



Káldor Miklós  
szakkollégium

# Meggyőzési stratégiák, érveléstechnika

Oktató: Dr. Forrai Gábor

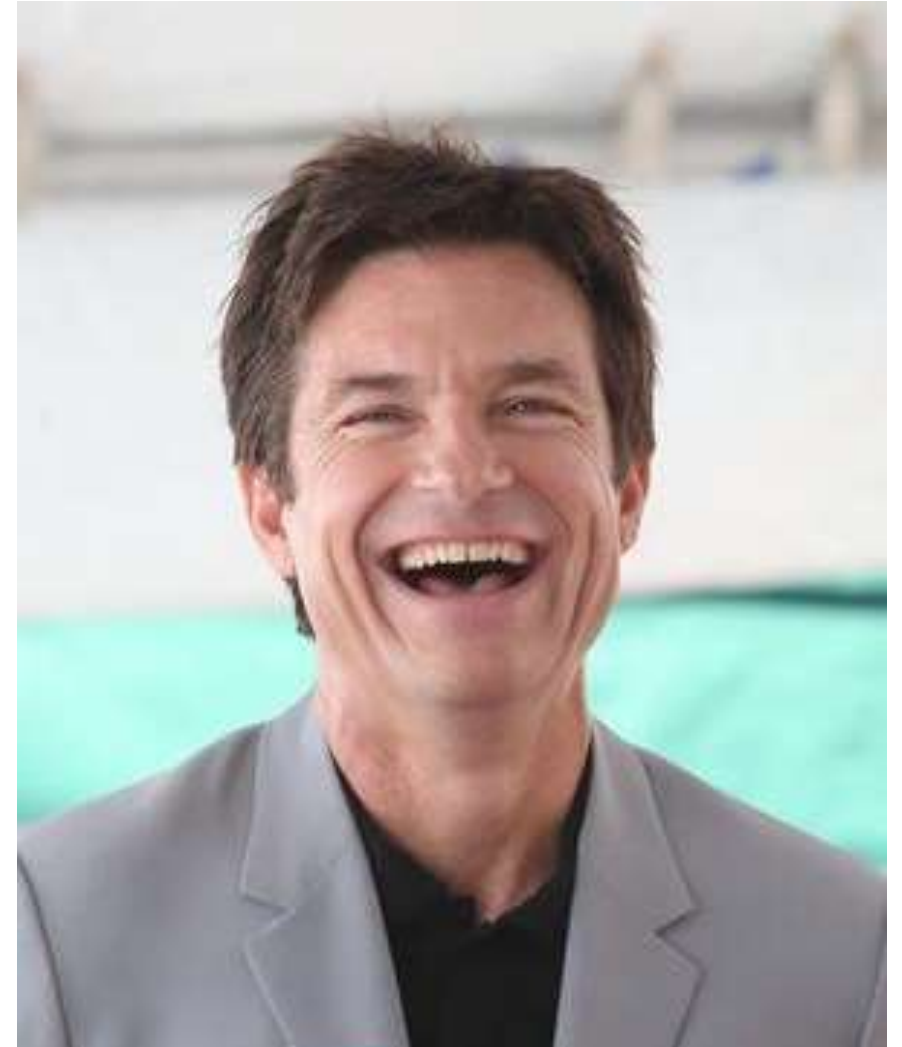
A „TENGER Program - a tehetség nevelés és gondozás erősítése” projekt az NTP-SZKOLL-20 kiíráson elnyert pályázati forrásból, a Miniszterelnökség és a Nemzeti Tehetség Program támogatásával és a Budapesti Gazdasági Egyetem együttműködésével valósult meg.

© Minden jog fenntartva 2021.





