finnek is fontolgatják, hogy a folyóírás helyett a klaviatúra használatának tanítását teszik kötelezővé. Ideje lenne nekünk is végiggondolni, meddig tanítunk még a múltnak szóló ismereteket.”

A dedukcióval az általános ismeretet az egyedire vonatkoztatjuk, az indukciónal az egyedi példákon keresztül az általános ismeretet szerezzük meg. Figyeld meg tehát, hogy egy általánosság vagy egy konkrét eset, példa szerepel-e az érvelés indulásánál!

A dedukció és az indukciónal is sántíthat. Nézzük például a következő érvelést: „Minden magyar ember eszes. Minden magyar ember szereti a szabadságot. Az eszes emberek tehát szeretik a szabadságot.”

Ha alaposan végiggondolod, megállapíthatod, hogy az első két állításból nem következhet a harmadik. Mert hiszen eszes és szabadságszerető ember van a magyarokon kívül is. Általában tehát nem vonhatunk le következtetést az eszes emberek szabadságszeretetéről.

Ha dedukciónal van dolgod, akkor a következőket kell eldöntened:

- Igaz-e a kiinduló állítás?
- Az első és a második (odaértett) állítás kizárólagossá teszi-e a következtetést? Csak az következhet-e belőlük? Ha más „eredmény” is lehetséges, akkor logikailag sántít a dedukciónal.
- Önmagában érthető, valószínű-e a következtetés?

Nézzük meg ezt az alábbi példában:

Dr. Torbok látja, amint a barátja kijön a gyógyszerértárból. Odamegy, és megkérdezi tőle:

– Csak nem vagy beteg?

– Miért, ha a temetőből jönnék ki netán, megkérdeznéd, hogy nem haltam-e meg?

Értsd oda dr. Torbok kérdése elé az általános állítást! Aszerint patikába csak az megy, aki beteg. Barátja válasza a fenti érvelés két vonását is kritizálja: az igazságát és a kizárólagosságát. Joggal, hiszen mindkettő vitatható. Ezért válaszol ironikusan ezzel a logikával: „A temetőben csak az tartózkodik, aki meghalt. Ha a temetőből jön ki valaki, az csak az lehet, aki meghalt.” Az okozat, sugallja dr. Torbok barátja, még nem teszi kizárólagossá az okot.

Az induktív érvelés helyességéről, vagyis arról, hogy a konkrét eset, példa és a levont következtetés közti hasonlóság tényleg fennáll-e, az alábbi kérdésekkel győződhetsz meg:

- Megfelelőek-e (kapcsolatba hozhatók-e vele, relevánsak-e) a példák a következtetés levonásához?
- Elegendőek-e a példák a következtetés levonásához?
- Igazak-e a példák a következtetés levonásához?
- Van-e alternatívája a levont következtetésnek?

Ha valamennyi kérdésre igen a válasz, akkor az induktív érvelés elfogadható.

Nézzük meg a következő induktív érvelést: „2007-ben a halálos közúti balesetek 10 százalékát ittas sofőr okozta. Aki csak egy korty alkoholtartalmú italt iszik, és úgy vezet, attól is azonnal el kell venni a jogosítványt.” A kérdésekre válaszolva a kiderül: a példa igaz és megfelelő, de korántsem elegendő, hiszen az egy korty alkoholtartalmú italt fogyasztó még nem ittas, és azt sem tudjuk, ez az adat csökkenő vagy növekvő tendenciát mutat-e. Alternatívája pedig szintúgy van: azzal foglalkozni, ami a balesetek 90 százalékát okozta.

Próbáld ki!

1. Mit gondolsz az alábbi deduktív érvelésekről?

A szerelem szenvedéssel jár. Hogy ne szenvedjünk, nem szerethetünk. De attól szenvedünk. Ezért szeretni szenvedés, nem szeretni szenvedés. És szenvedni is szenvedés. Boldognak

lenni, ez egyenlő a szerelemmel. Így, aki boldog, szenved. De aki szenved, az boldogtalan. Így a boldogtalansághoz szeretni kell, vagy szenvedni a sok boldogságtól.

(Az első állítás szerint nem kizárólagos – hiszen csak jár vele – a szenvedés a szerelemben, vagyis nem csak szenvedünk, ha szerelmesek vagyunk. Ezért a második állítás sem igaz. A harmadik nem következik az első kettőből, a hatodik is új érvelést nyit – megint a kizárólagosság a probléma, az utolsó állítás nem csak a korábbiakból következik.)

Elemezd a következő két deduktív érvelést!

1. Azok a nők, akik otthon, komplikáció nélkül hozták világra gyermeküket, nem döntenének később sem a kórházi szülés mellett.

Az otthoni szülés valamennyi asszony számára a legjobb és legtermészetesebb választás.



2. Akik szorgalmasan tanulnak, gyakran kapnak jó jegyet.

Nem vagyok igazán szorgalmas.



2. Elfogadhatónak tartod az alábbi induktív érvelést?

Az a fiú, akit a kollégiumban ismertem meg, több évig volt a kábítószer rabja. Először könnyű drogokkal kezdte, azután váltott heroinra. Megjárta a poklot. Csalt, lopott, hazudott, hogy anyaghoz jusson. Mindenki belebetegedett ebbe a környezetében, édesanyja idegösszeomlást kapott, apja depressziós lett, azután szülei elváltak. Minden kábítószer fogyasztását meg kell tiltani, mert nem csupán az illető, hanem a környezetében élők egészsége és kapcsolatai is komolyan sérülhetnek.

(Mindig kockázatos egy család példájából vonni le általános következtetést. Mivel azonban három emberről is szó van, az értékelés során úgy gondolhatjuk, elegendőek példák, megfelelőek és igazak az állítások. Alternatíva azonban több is lenne: megelőzési módszerek megerősítése, tanácsadó szolgálatok kiterjesztése: vagyis a tiltási javaslat kizárólagossága megkérdőjelezhető.)

Vizsgáld meg a következő induktív érveléseket is, milyen hibát találsz bennük?

- Igazi iparművész lennél! Élénk a képzelőtehetséged, és jó az ízlésed! Biztosan jól boldogulnál ezen a pályán!



- Januárban a téli hideg miatt reggelre kiszámíthatatlanul lefagynak az utak, különösen, ha nem megy 0 fok fölé a hőmérséklet. Azt hiszem, kockázatos lenne egy hosszú autótutat tervezni pont ilyenkor.



- Nem kérdezem meg tőle, hogy mit szeretne születésnapjára, mert tavaly is azt mondta, hogy rám bízta. Egyébként sem az a fajta ember, aki szívesen beszél a vágyairól.



- Ugyanilyen gazdasági eredményekkel Bargániában államcsőd következett be. Mi sem számíthatunk jobbra.



3. A következő érvelések a puskázásról szólnak. Melyik milyen? Melyiket találd a legjobbnak az érvelés, illetve a hatásosság szempontjából?

1.

Ne puskázz!

Nagy a kockázat, és nem akkora a siker; lehet, hogy végleg elveszted a tanár vagy társaid bizalmát.

Nem éri meg.

2.

Mindenki, aki kapott már egyest, puskázik. Mindenki, aki puskázik, egyest kaphat.

Jár az agyad? Vagy jár az egyes?

3.

Tettetni, csalni, hazudni bűn.

És puskázni?

4.

Ha puskázol, megtudod, mit tudnak mások.

Ha nem puskázol, megtudod, mit tudsz.

Te vagy a megoldókulcs.

5.

Vannak reménytelen vállalkozások:

Ilyen az, ha egyenként számoljuk a hajszálainkat.

Ilyen az, ha sminkkel rejtjük el szépséghibáinkat.

Ilyen az, ha puskázással hitetjük el, hogy tudunk valamit.

4. Az alábbi bejegyzés egy közösségi felületen jelent meg pár éve. Az eset nyilvánvalóan nem egyedi, a bejegyzés alatti vélemények hangneme sem. Elemezd a közreadott szöveget és a hozzá kapcsolódó megjegyzéseket! Milyen eszközöket használnak? Megfelelőnek tartod-e őket? Mennyire tartod az ilyen megjegyzéseket jellemzőnek? Miért?

Megdöbbentő esetnek voltunk ma a szemtanúi. Délután 14.30-kor leparkoltunk Budapesten a Kassák Lajos utca Dózsa György út sarkán, azért ott, mert a városligeti eseményekhez igyekeztünk, és sokkal közelebb nem találtunk már helyet. Más is így járhatott, például ez a Lada Samarás jótét lélek, akinek az autójáról a képeket készítettem. Az autóban fél háromkor be volt zárva két kutya, mi 16.45-kor mentünk vissza a parkolóba, a két kutya – igaz, akkor már elpilledve – még mindig be volt zárva. Készítettem képeket is, sajnos csak mobillal, így nem a legjobb minőségűek. Autóba kutyát bezárni egyébként nem tilos – mondták az állatmenhelyesek, ezért nem hívtam végül rendőrt.

Kommentek:

- szegény kutyák... jól meg kéne verni az ilyet
- én a gazdit zárnám be egy garázsba, járó motor mellett. csak egy húsz percre...
- nekem is órákat szokott tölteni a kocsiban a kutyám, igaz lehúzott ablakok mellett, viszont neki itthon is nyitva hagyom az autó ajtaját, magától is délutánokat elhever ott :) meg aztán nincs mese, ha slusszulcs, akkor sipirc, nem lehet nem magammal vinni
- én rendőrt hívtam volna
- Igen, kutyát autóba zárni gáz. Különösen úgy, hogy még résnyire sincsen nyitva az ablak. Viszont az is tuti, hogy letörném a karját annak a szemétnek, aki lefényképezi az autót, majd azt közlésezi a látható rendszám táblával. Az ilyen állattal hasonlóan kéne elbánni, mint a két kutyával. Egyébként nem vagyok benne teljesen biztos, hogy ez nem illik bele a hitelrontás kategóriába, tekintettel arra, hogy látszik a rendszám! Mocskos egy állat vagy kisbarátom, nem sokkal jobb a Samarásnál!
- Szerintem nem olyannak kéne cikket írnia ilyenről, akinek se kutyája, se autója...
- Utálom a kutyákat. Zacskóval a fejükön kellett volna otthagyni őket a kocsiban...
- Néhány hónapja a Rákóczi úton volt kikötve egy kutyus a járdára való felhajtást akadályozó póznához egy kb. 1 m-es pórázzal. Szegény kínjában folyamatosan ugatott és próbált szabadulni. Nem is tudom, melyik eset a súlyosabb...
- Németországban pl. a rendőrség a szélvédő betörésével kiemeli az autóba bezárt kutyákat, és hagy helyette egy csekket. USA-ban is kiszedik őket, és általában hatalmas apparátust mozgatnak meg egy bajba jutott állat megmentéséért. Lehet, hogy kocsiba nem tilos kutyát zárni, de az állatkínzás igen, nem értem az állatmenhelyesek (?) hozzáállását.

(Forrás: http://autozz.blog.hu/2008/05/02/autoba_zart_kutyak)

Csalóka

A következetesség biztonságérzetet nyújt, a kiszámíthatóság és a rendezettség benyomását. A logikusan elrendezett szerkezet néha eltereli a figyelmet arról, hogy a benne megjelenő érv nem indokolja kellő erősséggel, pontossággal a következtetést, hogy nincs tényleges tartalmi összefüggés az érvelés elemei között. A logikusság vonzereje eltereli a figyelmünket a hibás, érvénytelen érvelésről. Az érvelés érvénytelen, ha

- a benne megjelenő állítás(ok) nem támasztják alá teljes körűen a következtetést;
- csak látszólag valószínű;
- a partnerre és nem a témára irányul, vagy támadja a személyt;
- inkább manipulál, mint meggyőz.

Az efféle érvelés logikailag nem tesz eleget a következtetés érvényességére vonatkozó követelménynek (vagyis annak, hogy következzenek egymásból az állítások). Viszont annál hatásosabb; igen gyakori, és meglehetősen sematikus módon működik, ezért nem ösztönzi bíráló gondolkodásra a befogadójukat. Következtetései alapja igencsak ingatag.

Nézzük meg a legismertebb csalóka fogásokat:

- „Nincs semmi rossz abban, amit tettünk. A politikusok nap mint nap élnek ilyen módszerekkel, és még jól meg is fizetik őket.”

Annak alapján fogadunk el egy állítást, hogy **más is ezt csinálta** (*tu quoque*). Pedig nyilvánvaló, hogy attól az még igen rossz is lehet.

- „A dohányzásról nehéz leszokni. Ezért ne szokjon rá.”

A premissza önmagában nem elegendő a következtetéshez (*non causa pro causa*). A dohányzásra elsősorban nem a leszokás nehézsége miatt nem szabad rászokni. Ezt az indukciót követve, ha nehéz leszokni az olvasásról, akkor arra sem szabadna rászokni.

- „Néhány közelmúltban készült vizsgálat és elemzés alapján biztosan állíthatjuk, hogy 2019 a siker éve lesz Magyarországon.”

Nem nevezzük meg az álláspont bizonyítékául szolgáló forrást, azaz **azonosítatlan forrásra** hivatkozunk.

- „Ha valaki hazudott, az ne akarja azt mondani, hogy fontos számára az igazság.”

Az állítás forrása, a személy alapján ítéljük meg azt, hogy igaza lehet-e a beszélőnek, és nem az állítást vizsgáljuk meg. A személy támadásával az érvelését is el akarjuk söpörni (*argumentum ad hominem*).

- „Vagy hozzám jössz, vagy gondolkodsz még egy kicsit.”

Annak, akit megkértek, az az érzése támadhat, mintha nem is lenne több választása, mintha nem mondhatná egyszerűen azt, hogy: nem. Mivel mondhatja, ez egy **hamis dilemma**; a meggyőzés egyszerű, de hatékony eszköze.

- „Egy Pine nevű riporter Frank Zappát faggatta egy interjú során:

Pine: – Gondolom, a hosszú hajtól lány lett magából.

Zappa: – Gondolom, a falábtól asztallá vált.”

Az érvelésben és annak cáfolatában a **következmény és ok felcserélését** láthatjuk.

- „Ha időben kiderült volna, hogy a cégvezető nem érti a dolgát, most nem kellene ennyi embert elbocsátani a csőd miatt.”

Itt nem tények, valóban megtörtént események támasztják alá a következtetést, hanem feltételezések, amelyeknek bekövetkezése (már) nem lehetséges. Ilyenkor az érvelés ellentmond a tényeknek, azaz **kontrafaktuális**.

- „Használjon ruganyfényű körömlakkot, hogy bárkit az ujja köré csavarjon!”

Mindenki a sikeresek közé akar tartozni, különbnek szeretne tűnni, ebből az igaznak tartott feltételezésből indul ki a **sznobizmusra apelláló érvelés**. Ez jellemzően sajátja a kereskedelmi szövegeknek, pl.: „Fújd be magad, és mindenki rád ragad!” (egy illatosító szlogenjéből).

- „Már kétszáz éve ismerik és használják ezt a módszert a fogyókúrában, ezért ön se halogassa a kipróbálását!”

Az természetesen lehetséges, hogy már kétszáz éve nem hatékony, sőt káros ez módszer, de tekintélye miatt elsodor minket a **régiség érve**: ha ilyen régi valami, biztosan jó.

- „Ilyen még nem volt a piacon, adjunk ennek az ötletnek támogatást.”

Ami új, az biztosan jó és innovatív – sugallja a fenti érvelés, az **újdonságra való hivatkozás** példája, de nem biztos, hogy valamit az újdonsága tesz kihagyhatatlanná.

- „Ha nem akarod, hogy megutáljalak, akkor nehogyan levágasd a hajad.”

A fenyegetés érve nem logikus és nem is etikus, de annál hatékonyabb; számtalan hirdetés, kampányüzenet alkalmazza.

- „– Mama, igaz az, hogy ha meghalunk, a testünk porrá lesz?

– Igen, kislányom.

– Akkor gyere gyorsan, mert azt hiszem, valaki öngyilkos lett a szekrény tetején!”

A viccek gyakran élnek a logikai **érvénytelenség** módszerével. A fenti példa egy feltételes szillogizmus szerkezetét használja fel, de sántít, hiszen nem kizárólagos a következtetés.

- „Korlátoltság azt állítani, hogy nincsenek földönkívüliek. Még a szkeptikusoknak sem sikerült kielégítő magyarázatot találniuk a különféle rejtélyes jelenségekre, amelyeket velük hozunk kapcsolatba.”

Az álláspontot azon az alapon kellene elfogadnunk, hogy még nem bizonyították vagy cáfolták meg. A bizonyítást azonban nem alapozhatjuk a **bizonyítás hiányára** (*argumentum ad ignorantiam*).

- „Eddig úgy tudtuk, hogy az pirézi cégek korrektül intézik üzleti ügyeiket Magyarországon. A pirézi tulajdonú Schnöpflü üzleti akciója után azonban kétségbe kell vonnunk az előbbi állítást.”

Azt feltételezzük, hogy a részre jellemző kellene, hogy legyen minden olyan vonás, amely az egészet (itt: a pirézi cégek csoportját általában) jellemzi. Ha rész alapján ítéljük meg az egészet, a **felosztás hibájába** esünk.

- „Vivien ismert személyiség, ezért állandóan szerepel a különféle médiumokban.”

A premissza akkor igaz, ha a konklúzió is az. A konklúzióban pedig azt fogalmazzuk meg, amit már a premisszában is feltételeztünk, egyik a másikba fordul; érvelésünk **körben forgó érvelés**.