- **Lopni bűn. Ezért nem szabad elvennetek a pénzt.**



	<b>Mit lát?</b>	<b>Miféle fogalmakat használ?</b>	<b>Mit értékel?</b>
<b>Logika</b>	<b>következtetéseket tartalmazó szövegeket</b>	<b>inkonzisztencia, szillogizmus, érvelési séma</b>	<b>érvényesség, erő</b>
<b>Dialektika</b>	<b>dialógusokat: adott szerepeket játszó szereplőket és lépéseiket</b>	<b>dialógustípus, elkötelezettség, szabályok</b>	<b>szabálykövetés</b>
<b>Retorika</b>	<b>a meggyőzésre használt nem-argumentatív eszközöket</b>	<b>hitelesség, igazodás a közönséghez</b>	<b>hatásosság</b>

- **„Mihez fognak kezdeni azzal a rengeteg pénzzel? [...] És a bankba se vihetik. A 10.000 dollár fölötti készpénztranzakciókat jelentik az adóhatóságoknak [...]. Nem vehetnek egy pofás kocsit sem készpénzzel, mert már másnap reggel kopogtat az ajtón az adóhivatal. Azt a pénzt csak kajára és benzinre költhetik, másra nem.”**

**Az érv egy állítás plusz egy indoklás.**

**Az állítás [*claim*] a konklúzió. Az indoklás a premisszák halmaza.**

**A premisszák csak akkor nyújtanak jó indokot a konklúzió elfogadásra, ha a konklúzió következik a premisszákból. A premisszák a következtetési kapcsolaton keresztül mintegy továbbadják igazságukat a konklúciónak.**



- **„Mihez fognak kezdeni azzal a rengeteg pénzzel? [...] És a bankba se vihetik. A 10.000 dollár fölötti készpénztranzakciókat jelentik az adóhatóságoknak [...]. Nem vehetnek egy pofás kocsit sem készpénzzel, mert már másnap reggel kopogtat az ajtón az adóhivatal. Azt a pénzt csak kajára és benzinre költhetik, másra nem.”**



Roger Tichborne (**balra**), fiatal angol arisztokrata és egy hatalmas vagyon örököse, 1854-ben hajószerencsétlenségben eltűnt. 11 évvel később felbukkant valaki (**jobbra**), aki azt állította, hogy ő az eltűnt örökös.

**Az állítólagos örökös egyáltalán nem hasonlít Roger Tichbornre.**

.....

**Az állítólagos örökös csaló.**

.....

**Az állítólagos örökös valóban Roger Tichborne.**



- **„Most azt kellene kérdezniük, hogy tudnak-e ölni. Mert ha meglopnak, meg kell ölniük, mert van egy ember, aki Navarrónak dolgozik, és nem irgalmaz. Idejön majd, és megkérdezi, hol van a pénz. Ha akkor még élek, elmondom majd neki, hogy Langmore-ék ellopták. Megkeresi a legközelebi Langmore nevű embert, és addig fogja nyúzni, míg be nem köpi a többieket. Úgyhogy döntsék el, ebben a szent minutumban, hogy tudnak-e ölni.”**

Ha legális az abortusz, kevesebb nemkívánt gyermek születik. A nemkívánt gyermekek inkább fognak bűncselekményt elkövetni. Ha kevesebb a potenciális bűnöző, kevesebb a bűncselekmény. A Roe vs. Wade (1973) utáni nemzedék a 90-es években érte el a bűnözői életkort. A bűnözési ráta az Egyesült Államokban a 90-es években kezdett csökkenni.

**Tehát:** A Roe vs. Wade-nek szerepe volt a bűnözési ráta csökkenésében.



**Tudjuk, hogy Géza 50 éves, agglegény, focirajongó, gyakran jár lóversenyre és kártyázik. Melyik a valószínűbb: hogy Géza kalauz, vagy az, hogy Géza kalauz és lottózik?**

**Bea nagyon félszeg, és még a legközönségesebb társas helyzetekben is hajlamos a szorongásra. Melyik a valószínűbb: hogy Bea könyvtáros, vagy hogy bolti eladó?**

## Az érvek bírálatainak két módja:

- 1. Legalább egy (kimondott vagy kimondatlan) premissza hamis/elfogadhatatlan.**
- 2. A premisszákból nem következik a konklúzió.**

**Minden 2-nél nagyobb páros szám két prímszám összege.**

**3458195815122849873494712412 2-nél nagyobb páros szám.**

**3458195815122849873494712412 két prímszám összege.**

**Azon iPhone használók 92 százaléka, akik egy éven belül valószínűleg készüléket cserélnék, újra iPhone-t szándékozik venni.**

**Flóra iPhone használó, aki egy éven belül valószínűleg készüléket cserél.**

**Flóra iPhone-t szándékozik venni.**

Ha esik az eső, akkor nedves a járda.