- „Nyugtatja a bőrét, mert Barill. Barill, mert megérdemeljük.”

Sem az álláspont nem tiszta, sem a premisszák nem bizonyítják elfogadhatóan, megfelelő biztonsággal. Odavetettnek, alkalminak, egyszerűnek tűnnek. Ez az **ad hoc érvelés**.

- „Mivel jó ideje semmiféle intézkedés nem történt az női egyenjogúság ügyében, nyilvánvaló, hogy hamarosan valamelyik párt előrukkol valamivel.”

Azon az alapon tételezünk föl rövidesen bekövetkezendő változást távon, hogy hosszú ideje nem volt. Mintha csak egy szerencsejátékost hallanánk: ennyi veszteség után jönnie kell a nyerő szériának. Ez az érvelés a **szerencsejátékos tévedésén** alapszik.

- „Lehet, hogy ezért a technológiáért többet kell fizetni, de tudjuk, hogy mindig a legolcsóbb a legdrágább.”

Ez a **drágább jobb** érvelési hibája: annak feltételezése, hogy amiért többet fizetünk, az biztosan jobb is. A meggyőzésnek sikeres eszköze; ha egy kereskedő olcsóbban adja az áruját, gyanítjuk, hogy azért, mert silány, ha drágán, úgy véljük, hogy igazi minőséget tart.

- „Tudtam, hogy ő az igazi: amikor először megpillantottam, kisütött a nap.”

Két esemény között egyidejűségük miatt hibásan ok-okozati viszonyt feltételezünk (*cum hoc ergo propter hoc*).

- „Nem csoda, hogy rosszul sikerült a dolgozatom. Előtte való nap mindenkibe belemartam, undok és ideges voltam.”

A premissza szerint a két esemény egymás utáni bekövetkeztének az az alapja, hogy a két esemény között kapcsolat van, adott esetben morális. De pusztán azért, mert egymás után következtek, az előbbi nem oka az utóbbinak (*post hoc ergo propter hoc*).

- „A bank a minap bejelentette: csak akkor hosszabbítják meg ifjú kollégájuk, Takács Miklós szerződését, ha elég ügyfelet hoz az általa kitalált Zsenikártya. És a jelen számadatok szerint véget érni látszik a tündérmese. (...) Kérjük, segítse a Takács család életét! Rendelje meg a Zsenikártyát!”

A **szánalomra való apellálás** (*argumentum ad misericordiam*) megindító lehet a hallgatóság számára, így talán észre sem veszi, hogy az álláspontot voltaképpen semmi másra nem alapozzuk, csak az őbenne keltett szánalomra.

- „Ha továbbra is így fogsz viselkedni, mindenki nagy ívben el fog kerülni!”

A **bunkó érv** (*argumentum ad baculum*) a fenyegetés eszközével él. A félelemkeltés módszerével kikerüli a valódi magyarázatot, a pontos indoklást.

- „Ahogy Albert Einstein is mondta: A nacionalizmus egy infantilis betegség: az emberiség kanyarója.”

Ha az állítás igazságát csakis egy ismert és neves személyiségtől való idézet támasztja alá, akkor a **szakértőre vagy tekintélyre való hivatkozás** (*argumentum ad verecundiam*) hibáját követjük el, különösen abban az esetben, ha az illető nem az érintett témában kiemelkedő.

- „A magyarok 78 százaléka egyetért az oktatási stratégia bizonyos részleteivel.”

Itt a nagyarányú egyetértésre való hivatkozás azt a konklúziót erősíti meg, hogy az oktatási stratégia bizonyára jó. Holott a magyarok 78 százaléka akár tévedhet is. Ez a **számokra való apellálás** hibája (*argumentum ad numerum*).

- „A nők általában gyengébbek, mint a férfiak, nem képesek nehéz fegyvereket hordani, velük bänni. Nem tanácsos tehát a női katonáskodás bevezetésének ügyét támogatni.”

A **leegyszerűsítés, általánosítás** (*dicto simpliciter*) hibája az, hogy az egyedi ügghöz, esethez tartozó konklúziót egy sztereotipizált általánosítással kívánja bizonyítani.

- „Nem fejtette ki, hogy miképpen befolyásolhatja az otthonszülés pozitívan az anya és a gyermek kapcsolatát, így nem vehetjük komolyan álláspontja megalapozottságát.”

A vitapartner érvelését az elhallgatott állításokra való hivatkozással utasítjuk el (*audiatur et altera pars*), az ellenfél álláspontja tehát azért hamis, mert elhallgatott bizonyos érveket: ez a bizonyítás hatásos, de logikailag nem állja meg a helyét.

Mindig figyelni kell arra, hogy ezek a csalóka fogások legtöbbször az emberre irányulnak:

- támadóak: sértők vagy fenyegetők
- torzítóak: félreinformálnak
- elnyomóak: személyes érdekeket erőltetnek.

Ezért leleplezésük nem egyszerűen a vita épsége miatt, hanem etikai szempontból is szükséges.

Próbáld ki!

1. Mi a hiba az az alábbi érvelésekben?

1. Nem fejtette ki, hogy milyen következményei vannak az általa javasolt intézkedéseknek, ezért az intézménycsomag egészében és minden ellenvetés nélkül elutasítható.



2. A vitapartneremnek nincs diplomája, ezért nem vehetem komolyan.



3. Nélküled megnyertük volna a gombfocimeccset.



4. Három napig nem evett, és az utcán kellett aludnia, mielőtt ebbe a verekedésbe belekeveredett volna.



5. Most puskázol vagy sűgsz?



6. Aki sportol, az jobban bírja a megterhelést, és aki jobban bírja a megterhelést, az sportolni is szívesebben jár.



7. Eddig még senkinek nem sikerült egymillió aláírást összegyűjteni a környezetvédelem ügyében. Mi leszünk az elsők.



8. Ha nem akarsz, hogy mindenki messze elkerüljön, akkor néha moss fogat!



Hihetetlen?

Néha a gondolkodás és az értelmezés is csapdába esik: mert létrejön egy olyan, látszólag elfogadhatatlan következtetés, amelyet látszólag elfogadható premisszákból, látszólag elfogadható érveléssel vezetünk le. Ilyenkor paradoxonokkal van dolgunk. Persze, ahogy általában, a látszat itt is csal, de a paradoxonokat megfejteni jóféle intellektuális játék, amely a nyelvhasználat és

jelentésalkotás fontos kérdéseit feszegeti. A meggyőző beszéd gyakorlatában nagy előrelépést jelent, amikor az ember élvezni kezdi az ilyesféle nyelvi-logikai ördöglakatokat és megoldásaikat.

Próbáld ki!

Nézzük, te hogy állsz ezzel! Bogozd ki vagy hasznosítsd az alábbiakat!²²

- Szókratész Trójában: „Amit most Platón Athénban mond, hamis.” Platón Athénban ugyanakkor: „Amit Szókratész most Trójában mond, igaz.” (Buridan nyolcadik szofizmája)
- „Ha egy szőrszál van az arcomon, nem vagyok szakállas. Ha két szál szőr van rajta, akkor sem, ha három szál, akkor sem. (...) így ha kétezer szőrszál van az arcomon, akkor sem vagyok szakállas.” (Szóritész-paradoxon, szofizma)
- „Korax pénzért oktatta tanítványait a meggyőző beszédre. Teisziász jogászmesterségre készült, de nem volt még pénze, hogy Koraxnak kifizesse az oktatást, így azt ígérte, hogy az első nyertes peréből fogja kiegyenlíteni a számlát. Korax elfogadta ezt a lehetőséget. Miután Teisziászt tanította, az lemondott a jogi pályáról, és inkább retorikaoktatásra adta a fejét. Korax hiába várta a tandíjat. Mivel az évek alatt igencsak elfogyott a türelme, beperelte Teisziászt, hogy tiszteletdíját megkapja. Vajon megkaphatta-e?” (A paradoxon Prótagorasszal és Euatholossal is ismeretes.)
- Egy fiatalembernek, aki sokáig hiába próbálkozik az udvarlással, azt tanácsolják, hogy tegye fel kiszemeltjének a következő két kérdést:
 - Ugyanazt válaszolod majd a második kérdésre, mint az elsőre?
 - Eljössz velem vacsorázni?
- A helyi törvények szerint mindenkinek, aki be akar lépni a város területére, nyilatkoznia kell arról, mi célból érkezett. Aki igazat mond, beengedik, s amikor kedve tartja, szabadon távozhat. Aki valótlan állít, azt felakasztják. Mi történik vajon azzal az utazóval, aki a jövedele célját firtató kérdésre így felel: „Azért jöttem, hogy felakasszanak”?

Hering az árnyékban

²² A példák forrása: Sainsbury, Mark R.: *Paradoxonok*. Budapest: Typotex, 2012.

Az angolszász kultúrákban a szagot követő vadászkutyákat úgy térítették el a nyomtól, hogy egy heringet húztak keresztül a vadcsapáson. Az új „illattal” megzavart kopók azonmód elfeledkeztek a célpontról, és ezen az új szagnyomon haladtak tovább. E gyakorlatból veszi át az érveléstechnika a „vörös hering” elnevezést arra a jelenségre, amikor vitázó felünket szándékosan félrevezetjük az érvelésben. A módszerek alkalmazásának hatására a befogadó „szagot vesz” a vitában. Nálunk nem találó ezzel az angolszász vadász kifejezéssel illetni az efféle eljárásokat, szerencsésebb lenne őket csalárdságnak vagy megvezetésnek nevezni, mindenestre érdemes használatukat szigorúan számon kérni.

Ezekhez a technikákhoz soroljuk az megtévesztő célú iróniát, a gúnyt, akár egy gesztust vagy testmozdulatot, amely eltereli a figyelmet vagy áthelyezi a hangsúlyokat, az értetlenség megjátszását (mintha a másik érthetetlenül beszélne), az átvitt, képi kifejezések szó szerinti értelmezését.

Van azonban az elterelésnek három igen gyakran alkalmazott fogása:

1. A szalmabáb: amikor az érvelő vagy vitapartner álláspontja helyett egy túlzó, felnagyított vagy ironikusan átformált, leegyszerűsített változatot támadunk meg, azt a benyomást keltve a közönségben, hogy partnerünk valóban állította, amit mi megtámadtunk.

Például: A Magyar Katolikus Püspöki Konferencia szeretné elérni, hogy az ittas vezetésre vonatkozó zéró tolerancia az egyház papjaira ne vonatkozzon, ugyanis a misebor számukra munkaeszköz.

Az internetes portálon megjelenő cikk címe: „A papok ittasan is vezethetnek?”

A szalmabáb-érvelés történhet

- félreértelmezéssel (Úgy értem, hogy, amit mondtál, az A, tulajdonképpen B.)
- azzal, hogy a vitapartner szájába adjuk az érvelést (A-val azt akarod mondani, hogy B).

2. Az árnyékboks: amikor a vitapartner által megtámadott álláspontot védjük, noha az nem a sajátunk. Az árnyékboks hibája abból fakad, hogy akkor is támadni akarjuk a vitázót, amikor nem minket cáfol – ezzel a harciassággal pedig inkább saját magunknak ártunk.

Például: Úgy gondolom, hogy tanult kollégámnak nincs igaza, amikor a drogliberalizációt támadja. Ugyan én is inkább a szigorúság híve vagyok, és legfőképpen a megelőzésé, mégis úgy vélem, nem célszerű ilyen elvágólag nyilatkozni a másik álláspontról.

3. A csúsztatás: a téma szempontjából mellékes szálát hozunk a vitába, és ezzel eltereljük a figyelmet, illetve amikor fokozással túlságosan elcsúsztatjuk az ellenfél álláspontját.

Például: Ha most megengedjük, hogy okostelefont használjanak a diákok az órán, akkor holnaptól már azért sem szólhatunk, ha tanulás közben az üzeneteiket nézegetik, vagy éppen a dolgozat közben puskáznak. Lassan majd hozzá kell szoknunk, hogy a jelenlétünk az osztályteremben felesleges, sőt

zavaró számukra. És akkor majd meggondolhatjuk, miért ezt a pályát választottuk, miért nem okostelefon-fejlesztők lettünk. Biztosan ezt akarjuk?

Próbáld ki!

1. Melyik fenti típusba sorolhatók az alábbi érvelések?

1. Az adózás elfogadhatatlan! Miért kellene a nehezen megkeresett pénzből másoknak adni azokon kívül, akiket szeretünk? Hogy jön valaki ahhoz, hogy intézményesen meglopjon másokat?



2. Vitapartnerem tagadja, hogy lehet hasznos szerepe is a reklámoknak a fiatalok nevelésében. Ezzel tagadja, hogy a gyerekek számára hasznos lehet a kreativitás, az ötletesség és az életrevalóság megjelenítése. Káros lehet valamennyiünknek, ha fantáziátlan, önérvényesítésre képtelen generációt nevelünk.



3. Ha most azt mondd, gondolkodsz, hogy igazam van-e, akkor holnap már éppenséggel hazugnak nevezel, nemde?



Az elterelés módszerei mellett érdemes odafigyelni a szavakkal és a jelentésekkel folyó ügyeskedésekre is, amelyek szinte gondolkodás nélkül képesek hatni a véleményre és az érzelmekre. Ilyen

- **a szavak jelentésének kiterjesztése**

Amikor egy szót, kifejezést jóval tágabb körben alkalmaznak, mint amennyi esetre, dologra valójában vonatkozik; leegyszerűsítik, majd kitágítják a jelentését. Ilyen a „terrorista” vagy a „szélsőjobbos” kifejezés, ezek jelentése átkerült a mindennapi nyelvhasználatba, és arra szolgál, hogy általában nem tetsző jelenségeket illessenek velük.

- **a hamis beállítások**

Amikor egy szóval vagy kifejezéssel indokolatlanul súlyosbítjuk vagy enyhítjük a beszéd vagy vita témájában keletkezett benyomásunkat. „A tüntetéseken gumilövedékkel oszlattak a rendőrök” – halljuk a hírekben, és a gumilövedék szinte ártalmatlan eszköznek tűnik.

- **a kapcsolók**

Amikor a szavakat kapcsolókként használjuk, hogy megnyugvást vagy haragos, szorongó érzéseket váltsanak ki, gondolkodás nélkül. Ilyen kapcsolók a jóváhagyást kiváltó **erénykapcsolók** (*like, szabadság, demokrácia, igazság, haza, nyugalom*), a haragot és elmarasztalást célzó **méregkapcsolók** (*nácizmus, terrorizmus, hazugság, intolerancia*), a közösséget, **összetartozást sugalló kapcsolók** (*együtt, mi, értünk, nekünk*), például: „Szabadság, szeretem” (autóreklám-szlogen); „A nyugalomért, a békéért folyik a harc” (politikai röplapszöveg); „Együtt tovább, jövőmenet” (bankreklám-szlogen).

- **a metaforák**

Amikor egy ismert kifejezéshez társított jelentésen keresztül láttatunk egy új fogalmat. A „Férjem egy oroszlán” kijelentésben a férj mint bátor, erős ember jelenik meg, és nemigen gondolunk arra, hogy az illető esetleg nagyon szőrös, rossz szagú vagy éppen sokat kiabál. A metafora egyik eleméből csak a közösen (a többiekhez hasonlóan) társított jelentéseket látjuk, a másik, új eleméből pedig azt, ami erre hasonlít, ami ezzel megegyező vonásokat mutat. Például: „Mi nem a tegnapi emberek vagyunk” (politikai nyilatkozó); „A bőröd az életed térképe. Újítsd meg!” (szlogen).

- **a kontrasztok**

Amikor egymás mellé helyezünk két jelenséget, fogalmat, dolgot, azért, hogy különbözőségüket hangsúlyozzuk. Így az egyiket a rossz, a másikat a jó megjelenítőjeként lehet befogadni: „Ké legyen a gyermek: a szülőé, aki eldobta, vagy a transzvesztitáé, aki felneveli?”

- **a szuggeráló kérdések**

Amikor állításokat fogalmazunk meg kérdés formájában, pl.: „Te miért szereted?” (kávéreklám); „Melyik nő hajlandó egy életen át hang nélkül mosogatni?” (mosogatógép-reklám).

- **a vakcsoport-technika**

Amikor az üzenet célcsoportjául egy nem létező vagy nem csoportként viselkedő egységet alkotunk, ilyen például „a köztársaság barátai” mint politikai nagygyűlésre hívó megszólítás, illetve egy pártszlogenben a „normális Magyarországért” szlogen.

- **az ismétlés**

Az ismétlés, különösen, ha túlzó, szellemi fáradtságot, kimerülést okoz, de ennél sokkal rosszabb hatása lehet az, hogy ismételt tartalmat szinte beleégetheti a hosszú távú memóriánkba. Bármilyen mértékű is az ismétlés, a rögzíteni kívánt közleménynek nem tud ártani. Csak a befogadónak. Az ismétlés persze, ha azonos szerkezeti elemek azonos pontján (mondat elején, végén, szöveg elején, közepén, végén), fokozásként alkalmazzák, meg is növelheti a befogadás esztétikai élményét, erősítheti az érvelés hangulati elemeit.

Próbáld ki!

2. Milyen eljárásokat alkalmaznak az alábbi példák?

1. Selyemsál nélkül lehet élni. Ahogy szépség és igényesség nélkül is... (reklámszlogen)



2. „Tényleg a Miss Pixie a nap kulturális eseménye? Vagy Önnek kétségei vannak? XXX újság. A tájékozottság magabiztossá tesz.” (reklámszlogen)



3. „Miért jó megoldás a biztosítási rendszer reformja? A biztonság garanciái – néhány megnyugtató tény.” (politikai kiadvány)



4. „Ez a döntés a szív döntése lesz.” (politikai kiadvány)



5. „Kedves FunAir! Önök hány járatot is töröltek már?” (fapados légitársaság ellenkampánya)



6. „Mit szólna, mit szólna, ha hirtelen, ha hirtelen kétszer annyi, kétszer annyi pénz lenne, pénz lenne a számláján, a számláján?” (bankreklám)

☛

7. „A bőrtisztítás, hámlasztás, tonizálás és táplálás után mit szólna egy kis mérgezéshez?” (dohányzás elleni kampány)

☛

8. „Végzetes megosztottságban élünk.” (nyilatkozat)

☛

A vita medre

Te vitán felül állsz? Ne gondold! Bár a szólás nem emberekre, hanem alapigazságokra vonatkozik, még az eredeti jelentést sem kell magától értetődően magunkévá tennünk. Kevés dolog áll ugyanis vitán felül, ebből pedig az következik, hogy lehet, sőt, szükséges vitáznunk. Nem kötekedésről, harcról, veszekedésről, támadásról, nyugtalan kételkedésről van szó, hanem arról a dinamizmusról, amelyet egyébként az emberi megismerő rendszer is érvényesít: az igen-nem, a kérdés-válasz, a kiválasztás, a döntés aktivitásáról. Némely kutatók szerint²³ minden emberi kapcsolat és kommunikáció kreatív forrása a vita. Egy olyan kapcsolatban vagy közösségben, amelyben a feleket a teljes véleményazonosság és a vitázástól való félelem irányítja, lehet nagy a biztonságérzet, de biztosan kicsi a változásra való képesség. A vitamentes kapcsolatok és társadalmak, bármennyire ideálisnak tűnnek is, sérülékenyebbek, akár a lázat soha át nem élt szervezet.

A vitáról elmondható, hogy

- tudást termel, ismereteket formál
- ösztönzi a kritikai, elemző gondolkodást
- fejleszti az összehasonlítás és választás képességét
- figyelemre és fegyelemre tanítja a résztvevőket
- elősegíti a részvevő magatartást.

Kockázata lehet azonban:

- a versenyzés hangsúlyozása, a győzelem vagy veszteség kilátásba helyezése
- bizonyos hangok, stílusok, emberek és szerepek, mondanivalók elnyomása
- a konfliktus felerősítése.

Mindenekelőtt meg kell különböztetni a vitát a veszekedéstől, attól a kommunikációs viselkedéstől, amely a kapcsolatban komoly, sokszor visszafordíthatatlan kárt tehet. John Gottman pszichológus

²³ Ankersmit, Frank: *Democracy's Inner Voice: Political Style as Unintended Consequence of Political Action*. In: Corner, John – Pels, Dick: *Media and the Restyling of Politics*. London: Sage, 2003. 19–41.

házastársak kommunikációját vizsgálta, és megállapította, hogy mind a jó és tartós, mind a válással végződő kapcsolatokban előfordul vita vagy veszekedés. A különbség az, hogy a jó házasságokban ezek a nézeteltérések másképpen zajlanak, mint a szakítással végződőkben. A pszichológus könyve 2000-ben jelent meg magyarul, Szendi Gábor így foglalta össze a kötet ide vonatkozó részét:²⁴

Gottman a házastársi vitákat elemezve megfigyelte, hogy vannak vitastílus-jegyek, melyek megjelenése igen rossz előjel a házasság tartóssága szempontjából. Ha a vitában megjelenik a négy apokalipszis (igen szerencsétlen terminológia a „kritika, megvetés, védekezés és falépítés” négyesre), az arra utal, hogy a házaspár között már nincs meg az egymás iránt érzett kölcsönös megbecsülés, a barátság. A kritikával az a baj, hogy az nem egy konkrét dologra irányul, hanem a társ személyére. A megvetés célja nem a vita józan végigvitele, hanem a másik megalázása. A megvetés azt mondja a másinak, hogy „Te nem vagy egyenrangú, viszolygok tőled, nem jelentesz már semmit”. A védekezés – ahogy Gottman érti – azért rossz, mert burkolt ellentámadást jelent. Általános tapasztalat ugyanis, hogy egy vitában, ha az egyik fél védekezni kezd (nem valódi ellenérvet mond, hanem csúrés-csavarással, más jellegű dolgok felhánytorgatásával próbálja igazát megvédeni), az csak olaj a tűzre. Végül a falépítés azt jelenti, amikor az egyik fél már válaszra sem méltatja a másikat, csak újságjába mélyed, vagy mered a tévére. Ez a másik teljes semmibevevése (másik oldalról tehetetlenség), azt jelenti, hogy már nincs az illetőnek kedve és energiája, hogy a kapcsolatot ápolja, már csak a maga igaza és nyugalma lebeg a szeme előtt. A „négy lovas” tehát a házasság alapját kezdi ki, az összetartozást, ezért jelzi előre a válást.

Az amerikai kutató számos vizsgálatot végzett, mígnem eljutott arra a felismerésre, hogy bizonyos vitastílus-jegyek és -elemek megjelenése után 94 százalék a valószínűsége annak, hogy a kapcsolat felbomlik, a házaspár válni fognak.

Ilyen elemek a következők:

- önmagunk mentegése a felelősségvállalás, hibáink elismerése helyett
- annak hangoztatása, hogy a másinak mit nem kellene tennie, ahelyett, hogy arról beszéljünk, miből mit kellene többet többször tennie

²⁴ Szendi Gábor ismertetője-kritikája John Gottman és Nan Silver *A boldog házasság hét titka* című könyvéről: <http://www.antidepresszans.tenyek-tevhitek.hu/boldog-hazassag-het-titka.htm>.

- a másikkal rosszindulatú gondolatok, motivációk, érzelmek tulajdonítása, pl.: „Úgyis tudom, hogy azt akarod, hagyjuk ezt az egészet abba.”
- panaszkodás, szemrehányás
- a másik személyének támadása („mindig ilyen voltál”, „mindig csak ezt tudod mondani”)
- rugalmatlanság, zártság.

Nem csupán a házastársi kommunikációban adódnak a fentieket példázó helyzetek, és nem csak a pszichológusokat foglalkoztatják a fáradságos és veszélyes konfliktushelyzetek. Hanem minket is.

Foglaljuk össze tömören a vita és veszekedés különbségeit.

	Veszekedés	Vita
Mire vonatkozik?	a személyekre, motivációkra, a kapcsolatra	gondolatokra, javaslatokra, ügyekre
Milyen tulajdonságok jellemzik?	agresszió, harag, félelem, szorongás, bosszú	kíváncsiság, magabiztosság, felelősség, bizakodás
Mi a célja?	az egyén igazának bizonyítása, a másik személyének támadása, felelősségre vonás, a feltétlen győzelem	a közös igazság létrehozása, az érvényesítés, a felelősség vállalása, a megegyezés
Milyen szereplőinek hozzáállása?	zárt, monologikus	nyitott, dialogikus
Milyen kommunikációs eszközök jellemzik?	kérdőre vonás, védekezés, ítélet	kérdés, válasz, javaslat
Mi a végkifejlete?	további konfliktusok, elszakadás vagy veszteségérzéssel járó kompromisszum	döntéshozatal, a vita fennmaradása vagy kooperáció

Persze senki ne gondolja, hogy a viták mindig mellőzik a szurkálódást, a személyeskedést, és hogy a veszekedések nem tudnak „megmozdítani”, akár kreatívabbá tenni egy emberi kapcsolatot. Az emberi viszonyoknak a konfliktusok sokfélesége is sajátja. Mégis, a vitában a gondolkodó és másikért felelős személyiség, a veszekedésben pedig az önző vagy elkeseredett, haragos ember hangját halljuk. Különös, de a különbség lényegében ennyi: a veszekedésben egyedül, a vitában együtt vagyunk.

Egy lépéssel előbbre

„Ki tette ide a telefontöltőt/távkapcsolót/vajazókést?!” – harsannak fel sokunk otthonában ilyen és ehhez hasonló kiáltások. Talán éppen egyik szülőnk, testvérünk fakad így ki vagy mi magunk.

Kell-e az ilyesmire válaszolni, ha tudjuk, hogy mi voltunk az elkövetők? Vajon azt várja el a kérdező, hogy válaszoljunk? Van-e rá jó módszer, hogy a nyilvánvaló és valószínűleg jogos szemrehányást elcsitítsuk?

Megpróbálkozhatunk ezekkel:

- Múltkor te hánytad el valahová!
- Nem az a kérdés, hogy ki tette el, hanem az, miért nincs helye ebben a lakásban semminek!
- Én voltam, na és akkor? Ezek szerint megtaláltad!

Jay Heinrich szerint az ilyesfajta számonkéréseket vagy vádaskodásokat, amelyekkel az iskolában, munkában, pletykákban és értékelésekben egyaránt fogsz találkozni, nem érdemes a múlt vagy a jelen idősíkján tartani: abból lesznek vagy lehetnek a veszekedések. Érdemes inkább őket a jövőbe fordítani, kis levegőt adva magunknak kiengedni a gőzt.

Például így:

- Bocsánat, én voltam. De mi lenne, ha mostantól ott tartanánk, ahová tettem?
- Nem az számít ki tette oda, hanem hogy találjunk egy olyan helyet a jövőben, ahol mindenkinek kéznél van!

A kritikától a javaslatig – így lehetne kifejezni ezt a gondolkodásmódot és hozzáállást. Nem a felelősség elhárításáról van szó, sokkal inkább a kérdező szándékának azonosításáról, a kritikából a konstruktivitás felé való elmozdulásról. Nem kétséges: ha kipróbálsz a módszert, előfordulhat, hogy szemtelennek fognak tartani, esetleg lekezelőnek, fölényesnek. Azonban ha a hibád elismerését is a folyamat részévé teszed, azzal mérsékelheted ezt a kedvezőtlen hatást.

Egy tárgyaláson, egy prezentációban egyébként is jól működő fogás, hogy felhívod a figyelmet arra: eddig csak a múlttól és a jelenről volt szó, de ideje lenne a jövőről beszélgetni: mi lesz, hogyan lesz? Arról, ami van, sokszor nehezebb megegyezni, mint közösen hinni abban, ami a jövőben lehetséges.

Próbáld ki!

1. Válaszolj az alábbi kérdésekre, kijelentésekre úgy, hogy megnyitod a beszélgetést a jövő felé:

1. Miért nem vagy magabiztosabb, miért nem hiszel jobban önmagadban? Nem kaptál elég támogatást?
2. Hányszor kell még hangsúlyozni, hogy tanulás nélkül nem mész semmire?
3. Az emberiségnek a természettel kapcsolatban elkövetett bűnei megbocsáthatatlanok.
4. Ma nincs a világon senki, aki valóban tenne a szegénység megszüntetéséért.
5. Tavaly már megbeszéltük, hogy nem kapsz új mobiltelefont.

Pontosan célozz!

A vita olyan kommunikációs műfaj, amelyben a felek egy döntés elérése céljából vetik össze, állítják szembe, illetve – a megegyezés szakaszában – hangolják össze álláspontjaikat. A vita természete szerint konfliktus, de ekként soha nem fenyegető, kényszerítő vagy megsemmisítő. A vitában az egyet nem értés nem udvariatlanság vagy bántás, hanem lehetőség újabb nézőpontok megtalálására, a közös döntéshozatal leghatékonyabb módja. Olyan szellemi küzdelemnek tekinthetjük tehát, amelynek tétje van, amelyre körültekintéssel, az érvelésben való jártassággal és a másik iránti felelősséggel készülhetünk. A vitába csak úgy mehetünk bele, hogy tisztában vagyunk azzal: minden dolognak két oldala van, hogy igazságunk nem kizárólagos, hogy a játszmának nem csak egyetlen győztese lehet. Ezért késznek kell lennünk arra is, hogy az észszerű ellenérvek hatására megváltoztassuk a véleményünket.

A vita tárgyát mindenkor pontosan és elfogulatlanul kell meghatározni. Ahogyan már korábban hangsúlyoztuk: kifejtett állítással, kerülve a minősítéseket, az érzelmi befolyásolást.

Amikor a vita tárgyát megfogalmazzuk, pontos és célratörő kérdést érdemes feltennünk, amelyre a vita fog választ adni, és így a döntést előmozdítani.

A vita háromféle tárgyra vonatkozhat: tényekre, értékekre és tettekre.

- Ha a vita célja, hogy egy **tényről** szülessen döntés, úgy a vita természete értelmező. Ilyen a szabadságról, a jogosságról, a helyesről és helytelenről szóló filozófiai, tudományos vagy jogi vita. Ilyen egyes esetek jogi vagy tudományos értékelése. Gondolj például a meggybortolvajt fagyállóval megmérgező vácszentlászói gazda ügyére, akinek ítélethozatala körül számos értelmezési vita folyt azzal kapcsolatban, minek tekintendő az esete. A gazda tehetetlennek érezve magát, mert borát állandóan megcsapolták, a meggyborba nagy mennyiségű fagyállót öntött, hogy így leplezze le és leckéztesse meg a tolvajt. Az azonban belehalt a mérgezésbe. A gazdára első fokon hét év börtönbüntetést elrendelő ítélethez tartozó tényállásokat kellett megvitatni és értelmezni.
- A vita szólhat **értékekről** is, ekkor általában azok hierarchiájára vonatkozik. Melyik ma a legfontosabb kérdés Magyarországon? A migráció? A fiatalok külföldre vándorlása? A rossz PISA-eredmények? A gazdaság globális átrendeződése? Egyáltalán nem könnyű eldönteni – ezeket biztosan nem döntheti el egy ember. Mind vitára indító kérdés, amelynek kapcsán értékekről, fontosságról, közös célokról, eszmékről és felelősségekről kell szólni.
- Amikor a vita tárgya egy **tett**, cselekvés vagy eljárás, akkor a benne részt vevők egyik vagy másik intézkedés megtételét tartják fontosabbnak. Például abban a kérdésben, hogy hová menjünk osztálykirándulásra, milyen szakot válasszunk a továbbtanulásban, mely vállalatokhoz adjuk be a jelentkezésünket.

Egy vitakérdés tartozhat több típusba is. Például ha azt kérdezzük, hogy általában véve „Érdemes-e diplomát szerezni?”, úgy értékekről, folyik majd a vita, ha viszont ez a kérdés egy bizonyos személyre vonatkozik, akkor értékekről és cselekvésekről is folyik majd a vita. Mindig fontos, hogy alaposan végiggondoljuk, a fenti három közül melyik a vitakérdés fő kategóriája, hiszen más ismereteket, más érveket kell majd használnunk az egyes esetekben.

Megosztozunk?

A vita résztvevői egymással nem egyező álláspontok képviselői. Ez azonban nem jelenti azt, hogy ellenfelek vagy elszánt harcosok lennének. Egyfelől a vitában mindkét fél – éppen a másik jelenléte miatt – arra kényszerül, hogy saját álláspontját szigorúan megvizsgálja, következetlenségeit kiszűrje. A vitázó felek tehát önfegyelemre és odafigyelésre ösztönzik egymást. Másfelől a vita nem azt jelenti, hogy a felek nem érthetnek egyet. A másik vélekedésének elfogadása a sajátunk kiterjesztéséhez is vezethet úgy is, hogy nem hagyjuk el meggyőződésünket. A vitázók tehát nem kicsinyes kötekedők, hanem odafigyelő, fegyelmezett és felelős kommunikátorok. A vitában meghozott döntés

legtöbbször attól a közösségtől származik, amelyben a vita zajlik. A jó döntéshozatal azon az alapon mérlegel, hogy a felek mennyire voltak sikeresek

- a tárgy feltárásában, elemzésében
- az érvelésben, a bizonyítékok felsorakoztatásában
- a mondanivalójuk felépítésében
- a másik fél érveinek megcáfolásában.

A hétköznapi életben is találkozunk ilyen döntőbírókkal: a szülővel a testvérek vitájában, egy osztálytárrsal a barátok vagy padtársak vitájában, egy külső szakemberrel jogi vagy szakmai természetű vitákban. Akkor lesz jó a döntés, ha a döntnök nem elfogult, és tisztában van mindazokkal a körülményekkel, amelyek alapján döntését meghozhatja. A jó döntéshez szükség van

- elfogulatlan figyelemre
- a cél pontos ismeretére
- jó kérdésekre
- jó elemzőkészségre.

Legyünk azért őszinték: papíron minden vita példamutató. A valóságban azonban sokszor gúnyos, bántó, veszteséges; olyasvalami, amiben valaki alulmarad vagy megsemmisül. Azokban a vitákban, amelyeknek „tétjük” van, általában csak az egyik fél „győz”, és a másik „veszít”.

A mindennapi kisebb vagy nagyobb konfliktusokban többnyire

- csak az egyik nézőpont érvényesül, a másikat elvetik
- a felek nem a nyereségeiket maximalizálják, hanem a veszteségeiket minimalizálják: leginkább kompromisszumot kötnek – vagy háborúznak;
- a döntéshozatal kényszere (időkorlát, választási szabályok, hagyományok) miatt a megjelenő vélemények közül csak az egyiket választhatjuk, még akkor is, ha mindkettőt egyformán értékesnek tartjuk.