Esik az eső.

Nedves a járda.

Eddig nem nőtt senki 3 m magasra.

Ezután sem fog (3 magasra nőni).

Ha  $p$ , akkor  $q$ .

$p$ .

$q$ .

Eddig nem  $p$ .

Ezután sem  $p$ .

## Jómódú-e Géza?

- A pénzügyi mesterfokozat megszerzése után leszerződött egy multihoz, és gyorsan haladt felfelé a ranglétrán.
- Csakhogy rákapott a drogra, végül kirúgták, és a lakását is el kell adnia.
- Szerencsére ötöse lett a lottón.
- Elutazott Las Vegasba, és mind elverte.
- A rehabilitáció után saját vállalkozásba kezdett, amely szerfelett sikeres lett.

## Deduktív

- a premisszák igazsága esetén a konklúzió nem lehet hamis = **érvényes**
- megdönthetetlen
- formális (az érvényesség forma kérdés – mindegy mit írunk p és q helyére)

## Induktív

- a premisszák igazsága esetén vélelmezhetjük a konklúzió igazságát = **erős**
- megdönthető
- informális (az erő azon múlik, mint írunk p és q helyére)



## Induktív általánosítás

séma neve

A megvizsgált A-k mind/zömmel b-k

séma szerkezete:

Minden/a legtöbb A B.

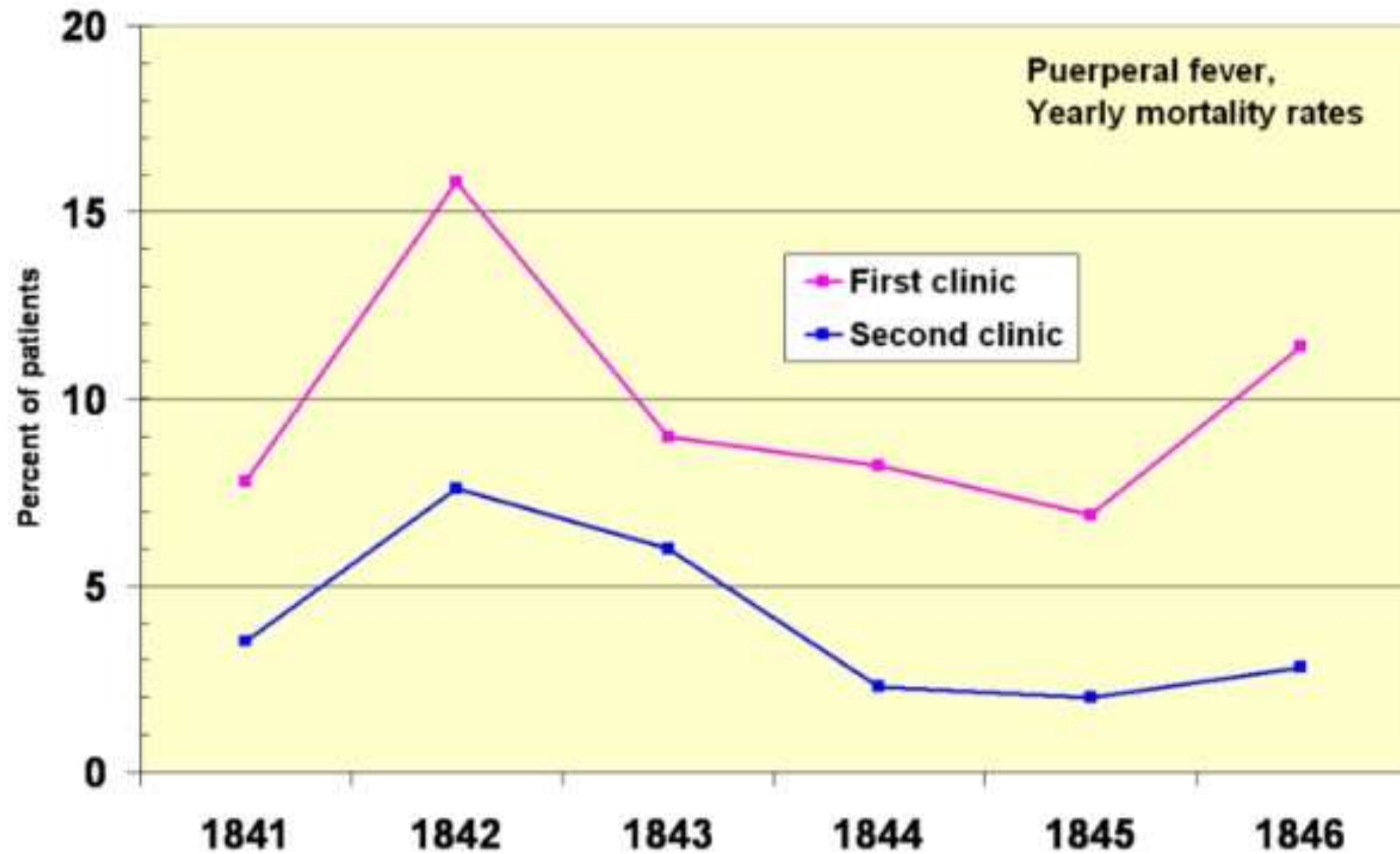
prem. és konk.