Aki vitázik, hajlamos úgy érezni, hogy védekezésre kényszerül, mert a maga álláspontját, a saját érveit szeretné „sérülésmentesen” érvényesíteni. A vitában a másikat ellenfélnek gondolja, aki ugyanarra a helyre, lehetőségre pályázik, mint ő. Nehéz a „vele együtt” logikájával gondolni a vitára. Nehéz, de szükséges.

Vannak olyan vitamodellek, amelyek egyértelműen a megegyezést célozzák: azt, hogy a vita ne egyik vagy másik érdek, cél, mondanivaló érvényesülését jelentse, hanem valamiféle többlet megszületését. A Carl Rogers által megalapozott, dialogikus vitamodelt Maxine Hairston²⁵ így írja le:

1. Fogalmazza meg a vitázó fél a vita tárgyát objektíven és tömören!
2. A vitázó foglalja össze elfogulatlanul, pontos kifejezésekkel és az értékeket hangsúlyozva az ellenfél és a közönség tárgyra vonatkozó véleményét! Ezzel kifejezi, hogy a másik, a mások véleménye is fontos számára, és hogy mindent megtett, hogy a sajátjától eltérő vélemény lényegét, szándékait és okait megértse.
3. A vitázó adja elő objektíven saját álláspontját, kitérve annak megalapozó értékeire, motivációira!
4. A vitázó vesse össze a két álláspontot, és mutassa meg, mi közös bennük! Egyúttal mutasson rá, hogy saját álláspontja miként módosíthatja vagy egészítheti ki a másikat!
5. A vitázó mindenek alapján tegyen javaslatot a vita tárgyának megoldására!

Ennek a modellnek az érvényesülése nem elsősorban a gyakorlásán alapszik. Hanem egy olyan hozzáállás kialakításán, amely a vitában a kíváncsiságot, a nyitottságot, a tanulás lehetőségét, a bátorság mellett a barátságosságot hangsúlyozza. Nem valamiféle kényelmes, édeskés biztonságérzetet, sokkal inkább odaadást és bizalmat.

Próbáld ki!

1. Olvasd el Ferenc pápa alábbi gondolatait, szűrd ki a számodra legfontosabb üzenetet, és válaszold meg a kérdéseket!

Különösen felhívom figyelmeteket a párbeszéd és a találkozás képességére. A párbeszéd nem tárgyalást jelent. Tárgyaláskor mindenki igyekszik megszerezni magának a saját „szeletét” a közös tortából. Nem erre gondolok, hanem arra, hogy keressük a közös jót mindenki számára; hogy közösen vitázunk, sőt mondhatnám, hogy közösen még meg is haragszunk egymásra, hogy a mindenki számára legjobb megoldáson gondolkodunk. Sokszor előfordul, hogy a találkozás konfliktusba ágyazódik. Ahol párbeszédet folytatnak, ott konfliktus keletkezik: logikus és előre látható, hogy így legyen. Nem szabad félnünk tőle, sem letagadnunk, hanem el kell fogadnunk.”

²⁵ Hairston, Maxine: *A Contemporary Rhetoric*. Boston: Houghton Mifflin and co., 1974. 210–211.

(Ferenc pápa beszéde az új humanizmusról, Firenze, 2015. november 10.)

Hogyan értelmezed a „találkozás kultúráját”?

Hozz példákat a találkozás kultúrájára a mindennapi életből, a médiából, a saját magad és mások tapasztalataiból!

Mit érthetünk azon, hogy „közösen megharagszunk egymásra”?

Szerinted mi jellemzi a sikeres és a sikertelen tárgyalást?

Egyetértesz a szövegrészletben foglaltakkal? Miért? Miért nem?

Első menet: indul!

A vitaversenyek a vitázótehetség, -képesség és a vitában való jártasság kipróbálásának legjobb terepei. Izgalmas események, amelyek bizonyítják, hogy egy tartalmas vitából mindenki csak nyer: tapasztalatot, ismeretet, új nézőpontokat, összefüggéseket, közösségi cselekvőerőt. A vitaversenyek általában csapatok között, megfigyelők, bírák és a közönség részvételével folynak. Többféle, erősebben vagy gyengébben szabályozott formában szervezik őket világszerte, de valamennyiben érvényesülnek

- az időhasználatra
- a felépítésre
- a mondanivaló megalapozottságára, hitelességére
- a stílusra

vonatkozó szabályok és elvárások.

Általánosan elfogadott elv a vitaversenyeken, hogy

- a beszélőt megszólalás közben a partnerén kívül senki nem segítheti, külső segítség bevonása tehát nem lehetséges (ezért a hálózati kapcsolatra alkalmas eszközöket több ilyen versenyből kizárják)
- a felhasznált bizonyítékok és indokok hitelességéért a résztvevőknek jót kell állniuk
- a felhasznált forrásokat pontosan meg kell jelölniük, pontosan kell rájuk hivatkozniuk
- a másik bizonyítékainak megkérdőjelezése csak hiteles forrás alapján történhet
- a vitázó vagy a bíró kizárható, ha összeférhetetlenség áll fenn.

A vitaversenyek egy adott témát adnak meg a verseny helyszínén, és annak két – megerősítő/pro és cáfoló/kontra – álláspontját kisorsolják a csapatok között (pénzfeldobással). Némelykor a sorsolás nyertese választ álláspontot. Előfordulhat, hogy a téma előzetesen ismeretes, a források használata és a felkészülési idő e körülmények szerint változhat. A csapatok többnyire két-két vitázóból állnak, de a szabályok megengedik három vagy négy fős, esetleg osztott csapatok indulása is (pl. a Szóval?! Országos Vitaversenyen három fővel indulhattak a versenyző csapatok).

A vitázók beszédeket tartanak, kérdéseket tesznek fel és válaszokat adnak a vitázás során. A közönség tagjaihoz beszélnek, őket mint „átlagos állampolgárokat” (nem pedig mint szakembereket) kívánják egy társadalmilag, politikailag fontos ügyben meggyőzni.

A vitaversenyek időszabályai nagyon szigorúak, ezeket a vita időmérője, vezetője vagy elnöke tartat be.

Az Egyesült Államok közügyekről folyó középiskolai nyilvános vitaversenyeire az alábbi időbeosztás jellemző (a Harvard Tournament is ezeket az időkereteket használja a Public Debate Forum kategóriában). Mivel ebben a versenytípusban pénzfeldobással döntenek arról, melyik csapat választhatja meg az álláspontját és a sorrendet, előfordulhat, hogy a cáfoló csapat fogja kezdeni a kört – ha a választásra jogosult csapat a pro oldalt választotta és ezt a sorrendet. A megszólalások sorrendjét, időkeretét az alábbi táblázat tartalmazza.

Vitázó	Időkeret
1. VITÁZÓ – A csapat első megszólalója	4 perc
2. VITÁZÓ – B csapat első megszólalója	4 perc
Keresztkérdezés 1. és 2. VITÁZÓ között	3 perc
3. VITÁZÓ – A csapat második megszólalója	4 perc
4. VITÁZÓ – B csapat második megszólalója	4 perc
Keresztkérdezés 3. és 4. VITÁZÓ között	3 perc
1. VITÁZÓ – összefoglalás	2 perc
2. VITÁZÓ – összefoglalás	2 perc
Nagy keresztkérdezés (valamennyi VITÁZÓ)	3 perc
3. VITÁZÓ – végső konklúzió	2 perc

4. VITÁZÓ – végső konklúzió	2 perc
Felkészülési idő csapatonként	2 perc

A keresztkérdés első és második körében a két vitázó felállva kérdezi egymást, általában az első kérdést az utoljára megszólalónak teszik fel. A kérdés és a válaszadás is mentes a személyeskedéstől, a támadástól vagy provokálástól.

Az összefoglalás új érveket már nem hozhat, de korábbi ellenvélemények cáfolatára és a saját mondanivaló konklúziójára alkalmas.

A nagy keresztkérdésben a csapatok tagjai ülve maradnak. Az első kérdést az utoljára összefoglalónak teszik fel, utána bárki kérdezhet és válaszolhat a csapatok tagjai közül.

Az értékelésben leginkább a következő szempontok érvényesülnek:

- A vitázóknak a legszélesebb értelemben vett közönséghez kell beszélniük, érthetően, tisztán és megalapozottan.
- Hiteles és ellenőrizhető információkkal kell dolgozniuk.
- Mondanivalójukat jól kell szervezniük, érvelésüket fel kell építeniük.
- A szabályokat és a másik véleményét tiszteletben kell tartaniuk.

A másik, széles körben elterjedt vitaversenyforma a brit parlamentáris vita. Különlegessége, hogy nem két, hanem négy csapattal folyik (ezek a különböző változatokban két- vagy háromtagúak lehetnek).

A brit parlamentáris vitaforma egy parlamenti helyzet szimulációja, amelyben kormánypárti és ellenzéki megszólalók vesznek részt. Fontos, hogy ez soha nem jelenti az adott ország aktuális kormányát vagy ellenzékét, hanem csak az állító és a cáfoló oldalt. A négy csapatból kettő a „kormány”-, kettő az „ellenzéki oldalhoz” tartozik. Így alakul meg mindkét oldal egy-egy kezdő és egy-egy záró csapata. A csapatok tagjai egyenként 7-7 perces beszédet tarthatnak, tehát a kormányoldal és az ellenzéki oldal is összesen négy-négy hosszabb megnyilatkozást tesz.

Az ellentétes oldalakat képviselő csapatok egymással szemben ülnek le, a vitát a házelnök vezeti. Az ő feladata, hogy „rendet tartson”, figyelmeztessen az időkeretekre, megkövetelje a parlamentben elvárható stílust, a megszólításokat és a szóhasználatot illetőleg is. A vitaformátumban a parlamenti megszólításokat használják a résztvevők: házelnök, miniszterelnök, miniszterelnök-helyettes, frakcióvezető, frakcióvezető-helyettes, képviselő asszony/úr. A vita témáját a verseny kezdetén kapják meg a csapatok, ez után húzzák ki, melyik oldal melyik csapataként versenyeznek. A felkészülési idő 15 perc. A versenyzők nyomtatott segédanyagokat, könyveket, újságokat hozhatnak

magukkal, elektronikus eszközök használata tilos. Nem szakemberként szerepelnek a vitázók ebben a versenytípusban sem, és nem is szakértőkhöz beszélnek, hanem az általános műveltség és felkészültség talaján és annak igényével.

A brit parlamentáris vita különlegessége, hogy a beszélők középre állva megtartott, 7 perces megszólalásaiban (időhiány miatt ez 5 percre is csökkenthető) összesen 2 perc, úgynevezett védett idő van: a megszólalás elején és végén 1-1 perc. Ez azt jelenti, hogy a beszéd közepén az ellenkező oldal számára megnyílik a lehetőség a közbevetésekre. A védett első 1 perc lejártát a házelnök jelzi valamilyen hangadással. Ettől kezdve az utolsó 1 perc kezdetéig az ellenkező oldal bármely csapatának bármely tagja kézfeltartással jelezheti, hogy kérdése vagy felvetése van. A beszélő eldöntheti, hogy helyt ad-e a közbevetésnek. El is utasíthatja tehát a jelzést, és előfordulhat, hogy egyetlenre sem válaszol. Azt szokták azonban tanácsolni, hogy két-három felvetésre érdemes, sőt szükséges is válaszolni, a váratlan helyzetek kezelésének hiánya, a spontán válasz kerülése ugyanis levonhat a teljesítmény értékéből. Az ellenkező oldalról érkező közbevetés megfogalmazása nem tarthat tovább 15 másodpercnél, vagyis röviden, tömören kell kérdezni vagy érvet megfogalmazni. Fontos: a közbevetés nem lehet a saját érvelés meghosszabbítása, a célja valóban a másik oldal érvei tisztázása kell, hogy legyen.

A brit parlamentáris vita szereplőinek időbeosztását és feladatait az alábbi táblázat foglalja össze.

Vitázó	Időkeret	Feladat
KORMÁNYPÁRTI KEZDŐ – miniszterelnök	7 perc	Meghatározza a vita témáját és annak fogalmait. Kifejti az állítást és az álláspontot. Tárgyalja a miérteket és hogyanokat.
ELLENZÉKI KEZDŐ – frakcióvezető	7 perc	Elfogadja a téma meghatározását, cáfolja az álláspontot, és indokolja a cáfolatot.
KORMÁNYPÁRTI KEZDŐ – miniszterelnök-helyettes	7 perc	Cáfolja az ellenzéki álláspontot. Újraépíti a kormány álláspontját. Érveket ad az miniszterelnöktől elhangzottakhoz.
ELLENZÉKI KEZDŐ – Frakcióvezető-helyettes	7 perc	Folytatja a kormány álláspontjának cáfolatát, megerősíti az ellenzéki álláspontot, újabb érveket szolgáltat a vitához.
KORMÁNYPÁRTI ZÁRÓ –	7 perc	Megerősíti a kormány álláspontját, és folytatja a cáfolatot, egyúttal egy új állítással kiterjeszti a

1. képviselő.		kormány álláspontját, és további érveket hoz fel mellette.
ELLENZÉKI ZÁRÓ – 2. képviselő	7 perc	Cáfolja a kormánypárt első állítását, és megerősíti a cáfoló álláspontot, cáfolja az új állítást, és érveket hoz fel vele szemben, újabb cáfoló álláspontot fogalmaz meg.
KORMÁNYPÁRTI ZÁRÓ – 3. képviselő	7 perc	Összefoglalja a kormányoldal állításait és fő érveit. Új érveket már nem hoz.
ELLENZÉKI ZÁRÓ – 4. képviselő	7 perc	Összefoglalja az ellenzék cáfolatát és fő érveit. Új érveket már nem hoz.

A vita két körének (kezdő-záró) megszólalásait bírák figyelik, akik a feladatok teljesülése, a logikai és retorikai sikeresség alapján 1-től 4-ig rangsorolják a csapatokat. A bírák sorrendjének átlaga adja majd a végeredményt. A bírák száma az adott helyzettől függ, így például egy osztályban akár 20 bíró vagy 10 bíró és a bírákat segítő 10 megfigyelő is kijelölhető. Az iskolai kipróbálásánál érdemes – a létszámra való tekintettel – a tudósító szerepét is bevezetni. Ők egy-egy rövidhírt készítenek a vita befejezésére az elhangzottakból, esetleg a bírák döntése előtt a vitázókkal folytatott rövid beszélgetést.

Ez a forma – leginkább a közbevetések miatt – még izgalmasabb, mint a megszólalási idő egészét védő típusok, egyszersmind ez jelenti ebben a versenyben a legnagyobb erőpróbát is.

Vitázó világ

A választások időszakában a közvéleményt igencsak foglalkoztatja az a kérdés, hogy fognak-e vitázni az ország vezetésére pályázók. Magyarországon 1990 óta, a szabad választások időszakában e könyv megjelenéséig összesen három miniszterelnök-jelölti vita zajlott (1998-ban, 2002-ben, 2006-ban). Ezeket a televízió közvetítette, újságcikkek, illetve tanulmányok jelentek meg róluk. A miniszterelnök-jelölti viták három különféle formában folytak, a kötetlentől az egyre kötöttebb menetrendig haladva.

Ezek a viták, eredményeik mérlegelése, a választások kimenetére való hatásuk a hozzáértőkön, elemzőkön kívül a hétköznapi embert is érdeklik. Az Egyesült Államokban az elnökválasztás

legforróbb eseményeit jelentik, számos politikai és médiaszakértő bevonásával végzett nagy felkészülést.

A közösségi vitákat, annak megfelelően, hogy ki vesz bennük részt, kire és mire vonatkoznak, és hol jelennek meg, öt típusba szokás sorolni. Eszerint beszélünk parlamenti vitákról, politikai (kampány)vitákról, közéleti vitákról, szakmai és tudományos vitákról, és családi vitákról.

- A **parlamenti viták** célja, hogy értékekről vagy cselekvésekről szóló döntést hozzanak. A parlamenti vitákra sok szabály vonatkozik, amelyek érinthetik a megszólalás rendjét, módját, idejét. Ám ezek nem mindig kifinomult hangvételi eszmecserek: az adott kereteken belül a stílus sokszor éles és támadó.
- A **politikai (kampány)vitákban** a választásokon induló jelöltek mutatják meg magukat, pártjuk programját és legfőképp saját képességeiket. Az amerikai elnökjelölti viták a legismertebbek, de Európában és hazánkban is kapcsolódnak ilyen viták a politikai választásokhoz, nagy horderejű döntésekhez. Ezek is pontosan meg vannak szervezve, az elemzők pedig mindent megfigyelnek: a megjelenést, az arcjátékot, a testbeszédet, az újszerűséget, a cáfoló erőt, a vitában mutatott fegyelmet. Ebben a vitatípusban azonban nehezen képzelhető el, hogy a felek közös megegyezésre jutnának: kommunikációjuk a versenyt szolgálja.
- A **közéleti viták** a közérdeklődésre számot tartó kérdésekben zajlanak; tényekről, értékekről vagy cselekvésekről. Érinthetik a közjót, a közérdeket, de szólhatnak egyéni vagy egyedi viselkedésekről, vélekedésekről is. Ezekre korábban a közösség találkozóhelyein, pl. iskolákban, manapság inkább a médiában, a digitális fórumokon kerül sor, megjegyzések, hozzászólások formájában, elektronikus társalgásban.
- A **szakmai és tudományos viták** általában kisebb nyilvánosság előtt történnek. Ezekben a vitákban a fogalomrendszert, illetve az alkalmazott érveket leginkább csak a résztvevők köre és egy szűk szakmai közönség érti igazán. Eredményük – például egy pályázati döntés vagy egy eljárás bevezetése – érintheti ugyan a társadalom egészét, de kommunikációjuk, megfogalmazásaik vagy eljárásaik nem mindenki számára követhetők.
- A **családi viták** a kisközösség tagjainak jólétére, az értékrend kialakítására, a belső szabályok megőrzésére vagy megváltoztatására vonatkozhatnak. Ha egy család engedi a vitatkozást (sokféle téma megbeszélése lehetséges, és az álláspontokat nem vagy nem csupán a szerepek határozhatják meg), akkor a család tagjai és az ilyen közegben felnövő gyerekek nem kötnek a vitához a kapcsolat megszűnésétől, a konfliktustól való félelmet: nyitottabban és készségesebben fognak megnyilvánulni, és nem félnek saját véleményüket kinyilvánítani a későbbiekben is.

Próbáld ki!

1. Találj társat, és készüljtek fel az alábbi témákban fejenként egy ötperces vitamegszólásra az állító és a cáfoló oldalon is!

- Más oktatási tartalmakra és módszerekre van szükségük a lányoknak, mint a fiúknak.
- Be kell tiltani a házi feladatot.
- Különadót kell kivetni a videojátékok gyártóira.
- El kell törölni a korhatárkarikák alkalmazását a médiatartalmakon.
- Be kell tiltani a szelfizést nyilvános és köztereken.
- A középületekben be kell vezetni a koedukált mellékhelyiséget.
- Minden munkavállaló számára kötelezővé kell tenni a jótékonykodást.
- Külön engedélyhez kell kötni a szépszéti sebészetet.
- Mire jó a szabadság?
- Szükség van-e a Valentin-nap, a nemzetközi nőnap, a Halloween megünneplésére?

Témakörök érvelő, meggyőző beszédekhez

- Mit érdemes fiatal korban sportolni?
 - Menjünk-e külföldre tanulni?
 - Legyen-e kötelező az egyenruha viselése az iskolában?
 - Szükség van-e újra a sorkatonaság bevezetésére?
 - Engedélyezzük-e az otthonszülést?
 - Mi állíthatja meg a terrorizmus terjedését?
 - Jobb volt-e régen? Jogos-e a nosztalgizálás?
 - Fontosak-e a társadalomtudományok?
 - Hogyan kell sikeressé válni?
 - Mennyire fontos a pénz a boldogsághoz?
 - Létezik-e barátság férfi és nő között?
 - Állampolgári vizsgálathoz kellene-e kötni a szavazati jogot?
 - Mitől jó egy kormány?
 - Demokratikus-e az internet?
 - Létezik-e holtomiglan-holtodiglan?
 - Hány éves kortól kellene engedélyezni az alkoholfogyasztást?
 - Miért bizalmatlanok és érdektelenek az emberek a politikával szemben?
 - Milyen szempontok alapján lehet dönteni a továbbtanulásról és a munkahelyváltásról?
 - Milyen a jó munkahely és a jó iskola?
 - Mivel tartozunk a társadalomnak?
 - Milyen lenne a világ média nélkül?
-
- Abortusz
 - Eutanázia
 - Halálbüntetés
 - Házasság (vagy együttélés)

BESZÉLJ!

Szendvics

1.

1. A szillogizmus hiányzó állítása: *A férfi idióta.*
2. A hiányzó feltételezés: *Ha van nálunk valami, ami szerszámnak használható, akkor szükségszerűen megteesszük azt, ami elkövethető vele.*
3. A kikövetkeztethető állítások: *Bessie Braddock nem változik, menthetetlen, tehát rosszabb helyzetben van, mint Churchill.*
4. A kikövetkeztethető állítás: *A nőket nem érdekli Churchill, nem akarnak tőle semmit. Nem törnek rá a fürdőszobában, így a Parlamentben sem lehetnének zavaróak számára.*
5. A kikövetkeztethető állítás: *A jelmez viselete eltérés a szokásostól. A miniszter esetében a legnagyobb eltérés az lenne, ha nem inna.*
6. A kikövetkeztethető állítás: *Kölcsönösen ellenszenveselek egymásnak.*
7. Két állítás is odaérthető: *A fiú a saját kárán tanul, illetve a fiú nem okos.*
8. A hiányzó premissza állítása: *A nyilatkozó lenne igazán alkalmas pártelnöknek.*
9. Odaértendő állítás: *Az 50%-os kedvezmény maga a csoda. Mellékállítás: Ez a csoda a bolttal is megtörténik, nem az üzlet az előidézője.*
10. Kikövetkeztetendő állítás: *Aki felelősen bánik az idejével, az bizonyosan kapcsolatban áll valahogy a bankkal.*

Hátra, előre

1.

1. *Néhány ember tapasztalata alapján nem lehet mindenkire igaz kategorikus állítást levonni. Különösen, ha a néhány esetben egyéb feltétel(ek) is (itt: egészséges gyermek) is fennállnak.*
2. *Néha én is kaphatok jó jegyet, nincs kizárva, hogy ez bekövetkezik.*

2.

1. *Nem elegendő, nem megfelelő a következtetés.*
2. *Megfelelő, de nem elegendő a példa a következtetéshez, konkrétumokra is szükség lenne, nem csupán az általános tapasztalatra.*
3. *Semmiképpen nem elegendő, és az sem biztosan igaz, hogy „olyan” ember.*
4. *Nem elegendő, és az alternatívák lehetnek ettől eltérőek.*

Csalóka

1.

1. *audiatur et altera pars*
2. *ad hominem*
3. *kontrafaktuális érvelés*
4. *argumentum ad misericordiam*
5. *hamis dilemma*
6. *körben forgó érvelés*
7. *a szerencsejátékos tévedése*
8. *ad baculum*

Hering az árnyékban

1.

1. *szalmabáb*
2. *árnyékbokszolás*
3. *csúsztatás*

2.

1. *erénykapcsoló: igényesség*
2. *kérdés és erénykapcsolók: tájékozottság, magabiztosság*
3. *hamis beállítás: miért jó? erénykapcsoló: reform*
4. *metafora*

5. kérdés

6. ismétlés és tulajdonképpen tárgyiasítás – a metafora ellentéte

7. kérdés, kontraszt

8. a szójelentés kiterjesztése

SZAKIRODALOM

Retorika – elméleti alapvetések, gyakorlatok

Aczél Petra: *Retorika. A szóból épült gondolat.* Budapest: Krónika Nova, 2001.

Aczél Petra: *Új retorika. Közélet, kommunikáció, kampány.* Pozsony: Kalligram, 2009.

Aczél Petra: *Médiaretorika.* Budapest: Magyar Mercurius, 2012.

Aczél Petra – Bencze Lóránt: *Hatékonyág és meggyőzés a kommunikációban. Gyakorlati retorika.* Budapest: L'Harmattan, 2007.

Adamik Tamás – A. Jászó Anna – Aczél Petra: *Retorika.* Budapest: Osiris, 2004.

Adamikné Jászó Anna: *Klasszikus magyar retorika.* Budapest: Holnap, 2013.

Arisztotelész: *Rétorika.* Budapest: Gondolat, 1982.

Bolonyai Gábor (szerk.): *Antik szónoki gyakorlatok.* Budapest: Typotex, 2001.

Burke, Kenneth D.: *A Rhetoric of Motives.* Los Angeles: University of California Press, 1962/1969.

Corbett, Edward P. J. – Connors, Robert J.: *Classical Rhetoric for the Modern Student.* New York: Oxford University Press, 1999.

Cornificius: *A szónoki mesterség. A. C. Herenniusnak ajánlott retorika.* Ford., utószó, jegyz. Adamik Tamás. Budapest: Magyar Könyvklub, 2001.

Hauser, Gerard A.: *Introduction to Rhetorical Theory.* Prospect Heights, IL: Waveland Press, 2002.

Máthé Dénes: *Retorika a bölcsészeti oktatásban. Segédlet a retorika tanulmányozásához.* Kolozsvár: Ábel, 2007.

Perelman, Chaim – Olbrechts-Tyteca, Lucie: *The New Rhetoric. A Treatise on Argumentation.* Notre Dame, IN: University of Notre Dame Press, 2008.

Perelman, Chaim: *The Realm of Rhetoric*. Notre Dame, IN: University of Notre Dame Press, 1982.

Quintilianus, Marcus Fabius: *Szónoklattan*. Ford. Adamik Tamás et al. Pozsony: Kalligram, 2008.

Szabó G. Zoltán – Szörényi László: *Kis magyar retorika*. Budapest: Helikon–Universitas, 1997.

Szálkáné Gyapay Márta: *Gyakorlati retorika*. Budapest: Nemzeti Tankönyvkiadó, 1999.

Wacha Imre: *A korszerű retorika alapjai*. I–II. Budapest: Szemimpex, é. n.

A beszéd részei, eszközei, műfajai – tanulmányok, versenybeszéd, elemzések

A. Jászó Anna (szerk.): *Az előadásmód és a szóközi beszéd*. Budapest: Trezor, 2008.

A. Jászó Anna (szerk.): *A testbeszéd és a szóközlet*. Budapest: Trezor, 2009.

A. Jászó Anna – Aczél Petra (szerk.): *A régi új retorika*. Budapest: Trezor, 2000.

A. Jászó Anna – Aczél Petra (szerk.): *A szóközi beszéd részei és a beszédformák*. Budapest: Trezor, 2001.

A. Jászó Anna – Aczél Petra (szerk.): *A klasszikus retorikai bizonyítás*. Budapest: Trezor, 2002.

A. Jászó Anna – Aczél Petra (szerk.): *A modern retorikai bizonyítás*. Budapest: Trezor, 2003.

A. Jászó Anna – Aczél Petra (szerk.): *Az élokúció: az alakzatok*. Budapest: Trezor, 2004.

A. Jászó Anna – Aczél Petra (szerk.): *A szóképek és a szóközi beszéd*. Budapest: Trezor, 2005.

A. Jászó Anna – Aczél Petra (szerk.): *A prózaritmus és a szóközi beszéd*. Budapest: Trezor, 2006.

A. Jászó Anna – Aczél Petra (szerk.): *A memória és a szóközi beszéd*. Budapest: Trezor, 2007.

Raátz Judit – Tóthfalussy Zsófia (szerk.): *A retorika és határtudományai*. Budapest: Trezor, 2010.

Raátz Judit – Tóthfalussy Zsófia (szerk.): *A filozófia és a szóközi beszéd*. Budapest: Trezor, 2011.

Raátz Judit – Tóthfalussy Zsófia (szerk.): *A retorikai elemzés*. Budapest: Trezor, 2012.

Raátz Judit – Tóth Etelka (szerk.): *Az egyházi beszéd*. Budapest: Trezor, 2013.

Raátz Judit – Tóth Etelka (szerk.): *A politikai beszéd*. Budapest: Trezor, 2014.

Meggyőzés és érvelés – elméleti alapvetések és gyakorlatok

Bowell, Tracy – Kemp, Gary: *Critical thinking. A concise guide.* London: Routledge, 2002.

Breton, Philippe: *A manipulált beszéd.* Budapest: Helikon, 2000.

Griffin, Em: *Meggyőztél!* Budapest: Harmat, 2004.

Gula, Robert J.: *Nonsense.* Mount Jackson, VA: Axios, 2007.

Heinrichs, Jay: *Thank you for arguing. What Aristotle, Lincoln and Homer Simpson can teach us about the art of persuasion.* New York: Three Rivers Press, 2007.

Margitay Tihamér: *Az érvelés mestersége.* Budapest: Typotex, 2004.

McGuire, William.: *Makacs nézetek és a meggyőzés dinamikája.* Budapest: Osiris, 2001.

Pattee, George K.: *Practical argumentation.* Kindle, 2011.

Síklaki István: *A meggyőzés pszichológiája.* Budapest: Scientia Humana, 1994.

Stiff, James B. – Mongeau, Paul A.: *Persuasive Communication.* New York: The Guilford Press, 2003.

Weston, Anthony: *A Rulebook for Arguments.* Indianapolis: Hackett Publishing Company, 2000.

Whyte, Jamie: *Bad thoughts. A guide to clear thinking.* London: Corvo, 2003.

Zentai István: *A meggyőzés csapdái.* Budapest: Typotex, 1999.

Zentai István: *Meggyőzéstechnika és a kritikai gondolkodás a mindennapi gyakorlatban.* Budapest: Medicina, 2006.

Beszédírás, előadás – példák és elemzések

Anderson, Chris: *TED Talks. The Official TED Guide to Public Speaking.* Boston: Houghton Mifflin, 2016.

Donovan, Jeremy: *How to deliver a TED talk. Secrets of the world's most inspiring presentations.* New York: McGraw and Hill Education, 2013.

Heath, Chip – Heath, Dan: *Made to Stick: Why Some Ideas Survive and Others Die*. New York: Random House, 2008.

Győrffy Kinga: *Add elő magad*. Budapest: Magnólia, 2015.

Lucas, Stephen E.: *The Art of Public Speaking* (12th edition). New York: McGraw and Hill Education, 2014.

Beszédgyűjtemények

22 híres beszéd. Budapest: Móra, 1995.

Bencze Lóránt: *Boldog a nép, amely tud ünnepelni. Beszédok, előadások*. Budapest: Corvinus, 2004.

Pálinkás József: *Egyensúlyban*. Budapest: Magyar Tudományos Akadémia, 2014.

Széchenyi emlékezete. Serlegbeszédok a nemzeti kaszinóban 1864–1944. Budapest: Akadémiai, 2010.

Vajda Barnabás (szerk.): *A XX. század nagy beszédei*. Budapest: Agave, 2006.

Vajda Barnabás (szerk.): *A XX. század magyar beszédei*. Budapest: Agave, 2007.

Vasvári Judit (szerk.): *Világrengető beszédok, melyek megváltoztatták a világot*. Budapest: Geographia, 2011.

1.

Emma Watson, ENSZ jószolgálati nagykövet beszéde a HeForShe kampány nyitóeseményén a New York-i ENSZ-központban 2014. szeptember 20-án

Azért fordulok önökhöz, mert a segítségükre van szükségem. Véget akarunk vetni a nemi egyenlőtlenségnek – és ehhez mindenkire szükségünk van.

Ez az első ilyen témájú kampány az ENSZ-ben: a lehető legtöbb férfit és fiút szeretnénk megszólítani és arra ösztönözni, hogy képviseljék a nemek egyenlőségét. És nemcsak beszélni akarunk az ügrről, hanem meg is akarjuk mutatni, hogy megvalósítható.

Hat hónapja kaptam a kinevezést, és ahogy egyre többet beszéltem a feminizmusról, felismertem, hogy a nők jogaiért folytatott harcot a férfigyűlölet szinonimájaként szokás értelmezni. Ha valamiben biztos vagyok, akkor abban, hogy ennek megálljt kell parancsolni.

Emlékeztetőül, a feminizmus definíciója a következő: „A meggyőződés, hogy a férfiaknak és a nőknek egyenlő jogokkal és esélyekkel kellene bírni. Azaz a nemek politikai, gazdasági és társadalmi egyenlőségének elmélete.”

Először 8 éves koromban kérdőjeleztem meg a nemi sztereotípiákat, amikor dirigálósnek hívtak, mert én akartam megrendezni a darabot, amelyet a szüleinknek adtunk elő – de a fiúkat ugyanezért nem szólták le.

14 éves koromban a sajtó elkezdett szexuális tárgyként kezelni.

15 éves voltam, amikor a barátnőim sorra elmaradtak az edzésekről, mert nem akartak izompacsirtának tűnni.

18 évesen láttam, hogy a fiú barátaim nem tudják kifejezni az érzéseiket.

Úgy döntöttem, hogy feminista leszek, és ez számomra egyáltalán nem tűnt bonyolultnak. De az utóbbi időben megtapasztaltam, hogy a feminizmus népszerűtlen szó lett.

Úgy tűnik, hogy azon nők közé tartozom, akiknek a megnyilvánulásai „túl erősek”, „túl agresszív”, „elszigetelők”, „férfiellenesnek” és egyáltalán nem vonzó.

Miért olyan kényelmetlen ez a szó?

Nagy-Britanniában születtem, és helyénvalónak tartom, hogy nőként ugyanannyi a fizetésem, mint a férfi kollégáimé. Helyénvalónak tartom, hogy saját testemről magam döntsék. Helyénvalónak tartom,

hogy nők képviseljenek az ország vezetésében és a döntéshozatalban. Helyénvalónak tartom, hogy ugyanakkora társadalmi elismerésben részesüljek, mint a férfiak. De sajnos azt kell mondanom, hogy nincs egyetlen ország sem a Földön, ahol minden nő élhetne ezekkel a jogokkal.

Egyetlen ország sem állíthatja a világon, hogy elérte a nemi egyenjogúságot.

Ezeket a jogokat emberi jogoknak tartom, de én csak egy vagyok a kevés szerencsés közül. Számos előjoggal bírok, mert a szüleim nem szerettek kevésbé, csak mert lánynak születtem. Az iskolám sem korlátozott, csak mert lány vagyok. A mentoraim sem azt sugallták, hogy úgysem jutok messzire, csak mert egy napon lehet, hogy gyermeket fogok szülni. Ők voltak a nemi egyenjogúság nagykövetei, akik azzá tettek, aki ma vagyok. Lehet, hogy nem tudják, de ösztönösen is feministák voltak, akik hatottak rám. És mind többükre van szükségünk. És ha valaki még ezek után is kerülné e szót: nem a szó fontos, hanem a mögötte álló gondolat és elhivatottság. Mert nem minden nő kapta meg ugyanazokat a jogokat, mint én. Sőt a statisztikát nézve csak nagyon kevesen.

Hillary Clinton 1997-ben mondta el híres beszédét Pekingben a nők jogairól. Sajnos a legtöbb dolog, amelyen változtatni akart, máig sem javult.

De leginkább az tűnt fel, hogy hallgatóságának csak harminc százaléka volt férfi. Hogy hozhatunk változást a világba, ha csak az emberiség feléhez szólunk, ha csak az emberiség fele érzi feladatának, hogy a párbeszédben részt vegyen?

Férfiak, szeretném megragadni az alkalmat, és meghívni önöket, hogy csatlakozzanak hozzánk. A nemek egyenjogúsága a férfiak ügye is.

Mert egyelőre úgy látom, hogy édesapám szülői szerepét sokkal kevesebbre értékeli a társadalom, noha gyerekként ugyanúgy igényeltem a jelenlétét, mint édesanyámét.

Találkoztam olyan fiatal férfiakkal, akik mentális betegségben szenvedtek, és nem mertek segítséget kérni, mert attól féltek, hogy akkor már nem tűnnek elég macsónak – pedig Nagy-Britanniában az öngyilkosság sokkal nagyobb arányban pusztítja a 20 és 49 év közötti férfiakat, mint a közúti balesetek, a rák vagy a szívkoszorúér-megbetegedések. Találkoztam olyan férfiakkal, akiket megtört vagy elbizonytalanított a férfisikeresség eltorzult értelmezése. Az egyenjogúság hiánya a férfiaknak is problémákat okoz.

Nem beszélünk túl gyakran arról, hogy a férfiakat is bebörtönzik a nemi sztereotípiák, pedig látom, hogy ez rájuk is igaz, és amint ők szabadokká válnak, annak természetes következménye lesz, hogy a nők számára is megváltoznak a dolgok.

Ha a férfiaknak nem kell agresszívnek mutatkozniuk az elfogadásért, a nők sem fognak kényszeredetten megalázkodni. Ha a férfiakon nem lesz nyomás, hogy ők legyenek az irányítók, a nőket sem akarják majd irányítani.

A férfiaknak és a nőknek is szabadon ki kellene tudni mutatni az érzelmeiket. A férfiaknak és a nőknek is szabadon ki kellene tudni mutatni erejüket... Ideje, hogy egy skálán képzeljük el a nemeket, nem pedig két, ellentétes tulajdonságokat tartalmazó kategóriaként.

Ha végre nem aszerint határozzuk meg egymást, ami hiányzik belőlünk, hanem aszerint, ami megvan bennünk, mind sokkal szabadabbak leszünk. Ez a HeForShe kampány lényege: a szabadság.

Szeretném, ha a férfiak is felvennék a stafétabotot. Hogy a lányaik, nővéreik, édesanyjuk és húgaik megszabadulhassanak az előítéletektől, és hogy a fiaik is lehessenek sérülékenyek és emberiek; hogy visszaszerezhessék ezeket a megtagadott vonásaikat, és így személyiségüket igazabban, a maguk teljességében élhessék meg.

Lehet, önök most azon tűnődnek, hogy ki is valójában ez a Harry Potter-lány. Mit keres az ENSZ emelvényén? Jó kérdés, higgyék el, én is feltettem magamnak. Nem tudom, alkalmas vagyok-e rá, hogy itt álljak. Azt viszont tudom, hogy foglalkoztat ez az ügy, és javítani szeretnék a helyzeten.

És mivel láttam, amit láttam – és mert ilyen szerencsém van –, feladatomban érzem, hogy én is tegyek valamit. Egy angol államférfi, Edmund Burke egyszer azt mondta: „A rossz győzelméhez nem kell más, csak az, hogy a jók ne tegyenek semmit.”

Amikor aggódni kezdtem e beszéd miatt, és néhány pillanatra kétségbeestem, végül határozottan azt mondtam magamnak: ha nem én, akkor ki? Ha nem most, akkor mikor? Ha önöknek is kételyeik támadnak majd hasonló, lehetőségekkel teli pillanatokban, remélem, ezek a szavak segítenek majd.

Mert az az igazság, hogy ha nem teszünk semmit, 75 vagy akár 100 évbe is beletelik, hogy a nők ugyanannyi fizetésre számíthassanak ugyanazért a munkáért, mint a férfiak. 15 és fél millió lányt fognak gyerekként férjhez adni az elkövetkező 16 évben. És a jelenlegi adatokkal számolva 2086-ra jutunk el oda, hogy minden afrikai vidéki kislány másodfokú oktatást kapjon.

Ha hisznek az egyenlőségben, talán önökben is az az ösztönös feminista lakozik, akiről az imént beszéltem.

Tapsot érdemelnek ezért.

A szót, mely kifejezi ezt az egységet, talán még nem találtuk meg, jó hír azonban az, hogy egyesítő mozgalmunk már van. A neve: HeForShe. Megkérem önöket, hogy lépjenek elő, emeljék fel a szavukat, legyenek önök a Férfi a Nőért. És tegyék fel maguknak a kérdést: ha én nem, akkor ki? Ha nem most, akkor mikor?

Köszönöm.

(Zelei Bori fordítása, szerkesztett változat)

(Forrás: <http://nokert.hu/index.php/jogok-eselyek/jogok-eselyek/1339-2014-09-23-16-19-23>)

Mary Schmich újságíró nő friss diplomásoknak szóló esszéje a Chicago Tribune 1997. június 1-jei számában

(Az internetre kerülő szöveget később – tévesen – Kurt Vonnegutnak a MIT-n elmondott diplomaosztó beszédeként terjesztették, illetve jelentették meg magyarul A hamvaskék sárkány című kötetben)

Hölgyeim és Uraim, idei végzősök! Használjanak fényvédő krémet. Ha a jövőt illetően csupán egyetlen tanácsot adhatnék, az a fényvédő krém lenne. A fényvédő krém hosszú távú áldásait a tudósok igazolták, viszont a többi tanácsomnak nincs egyéb alapja, mint saját összekuszálódott tapasztalásaim. Ezeket most szétszotogatom.

Élvezzék ifjúságuk hatalmát és szépségét! Ó, ne is törődjenek vele, hogy ifjúságuk hatalmát és szépségét addig nem érthetik, míg el nem múlik. De higgyék el, húsz év múltán fényképeik láttán eszükbe jut majd, amit most még nem vehetnek észre, hogy mennyi lehetőség várt önökre, és milyen mesésen néztek ki. Nincsenek úgy elhízva, amennyire beképzelik.

Ne aggódjanak a jövő miatt. Vagy aggódjanak, de tudniuk kell, hogy az aggodás körülbelül annyit segít, mint szöveges példának a rágógumi. Az önök életében az igazi bajok olyan dolgok lesznek, amelyek szorongó elméjükben még soha nem bukkantak a felszínre, de egyszer valamely álmos keddi délután, úgy négy óra felé majd elsötétítik a látásukat. Mindennap csináljanak valamit, amitől rettegnék. Énekeljenek. Törődjenek más emberek érzéseivel. Ne túrják, ha más emberek nem törődnek az önök érzéseivel.

Használjanak fogselymet. Ne pazarolják az idejüket féltékenykedésre. Egyszer elkésnek vele, másszor meg még korai. A verseny hosszú, és a végén kiderül, hogy magad voltál az ellenfél. Ne felejtse el a dicséreteket. Felejtse el a sértéseket. Ha ez sikerül, nekem is árulják el a receptet. Ne dobják ki régi szerelmes leveleiket. Dobják ki a folyószámla-kivonataikat. Nyújtóztassák az izmaikat. Ne érezzenek bűntudatot, amiért nem tudják, hogy mit akarnak az élettől: érdekesebb ismerőseim közül huszonkét éves korában egy sem tudta, hogy mit akar kezdeni az életével. A legérdekesebb negyvenes ismerőseim még most sem tudják.

Egyenek kalciumot. Kíméljék a térdüket. Ha majd cserbenhagyja önöket, hiányozni fog. Lehet, hogy megházasodnak, lehet, hogy nem. Lehet, hogy gyermekeik lesznek, lehet, hogy nem. Lehet, hogy negyvenéves korukban elválnak, és lehet, hogy hetvenötödik házassági évfordulójukon elropják a csirketáncot. Akár így, akár úgy, ne nagyon ünnepeljék magukat, de ne is ítélkezzenek túl szigorúan. A választásuknak ötven százalék az esélye a sikerre. Mindenkinek ennyi az esélye. Élvezzék a testüket. Minden elképzelt módon használják ki. Ne

féljenek tőle, és attól sem, hogy más emberek mit tartanak róla. Ennél nagyszerűbb eszköz úgysem kerül a birtokukba. Táncoljanak, akkor is, ha csak a nagyszobában tehetik. Olvassák el a használati utasításokat, akkor is, ha nem tartják be őket. Ne olvassanak szépségápolási irodalmat. Attól csak csúfnak érzik magukat. Ismerjék meg a szüleiket. Nem tudhatják, hogy még meddig van erre módjuk.

Legyenek kedvesek a testvéreikhez. Ők kínálják a múltjukhoz kötő legjobb kapcsolatot, és nagyon valószínű, hogy együtt kell maradni velük a jövőben is. Legyenek tudatában, hogy barátok jönnek, barátok mennek. De ahhoz a pár értékes barátjukhoz mindenképp ragaszkodjanak. Dolgozzanak keményen, hogy életmódbeli és földrajzi hiányait áthidalják. Minél öregebbek lesznek, annál inkább szükségük lesz azokra az emberekre, akik ismerték önöket, amikor még fiatalok voltak. Átmenetileg költözzenek New York Citybe, de jöjjenek el onnan, mielőtt túlságosan megkeményednének. Költözzenek Észak-Kaliforniába, de jöjjenek el onnan, mielőtt elpuhulnának. Utazzanak. Törődjenek bele, hogy léteznek alapszabályok. Az árak emelkednek. A politikusok lódítanak. És hogy önök is megöregszenek. És amikor megöregedtek, azon morfondíroznak majd, hogy amikor fiatalok voltak, az árak nem emelkedtek, a politikusok tisztességesek voltak, és a gyermekek tisztelték az időseket.

Tiszteljék az időseket. Ne várják, hogy valaki majd gondoskodni fog önökről. Lehet, hogy biztonságos jövedelmük van. Vagy lesz egy gazdag házastársuk. De azt sohasem tudhatják, mikor apad el a pénzforrás. Ne sokat vesződjenek a hajukkal, különben negyvenéves korukra úgy néz majd ki, mint egy nyolcvanöt évesé. Legyenek óvatosak, hogy kinek a tanácsát fogadják meg, de legyenek türelmesek azokkal, akik a tanácsot adják. A tanács a nosztalgia megnyilvánulási formája. A tanácsadás pedig horgászás: a hulladékból kikotorjuk a múltat, letörölgetjük, a rút részeket átmázoljuk, és újra felhasználjuk, többért, mint amennyibe került. És hallgassanak rám: használjanak fényvédő krémet.

(Szántó György Tibor fordítása, szerkesztett változat)

(Forrás: Kurt Vonnegut: *A hamvaskék sárkány*. Budapest: Maecenas Kiadó, 2000)

3.

Mácsai Pál színész, színikazdátó beszéde 1999 szilveszterén, néhány perccel a 2000-re forduló éjféli előtt

Hölgyeim és uraim, néhány héttel ezelőtt, úgy tíz-tizenkét éves koromban, egy szép tavaszi napon a nagyszünetben megálltam az iskolaudvaron, és miközben uzsonnámat kigöngyöltem a papírszalvétából, eszembe jutott a kétezredik év.

Világosan emlékszem mindenre. Abban a sarokban álltam, az ecetfa alatt, ahol a nap elérte a poros udvart. A szalvétában vajás kenyér volt zöldpaprikával, a fejemben pedig mindenféle tétova gondolatok a jövőről. Arról, hogy mi lesz velem 2000-ben.

Abban elég biztos voltam, hogy még életben leszek. Abban az évben a 39. születésnapom lesz esedékes, ennyit józan számítás szerint, a béketábor szívében simán meg lehet érni, gondoltam, de kis erőfeszítéssel akár a dupláját is.

Arra is emlékszem, hogy aznap egész este ez foglalkoztatott. Kiszámítottam, hány éves lesz a bátyám, és szomorúan konstatáltam: még mindig túl fiatal lesz ahhoz, hogy az ellenem elkövetett gaztetteit kockázat nélkül megtorolhassam rajta. Kiszámítottam, hány évesek lesznek a szüleim, és kis szorongás vett erőt rajtam – most már tudom: alaptalanul. Nehezen aludtam el aznap, ez a 2000 olyan beláthatatlan messzeségben lebegett a láthatáron, hogy szinte elsédültem tőle.

Hogy biztos legyek a dolgomban, másnap a nagyszünetben megbeszéltem az ügyet a Steuer Gyulával is. Kiderült, hogy őt már hetek óta az foglalkoztatta, mi lesz 2000-ben. És azóta is sok emberrel beszéltem erről, köztük nagyon okosakkal is, és kivétel nélkül mindegyik ugyanezt mondta: úgy tíz-tizenkét éves kora táján eszébe jutott a kétezredik év, és végiggondolta, mennyi idős lesz akkor, hol tart majd az életben, a pályáján, amelyről akkor még semmit sem tudott.

És nemcsak itthon, Magyarországon történt ez így. Valahol a világon, talán New Yorkban vagy Tokióban sok évvel ezelőtt fölállítottak egy több emelet magas, világító, digitális számlálót, amely visszafelé számolja, hány nap van még kétezerig. Később sok helyen fölszereltek ilyeneket, az egyik éppenséggel az Eiffel-torony derekán díszeleg. És lehet, hogy azon az órán ebben a pillanatban már a másodpercek ketyegnek visszafelé. A kétezredik év, amely egykor szédítően távolinak tetszett, most itt van előttünk, alig néhány óra választ el tőle.

Kedves hölgyeim és uraim, abban a szép tavaszi nagyszünetben sok mindenre gondoltam, de speciel arra nem, hogy a kétezredik év előestéjén itt fogok állni önök előtt, és ennyi embernek egyszerre elmondom majd akkori gondolataimat. Azóta magam mögött hagytam mintegy 10 100 napot és durván ugyanannyi éjszakát, letudtam kábé 290 millió lélegzetvételt, 1,1 milliárd szívdobbanást. Ronggyá hordtam húsz-huszonöt pár cipőt, tíz-tizenkét télikabátot, tíz miniszterelnököt. Vettem hat autót, eladtam négyet. Elvállaltam negyven szerepet, eljátszottam hatvanat. Megtanultam háromszáz verset, elmondtam négyszázat, írtam harmincat, azok közül előadtam tizenkettőt.

Sorolhatnám jó hosszan, a kétezres szám sehol sem bukkanna elő. Valószínűleg semmi sincs, amit épp kétezreszer csináltam életemben. Ez pedig azt jelenti, hogy személy szerint nekem ez a 2000 a világon semmit sem kellene, hogy jelentsen. Elvileg.

De gyakorlatilag mégis jelent valamit, aminthogy itt ebben a teremben mindannyiunknak jelent valamit. Sok emberrel beszéltem erről, de olyat senkitől sem hallottam, hogy azt tervezi: ma este korán lefekszik. A mai éjfél, úgy tűnik, mindenki ébren akarja megvárni, mintha az emberek arra számítanának, hogy az a pillanat megváltoztat bennünket.

És úgy is lesz. Erre még a Steuer Gyula sem gondolt annak idején, de az éjfél pillanatában valamennyien, akik ma élünk a Földön, egy csapásra átváltozunk. Múlt századi emberré válik mindenki. Legyen bár öreg, fiatal vagy akár ölbeli kisgyermek, ebből a szempontból mindegy: mindenkinek az előző, a XX. században vannak a gyökerei. A holnap születendők meg az utánuk következők kicsit idegenkedve, kicsit furcsálkodva, kicsit kíváncsian, kicsit szánakozva néznek majd ránk, mert az ő világukban nemigen találjuk a helyünket, és ez egyre erősödik majd, ahogy ők egyre többen lesznek, mi pedig, akik átéljük ezt a mai éjszakát, egyre kevesebben.

Múlt századiak leszünk, elavult tapasztalatokkal, elavult elvekkkel, elavult értékrenddel. Még a tévedéseink is elavulnak egy idő után. Ahogy mi mosolygunk a romantika nagy ábrándján, úgy fognak „ők” mosolyogni a mi sorozatgyártású kultúránkon, műanyag javainkon, önmagunkkal folytatott iszapbirkózásunkon. Ha úgy lesz, ahogy remélem, akkor ez az egész trutymó, amelyre eleinte olyan büszkék voltunk, ez a huszadik századnak nevezett lidércnyomásos, ijesztő agyrém – Kurt Vonnegut szavaival – végre-valahára lezúdul a történelem klotyóján.

Látom az arcokon, hogy nem erre számítottak. Rosszallást vélek kiolvasni a pillantásukból. Ilyenkor, szilveszter este, ha kilép valaki a színpadra, és csokornyakkendő van rajta, akkor csupa derűs, vidám dolgot szokott összehordani – erre emlékeztet a tekintetük vádlón. A szemükből látom: még nem jöttek rá, hogy az elképzelhető legderűsebb dolgokat mondtam egész idő alatt.

E falak között ismerősen cseng kedves költőm, Fodor Ákos neve; az ő versével magyarázom el. Rövid.

A történet

A történet zárt vonalú,
s bármily tág – kör, akár az élet.
Mitől függ: víg? vagy szomorú?
hogyan hol kezded, s meddig meséled.

Meséljük hát tovább a történetünket, ameddig mesélhetjük, mert komoly tanulságai vannak. Evégett Isten éltesen bennünket, múlt századiakat.

Kedves hölgyeim, tisztelt uraim – boldogabb új évet kívánok, mint amilyen lesz.

(Forrás: <http://www.revbiro.hu/1999szil.htm>, igazított változat)

4.

Václav Havel író, politikus, volt csehszlovák köztársasági elnök rendszerváltozás utáni első újévi beszéde 1990. január 1-jén

Kedves polgártársak!

Negyven évig hallották elődeim szájából különféle változatokban ugyanazt: hogy milyen szépen virágzik hazánk, hány millió tonna acélt termeltünk, hogy milyen boldogok vagyunk mindnyájan, hogy hiszünk kormányunknak, és hogy milyen gyönyörű távlatok nyílnak előttünk. Feltételezem, hogy nem azért javasoltak erre a tisztségre, hogy most én hazudjak önöknek. Hazánk nem virágzik. Nemzeteink hatalmas szellemi és alkotóereje nincs értelmesen kihasználva. Egész iparágak gyártanak olyan termékeket, melyekre senkinek nincs szüksége, , amire pedig szükségünk lenne, az hiányzik. A magát a munkások államának nevező állam megalázza és kizsákmányolja a munkásokat. Elavult gazdaságunk pocskolja kevés energiánkat. Az a föld, amely valaha büszke lehetett népének műveltségére, most olyan keveset költ a művelődésre, hogy a hetvenkettedik helyre szorult a világon. Tönkretettük a talajt, a folyókat, az erdőket, melyeket elődeink ránk hagytak, s most természeti környezetünk egész Európában a legrosszabb. Nálunk a felnőttek korábban halnak meg, mint általában Európa többi országában. Engedjenek meg egy személyes élményt: amikor nemrég Pozsonyba repültem, a tárgyalások szüneteiben kinézegettem az ablakon. Láttam a SLOVNAFT komplexumát s utána mindjárt a ligetfalusi lakónegyedét. Ez a látvány elég volt ahhoz, hogy megértsem: a mi politikusaink és államférfiaink évtizedekig nem néztek ki még a repülőgépük ablakából sem. Semmiféle, a rendelkezésemre álló statisztikai olvasmány sem tenné lehetővé, hogy gyorsabban megértsem azt az állapotot, amibe jutottunk. De még mindig nem ez a legnagyobb baj. A legrosszabb az, hogy megromlott erkölcsi környezetben élünk. Morálisan betegek lettünk, mert megszoktuk, hogy mást mondunk, és mást gondolunk. Megtanultuk, hogy semmiben se higgyünk, hogy ne vegyük észre egymást, hogy csak magunkkal törődünk. Az olyan fogalmak, mint a szerelem, a szeretet, a barátság, az együttérzés, az alázat vagy a megbocsátás, elveszítették lényegüket és jelentésüket, és sokunk számára csupán lélektani furcsaságok vagy eltévedt üdvözlések a régmúltból, kissé nevetségesek a számítógépek és a kozmikus rakéták korszakában. Csak kevesen voltak képesek

hangosan kimondani, hogy nem lenne szabad, hogy a hatalmasok mindenhatók legyenek; hogy a hatalmasok számára ökológiailag tiszta és minőségi élelmet termeszítő különleges gazdaságok termékeit – ha már mezőgazdaságunk egyelőre nem képes belőlük mindenkinek juttatni – az iskolákba, a gyermekkollégiumokba és a kórházakba kellene küldeni.

Az eddigi rendszer, dölyfös és türelmetlen ideológiájával felfegyverkezve, az embert a termelőerő, a természetet a termelőeszköz szintjére alacsonyította le. Ezzel megtámadta az ember és a természet lényegét és kölcsönös viszonyát.

A saját földjünkön megfontoltan gazdálkodó tehetséges és autonóm embereket egy szörnyűséges, hatalmas, dübörgő és búzló gépezet csavarjaivá tette, amelyről senki sem tudja, hogy mi is tulajdonképpen az értelme. Nem képes másra, mint hogy fokozatosan, de feltartóztatathatatlannul elkoptassa saját magát és csavarjait.

A megromlott erkölcsi légkörről szólva nem csupán azokról az urakról beszélek, akik ökológiailag tiszta zöldséget esznek, és nem néznek ki repülőgépek ablakán. Rólunk, mindnyájunkról beszélek, ugyanis mindnyájan megszoktuk, megváltoztathatatlan tényként elfogadtuk, és ezzel tulajdonképpen fenntartottuk a totalitárius rendszert. Más szavakkal: bár különböző mértékben, de mindnyájan felelősek vagyunk a totalitárius masinéria működéséért, s egyikünk sem csak áldozata, hanem mindnyájan alkotói és fenntartói is vagyunk.

Miért beszélek erről? Értelmetlen lenne az utóbbi negyven év szomorú örökségét úgy felfogni, mint valami idegen dolgot, amelyet távoli rokonunk hagyott ránk. Épp ellenkezőleg: olyasvalamiként kell ezt az örökséget elfogadnunk, mint amit hagytunk, hogy ránk terheljenek. Ha ezt így elfogadjuk, akkor megértjük: mindnyájunk közös feladata, hogy csináljunk vele valamit. Nem foghatunk mindent az előző vezetésre azért sem, mert ez nem felelne meg a valóságnak, és azért sem, mert ez gyengíthetné mindannyiunk arra való elkötelezettségét, hogy önállóan, szabadon, értelmesen és gyorsan cselekedjünk. Ne essünk tévedésbe: a legjobb kormány, a legjobb parlament és a legjobb elnök sem képes a feladatokat egyedül elvégezni. Mélységesen igazságtalan lenne csak tőlük várni az általános javulást. A szabadság és a demokrácia ugyanis mindenki együttműködését, tehát mindenki közös felelősségét is jelenti. Ha ezt tudatosítjuk, akkor mindaz a szörnyűség, amit az új csehszlovák demokrácia örökölt, mindjárt nem lesz olyan szörnyű. Ha ezt tudatosítjuk, akkor visszatér szívünkbe a remény. Van mire támaszkodnunk a közügyek javításában. Az utóbbi időben, különösen békés forradalmunk utolsó heteiben megmutatkozott, hogy társadalmunkban a rákényszerített apátia maszkja alatt milyen hatalmas általános emberi, erkölcsi és lelki energia, milyen jelentős polgári kultúra szunnyad.

Valahányszor valaki kategorikusan azt állította rólunk, hogy ilyenek vagy olyanok vagyunk, mindig ellene vettem, hogy a társadalom nagyon titokzatos teremtmény, és sohasem tanácsos mindig csak

annak az arcának hinni, melyet éppen megmutat. S most boldog vagyok, hogy nem tévedtem. Szerre a világon csodálkoznak az emberek, hogy honnan támadt hirtelen ezekben a simulékony, megalázkodó, szkeptikus és látszólag már semmiben sem hívő cseh és szlovák polgároknak az a bámulatos erő, hogy néhány hét alatt igazán korrekt és békeszerető módon lerázták a hátukról a totális rendszert.

Mi magunk is csodálkozunk ezen, s azt kérdezzük: honnan merítik ezek a fiatalok, akik soha más rendszert nem ismertek, az igazság iránti vágyat, a szabad gondolkodást, a politikai fantáziát, a polgári bátorságot és a polgári megfontoltságot? Hogy lehet az, hogy az ő szüleik, éppen az elveszettnek tartott generáció, csatlakoztak hozzájuk? Hogyan lehetséges egyáltalán, hogy ennyi ember azonnal megértette, mit kell tennie, s ehhez nem volt szüksége senkinek semmiféle tanácsra vagy instrukcióra? Azt hiszem, hogy mai reményteli helyzetünknek két oka van: mindenekelőtt az, hogy az ember sohasem csak a külvilág terméke, hanem mindig képes valami magasabb felé törekedni, még ha ezt a képességét a külvilág módszeresen pusztítja is. Másodszor az, hogy a humanista és demokratikus hagyomány, amelyről oly sok üres fecsegést hallottunk, mégiscsak ott szunnyadt valahol nemzeteink és nemzeti kisebbségeink tudatalattijában, s észrevétlenül hagyományozódott egyik generációról a másikra, hogy a megfelelő pillanatban mindegyikünk felmutassa és cselekvéssé formálja.

Mai szabadságunkért nekünk is fizetnünk kellett. Sok polgártársunk meghalt az ötvenes években a börtönökben, sokat kivégeztek, emberi életek ezreit semmisítették meg, tehetséges emberek százazreit üzték külföldre. Üldözték azokat, akik a háború idején védték nemzeteink becsületét, azokat, akik ellenszegültek a totalitárius hatalomnak, azokat, akik képesek voltak arra, hogy önmaguk maradjanak és szabadon gondolkodjanak. Senkiről nem lenne szabad megfeledkeznünk, aki mai szabadságunkért így vagy úgy megfizetett. Annak érdekében, hogy közelmúltunkról a teljes igazság kiderüljön, független bíróságoknak kellene igazságosan mérlegelniük azok bűnösségét, akik ezért felelősek. Nem feledkezhethetünk meg arról sem, hogy más nemzetek még keményebben megfizettek mai szabadságukért, s hogy ezzel közvetve értünk is fizettek. Nem szabad elfelednünk a Magyarországon, Lengyelországban, Németországban és a nemrég Romániában kiömlő vért, valamint a vértengert, melyet a Szovjetunió népei ontottak, mert minden emberi szenvedés minden embert érint. De azért sem, mert éppen a hatalmas áldozatok teremtették meg a szovjet blokk népei által kivívott mai szabadságnak vagy fokozatos felszabadulásnak a hátterét, tehát a mi frissen szerzett szabadságunk hátterét is. A Szovjetunióban, Magyarországon, Lengyelországban és az NDK-ban végbement változások nélkül nálunk nehezebben történt volna meg az, ami megtörtént, és ha úgy történt volna meg, biztos nem lett volna ilyen szép, békés jellegű. A nemzetközi helyzet ugyan kedvező volt, de ez nem jelenti azt, hogy bárki is közvetlenül segített volna nekünk. Évszázadok után

mindkét nemzetünk maga egyenesedett fel, nem támaszkodott semmilyen erősebb állam vagy nagyhatalom segítségére.

Azt hiszem, ez adja a mostani pillanat hatalmas erkölcsi biztosítékát. Magában rejti a reményt, hogy a jövőben már nem fogunk azok komplexusától szenvedni, akik abban a helyzetben voltak, hogy valakinek valamit folyton meg kellett köszönniük. Most csak tőlünk függ, hogy ez a remény teljesül-e, és hogy most történelmileg teljesen új módszerrel feltámad-e polgári, nemzeti és politikai önérzetünk. Az önérzet nem gőg. Épp ellenkezőleg: az ember vagy a nemzet csak a szó legnemesebb értelmében vett önérzettel képes meghallani mások hangját, úgy fogadni, mint vele egyenlőt, megbocsátani ellenségeinek és megbánni saját bűneit. Próbáljuk meg az így felfogott önérzetet emberként társadalmi életünk, nemzetként nemzetközi magatartásunk sajátjává tenni. Csak így nyerhetjük vissza önbecsülésünket és egymás megbecsülését, valamint más nemzetek tiszteletét.

Államunk ne legyen többé szegény rokon vagy nyűg mások nyakán. Sokat kell ugyan másoktól átvennünk, és sok mindent kell megtanulnunk, de el kell érnünk, hogy egy idő után egyenrangú partnerek legyünk, akiknek van mit másoknak felkínálni.

Első köztársasági elnökünk (Masaryk) ezt írta: Jézus sohasem Cézár. Ezzel Chelcickyhez és Comeniushoz kapcsolódott. Ma újraéledt bennünk ez az eszme. Ezt talán ki is szélesíthetjük, és új elemet vihetünk az európai és világpolitikába. Ha úgy akarjuk, földünkről most már örökre a szeretet, a megértés vágya, a lélek és a gondolat ereje sugározhat ki. Mi éppen ezt a sugárzást kínálhatjuk fel saját hozzájárulásként a világpolitikának.

Masaryk a politikát az erkölcsre alapozta. Próbáljuk meg az új korszakban a politika ezen értelmezését új módszerrel felújítani. Tanuljunk meg, és tanítsunk meg másokat is arra, hogy a politika a közösség boldogulására irányuló igyekezet kifejezője kell legyen, nem pedig a közösség félrevezetésére vagy akár megerőszakolására irányuló igyekezet. Tanuljunk meg, és tanítsunk meg másokat is arra, hogy a politika nemcsak a lehetőség művészete lehet – különösen ha ezen a spekulációk, számítások, intrikák, titkos egyezségek és pragmatikus manőverezések művészete értendő –, hanem a lehetetlen művészete is, azaz annak a művészete, hogy hogyan tehetjük magunkat és a világot jobbá.

Kis ország vagyunk, valaha mégis Európa egyik szellemi központja voltunk. Miért ne lehetnénk újra? Nem lehetne-e ez olyan befektetés, amellyel majd megfizethetjük másoknak a majdan nekünk szükséges segítséget?

Még él és olykor zavarossá teszi a vizet azok itthoni maffiája, akik nem néznek ki repülőgépük ablakán, és speciálisan hizlalt disznót esznek, de már nem az fő ellenségünk, s még kevésbé az bármilyen nemzetközi maffia. Ma a legveszélyesebbek saját rossz tulajdonságaink: közügyek iránti

közömbösségünk, a mohóság, az önzés, a személyes ambíciók és rivalizálások. Ezek ellen még csak most vesszük fel a harcot.

Előttünk vannak a szabad választások, tehát a választás előtti harc is. Ne engedjük meg, hogy ez a harc beszennyezze szelíd forradalmunk eddig tiszta arcát. Akadályozzuk meg, hogy a világ szimpátiáját, melyet olyan gyorsan megnyertünk, ugyanilyen gyorsan elveszíthessük azzal, hogy hatalmi csetepatékba gabalyodunk. Ne engedjük meg, hogy a közügyek szolgálata iránti vágy magasztos köntösében újra csak az önös érdek szolgálata jelenjen meg. Most már valóban nem arról van szó, hogy melyik párt, klikk vagy csoport győz a választásokon, hanem arról, hogy – tagsági könyvüktől függetlenül – azok győzzenek, akik erkölcsileg, politikailag, szakmailag és állampolgárként is a legjobbak közöttünk. Államunk jövőbeli politikája és presztízse attól függ majd, hogy kiket választunk képviseleti szerveinkbe.

Kedves polgártársak!

Három nappal ezelőtt az önök akaratából, amelyet a nemzetgyűlés képviselői tolmácsoltak, a köztársaság elnöke lettem. Ezért joggal várják el, hogy beszéljek azokról a feladatokról, amelyeket mint az önök elnöke magam előtt látok. Az első, hogy teljes hatáskörömet és befolyásomat arra használjam, hogy gyorsan és méltóságteljesen járulhasson mindenki a szabad választások idején az urnákhoz, és e történelmi mérföldkőhöz vezető utunk illő és nyugodt legyen.

Második feladatom azon őrködni, hogy a választásokra két valóban autonóm, egymás érdekeit, nemzeti önállóságát, vallási hagyományait és szimbólumait kölcsönösen tiszteletben tartó nemzet jusson el.

Mint cseh nemzetiségű köztársasági elnök, aki az esküt egy hozzám közel álló jelentős szlovák személyiség kezébe tettem le, különös kötelességemnek érzem, hogy őrködjem a szlovák nemzet minden érdekének tiszteletben tartásán – azon nemzetének, amely a múltban különféle keserű tapasztalatokat szerzett –, s hogy a jövőben ne legyen zárva e nemzet előtt semmilyen állami funkció, a legmagasabbat is ideértve.

Harmadik feladatomnak tartom mindannak a támogatását, ami hozzájárul a gyermekek, az idősek, a nők, a betegek, a nehéz munkát végzők, a nemzeti kisebbségek és minden olyan állampolgár helyzetének javításához, akik valamilyen okból nehezebb helyzetben vannak, mint a többiek. Semmilyen jobb ételkészítés vagy kórház nem lehet többé a hatalmasok kiváltsága, hanem azoknak kell felajánlani, akiknek erre a legnagyobb szükségük van.

Mint a védelmi erők főparancsnoka, kezeskedem azért, hogy államunk védelmi képessége többé senkinek se szolgáltatathasson ürügyet arra, hogy gátolja a bátor békekezdeményezéseket;

kezeskedem azért, hogy lerövidítik a katonai szolgálat idejét, hogy szabályozzák a tartalékos katonai szolgálatot, hogy humanizálják az egész katonai életet.

Hazánkban sok az olyan rab, akik ugyan sokat vétettek, és ezért megbüntették őket, de néhány jóérezésű nyomozó, bíró és főként ügyvéd jóindulata ellenére is keresztül kellett menniük a kompromittálódott igazságszolgáltatás procedúráján, amely megrövidítette jogaikat, börtönökben kellett élniük, de ezek nem arra törekedtek, hogy felébresszék a minden emberben meglévő jót, hanem épp ellenkezőleg, hogy megalázzák, fizikailag és lelkileg tönkretégyék az embereket. Erre való tekintettel elhatároztam, hogy meglehetősen széles körű amnesztiát hirdetek. Egyúttal felszólítom a rabokat, értsék meg, hogy a negyven évig rosszul végzett nyomozásokat, kivizsgálásokat, ítéleteket és bebörtönzéseket nem lehet egyik napról a másikra kiküszöbölni; értsék meg, hogy mindenhez, még a gyorsítva előkészített változashoz is kell valamennyi idő. A zendüléssel nem segítenek sem a társadalomnak, sem önmaguknak.

A közvéleménytől pedig azt kérem, hogy ne féljen az elengedett raboktól, ne keserítse meg életüket, s keresztényi szellemben segítsen nekik, hogy visszatérhessenek közénk, hogy megtalálják magukban azt, amit a börtönök nem tudtak bennük megtalálni, a megbánás képességét, a rendezett élet utáni vágyat.

Megtisztelő feladatomban, hogy erősítsem szülőföldünk tekintélyét a világban. Örömlőn, ha más államok azért tisztelnének minket, mert megértést, toleranciát és békeszeretetet tanúsítunk. Boldog lennék, ha még a választások előtt meglátogatna bennünket akár csak egy napra is II. János Pál pápa és a dalai láma. Boldog lennék, ha minden nemzethez baráti kapcsolatok fűznének minket és ezek megerősödnének. Boldog lennék, ha még a választások előtt sikerülne diplomáciai kapcsolatot létesíteni a Vatikánnal és Izraellel. A békéhez akarok hozzájárulni holnapi rövid NDK- és NSZK-beli látogatással is. Nem feledkezem meg többi szomszédunkról sem, a baráti Lengyelországról, a hozzánk mind közelebb kerülő Magyarországról és Ausztriáról sem.

Befejezésül azt mondanám, hogy olyan elnök akarok lenni, aki keveset beszél, és sokat dolgozik. Olyan elnök, aki nemcsak repülőgépe ablakán fog megfelelően kitekinteni, hanem aki folyamatosan jelen is lesz polgártársai között, és rendszeresen meghallgatja őket.

Talán megkérdezik, hogy milyen köztársaságról álmodom. Válaszom: önálló, szabad, demokratikus, gazdaságilag virágzó, egyúttal szociálisan igazságos, röviden: emberi köztársaságról, amely az embert szolgálja, s ezért remélheti, hogy az ember is szolgálatot tesz neki. A sokoldalúan művelt emberek köztársaságáról, mert nélkülük nem oldhatjuk meg egyetlen problémánkat sem: az emberi, a gazdasági, az ökológiai, a szociális és a politikai problémákat.

(Hamberger Judit fordítása, szerkesztett változat)

(Forrás: *Beszélő*, <http://beszelo.c3.hu/cikkek/vaclav-havel-ujevi-beszede>)

5.

Steve Jobsnak, az Apple vezérigazgatójának 2005-ben a Stanford Egyetem diplomaosztóján tartott ünnepi beszéde

Nagy megtiszteltetés, hogy itt lehetek a diplomaosztó ünnepségeken, a világ egyik legjobb egyetemén. Én nem szereztem diplomát. Az igazat megvallva, most jutottam a legközelebb egy diplomaosztóhoz. Ma három történetet szeretnék elmesélni az életemből. Ennyi. Semmi különös. Csak három történet.

Az első történet a mozaik összerakásáról szól.

A Reed Főiskoláról az első hat hónap után estem ki, de utána még másfél évig maradtam, mielőtt végleg otthagytam volna. Hogy miért maradtam ki?

A születésem előtt kezdődött. A biológiai anyám egy fiatal főiskolás lány volt, férj nélkül. Úgy döntött, hogy örökbe ad. Úgy érezte, diplomások kellene, hogy örökbe fogadjanak engem. Már minden elő volt készítve ahhoz, hogy születésemkor egy ügyvéd házaspár adoptáljon. Csakhogy amikor én feltűntem, ők úgy döntöttek, hogy mégis inkább egy kislányt szeretnének. A szüleim várólistán voltak, az éjszaka közepén felhívták őket, és azt kérdezték tőlük: Van egy nem várt kisfiúnk, kérik? Mire ők rávágták: persze. A biológiai anyám azonban rájött, hogy az anyám sohasem diplomázott le, és az apám pedig még csak le sem érettségizett. Ezért megtagadta az örökbefogadásról szóló utolsó iratok aláírását. Csak pár hónappal később egyezett bele, amikor a szüleim megígérték, hogy főiskolára fognak járatni.

Így kezdődött az életem.

És 17 évvel később főiskolára mentem. Ám naiv voltam és majdnem olyan drága főiskolát választottam, mint a Stanford. Így szüleim – mindketten munkásosztálybeliek – összes megtakarított pénze az én taníttatásomra ment el. Hat hónap után már nem láttam úgy, hogy megérné. Fogalmam sem volt, hogy mit kezdjek az életemmel, és a főiskola sem segített abban, hogy ezt kitaláljam. És úgy álltam ott, hogy már elköltöttem a szüleim egész életében összespórolt minden pénzét. Ezért úgy döntöttem, hogy kimaradok, és bíztam benne, hogy majd minden rendben lesz. Akkor ez eléggé ijesztőnek látszott, de visszatekintve életem egyik legjobb döntése volt. Attól a perctől kezdve, hogy kiléptem, nem kellett foglalkoznom a kötelező és nekem érdektelen tárgyakkal, és elkezdhettem tanulni az érdekesebbnek látszókat.

Egyáltalán nem volt leányálom. Mivel nem volt kollégiumi szobám, a barátaim szobáiban aludtam a földön. Ötcentes kólásüvegeket váltottam vissza, és a betétdíjból vettem ennivalót. Minden vasárnap

este hét mérföldet gyalogoltam a városon át, hogy heti egyszer rendes ételt egyek a Hare Krisna templomban. Imádtam. Sok dolog, amelybe kíváncsiságomat és ösztöneimet követve belebotlottam, később megfizethetetlen értéknek bizonyult. Hadd említsek egy példát.

Abban az időben a Reed Főiskola kínálta talán a legjobb kalligráfiaoktatást az országban. Az egész campus mindenhol gyönyörű, kézzel készített, kalligrafikus poszterekkel, címkékkel, rajzokkal volt tele. Mivel a szokványos oktatásból kimaradtam, és nem kellett foglalkoznom a kötelező tárgyakkal, úgy döntöttem, hogy felveszem a kalligráfia szakot, és megtanulom, hogy kell ezt csinálni. Tanultam a serif és a sans serif betűtípusokról, a különböző betűkombinációk között használható különböző betűközökről és mindarról, hogy mi teszi a tipográfiát igazán nagyszerűvé. Ez akképpen elbűvölő, klasszikus és művészien finom, hogy ezt a tudomány nem képes megragadni. Lenyűgözőnek találtam. Még csak nem is remélhettem, hogy ennek valaha hasznát veszem még az életemben, de tíz évvel később, az első Macintosh számítógép tervezése során ez a tudás visszaköszönt. Mindezt beleterveztek a Macbe. Ez volt az első, gyönyörű tipográfiára képes számítógép. Ha nem vágtam volna bele ebbe az egyszakos képzésbe, akkor a Macnek talán sohasem lett volna ilyen sokféle betűje vagy oly sok proporcionális írásjele. És mivel a Windowst a Macról másolták, talán a személyi számítógépekre sem jutott volna el mindez. Ha nem esek ki, sosem veszem fel ezt a szakot, és a személyi számítógépeknek talán nem lennének meg a napjainkban ismert csodás tipográfiai képességeik. Természetesen lehetetlen volt főiskolás koromban előre látni a mozaik részeinek összefüggését. De tíz év múlva visszatekintve nagyon tisztán látszott.

Ismét mondom, nem lehet a kép részeit előre nézve összerendezni, csak visszatekintve mutatkozik meg összefüggésük. Bíznod kell abban, hogy a kép majd csak összeáll valahogy a jövőben. Valamiben bíznod kell: a szímatodban, a sorsodban, az életedben, a karmádban, ahogy neked tetszik. Ez a szemléletmód még sohasem hagyott cserben, ez volt igazán jó hatással az életemre.

A második történetem a szeretetről és a veszteségről szól.

Szerencsés voltam. Korán rájöttem, hogy mit szeretek csinálni. Húszéves voltam, amikor Woz és én elindítottuk az Apple-t a szüleim garázsában. Keményen dolgoztunk – tíz év alatt az Apple egy kétszemélyes garázscégből kétmilliárd dolláros, több mint 4000 alkalmazottat foglalkoztató céggé növekedett. Épp egy évvel azelőtt hoztuk forgalomba a legjobb termékünket, egy Macintosht, hogy harmincéves lettem volna. És amikor 30 voltam, kirúgtak. Hogyan rúghatnak ki egy cégtől, melyet te alapítottál? Nos, ahogy az Apple nőtt, mi felvettünk valakit, akiről én úgy gondoltam, hogy nagyon tehetséges, és velem építi majd a céget. Hát úgy kb. az első évben jól alakultak a dolgok. De ezután egyre inkább másképp láttuk a jövőt, és végül összekülönböztünk. Amikor ez megtörtént, az igazgatótanács neki adott igazat. Így harmincévesen lapátra tettek, mindenki szeme láttára. Egész felnőtt életemet erre tettem fel, és semmi nem maradt. Lesújtó volt.

Pár hónapig fogalmam sem volt, hogy mihez kezdjek. Úgy éreztem, hogy cserbenhagytam a vállalkozók korábbi nemzedékét, hagytam leesni a stafétabotot.. Találkoztam David Packarddal és Bob Noyce-szal, megpróbáltam bocsánatot kérni tőlük, hogy ennyire pocsékul elbaltáztam a dolgot. Nyilvánosan óriásit buktam, legszívesebben otthagytam volna a Szilícium-völgyet. De aztán lassan kikristályosodott valami bennem: még mindig imádom, amit csinálok. Az Apple-nél törtétek nem változtattak ezen. Visszautasítottak, de még mindig szerelmes voltam. Ezért elhatároztam, hogy újramezdem.

Akkor még nem láttam – de hogy kirúgtak az Apple-től, az volt a lehető legjobb dolog, ami csak történhetett velem valaha. A sikeresség súlyát felváltotta az újramezdés öröme – kevésbé biztosnak lenni újra mindenben. Felszabadított, életem legkreatívabb periódusa kezdődött.

Az elkövetkező öt évben megalapítottam a NeXT-et és a Pixar-t, és beleszerettem abba a csodálatos nőbe, aki később a feleségem lett. A Pixar-ral elkészítettük a világ első számítógéppel készített animációs filmjét, a Toy Storyt, és mára a mienk világ legsikeresebb animációsfilm-stúdiója. Az események különös fordulatoként az Apple megvásárolta a NeXT-et, én visszatértem az Apple-hez, és az a technológia az alapja az Apple mai reneszánszának, amelyet a NeXT-nél kifejlesztettünk. És Laurene-nel csodálatos családunk van.

Egészen biztos vagyok abban, hogy mindez nem történt volna meg, ha nem rúgtak volna ki az Apple-től. Rettenetes íze volt az orvosságnak, de a páciensnek szüksége volt rá, úgy hiszem. Az élet néha fejbe vág egy téglával, de ne veszítsd el a hited. Biztos vagyok benne, hogy csakis a munkám szeretete hajtott előre. Meg kell találnod azt, amit szeretsz, és ez ugyanúgy igaz a munkádra, mint a szeretteidre. A munkád az életed nagy részét kitölti, s csak úgy lehetsz elégedett, ha tudod, hogy amit csinálsz, az nagyszerű. De csak úgy tudsz nagyszerű munkát végezni, ha szereted azt, amit csinálsz. Ha nem találtál még rá, keress tovább, és ne állapodj meg. A szíved majd megsúgja, ha megtaláltad, amit keresel. S mint minden nagyszerű kapcsolat, az idővel ez is egyre jobb és jobb lesz majd. Szóval keress. Ne állj meg.

A harmadik történetem a halálról szól.

17 éves koromban olvastam egy idézetet, amely valahogy így hangzott: „Ha minden napot úgy élsz meg, mintha az lenne az utolsó, egészen biztos, hogy egy napon igazad lesz.” Ez mély nyomot hagyott bennem. És azóta az elmúlt 30 évben a tükörbe nézve reggelente azt kérdezem magamtól: Ha ma lenne az életem utolsó napja, vajon azt csinálnám-e, amit ma tenni akarok? És amint a válasz egyre többször lett „nem”, tudtam, hogy valamin változtatnom kell.

A legfontosabb eszköz, amely segít nagy választak előtt döntéseket hozni, ha emlékszünk arra, hogy nemsokára mind meghalunk. Mert majdnem minden, minden külső elvárás, minden büszkeség, félelem, kínos helyzet vagy kudarc, ez mind eltölpül a halállal szemben. Csak az marad, ami igazán

fontos. Ha észben tartod, hogy meg fogsz halni, elkerülheted a csapdát, mely szerint lenne vesztenivalód. Már mezítelen vagy. Semmi okod rá, hogy ne kövesd, amit a szíved diktál.

Hozzávetőleg egy éve rákot diagnosztizáltak nálam. Reggel 7:30-kor végigpásztáztak, és a vizsgálat kimutatta, hogy egy tumor van a hasnyálmirigyemben. Azt sem tudtam, mi az a hasnyálmirigy. Az orvosok azt mondták, majdnem biztos, hogy ez a fajta rák gyógyíthatatlan, és nem élek tovább 3-6 hónapnál. Az orvosom azt javasolta, menjek haza, és rendezzem a dolgaimat. Ez az orvosi megfogalmazása annak, hogy készüljek fel a halálra. Azt jelenti, hogy megpróbálsz pár hónap alatt elmondani a gyermekeidnek, amit az elkövetkezendő tíz évben akartál volna. Be kell fejezned mindent, megkönnyíteni a családod dolgát, amennyire csak lehet. El kell köszönnöd.

Egész nap a diagnózis járt a fejemben. Még aznap este elvégeztek egy biopsziát, levezettek egy endoszkópot a torkomon át a gyomron át a beleimbe, hogy egy tűvel sejtmintát vehessenek a rákos sejtekből. Le voltam szedálva, de a feleségem ott volt, és elmesélte, hogy amint megpillantották a sejteket a mikroszkóp alatt, az orvosok sírva fakadtak, mert kiderült, hogy a hasnyálmirigyrák egy nagyon ritka fajtájával van dolguk, mely műtéti úton gyógyítható. Megműtöttek, és már jól vagyok.

Ekkor voltam a legközelebb a halálhoz, és remélem ez így marad még pár évtizeden át. Átélve mindezt, biztosabban beszélhetek róla, mint amikor a halál egy használható, de csupán elméleti koncepció volt.

Senki sem akar meghalni. Még azok sem, akik a mennyországba akarnak jutni, ők sem akarnak meghalni, csak hogy odaérjenek. Mégis, a halál olyan úti cél, ahová mindannyian eljutunk. Ezt senki sem kerülheti el. Ez úgy van, ahogy lenni kell: mert a halál valószínűleg az élet legjobb találmánya. Ő az élet változásügynöke: eltakarítja a régi dolgokat, hogy utat adjon az újak születésének. Jelenleg az újak ti vagytok. De egy napon, nem túl sokára, ti lesztek az öregek, akiket el kell takarítani. Elnézést, ha túl drámai vagyok, de ez az igazság.

Az ti időtök is véges, szóval ne vesztegessétek arra, hogy valaki másnak az életét élitek. Ne essetek a dogmák csapdájába, ne hagyjátok, hogy mások gondolkodásmódja irányítsa az életeteket. Ne hagyjátok, hogy mások véleményének zaja elnyomja a saját belső hangotokat. És a legfontosabb: legyen meg a bátorságotok a szívetekre hallgatni és a megérzéseiteket követni. Ezek már tudják, mi akarsz lenni valójában. Minden egyéb másodlagos.

Mikor fiatal voltam, láttam egy csodás kiadványt, „Az egész Föld katalógusa” a címe. A nemzedékem egyik bibliájának számított. Egy Stewart Brand nevű fickó készítette, nem messze innen, a Menlo Parkban, és művészi érzékével keltette életre. Ez még a hatvanas években történt, a személyi számítógépek és a számítógépes kiadványszerkesztés előtti időkben, így az egész kiadvány írógépek, olló és Polaroid kamerák segítségével készült. Amolyan puha borítójú Google volt, 35 évvel a Google létrejötte előtt. Idealista munka volt, telis-tele ügyes eszközökkel és nagyszerű elképzelésekkel.

Stewart és csapata több kiadást jelentetett meg a *The Whole Earth Catalog*ból, majd végül kiadták az utolsó változatot. A hetvenes évek közepén történt, annyi idős voltam akkor, mint ti most. Az utolsó szám hátoldalán egy kora hajnali vidéki útról készült fotó volt, olyan, amilyent autóstoppoláskor lát az ember, ha kalandvágyó. Alatta pedig ezek a szavak: „Maradj éhes, maradj bolond!” Ezzel az üzenettel búcsúztak el: „Maradj éhes, maradj bolond!” Mindig ezt kívántam magamnak. És most ezt kívánom nektek, frissen végzetteknek, akik valami újba vágtok.

Maradjatok éhesek, maradjatok bolondok!

Köszönöm mindnyájatoknak!

(Forrás: HVG, http://hvg.hu/tudomany/20111006_Steve_Jobs_diplomaosztó – szerkesztett és javított változat))

6.

Szirmai Gergely blogger vizsgaidőszakra szánt, egyetemi lelkesítő beszéde, 2014:

<https://www.youtube.com/watch?v=tfVhLdxgERA>