Amit meg kell kérdeznünk:

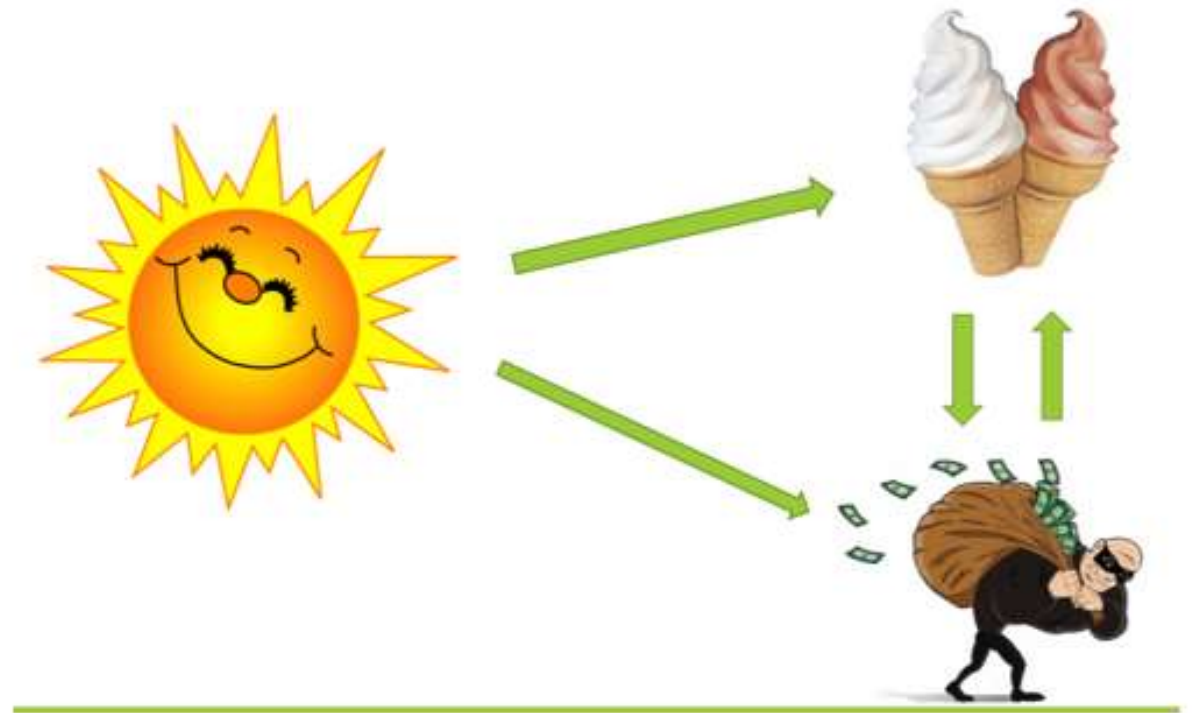
1. Elég nagy a minta?
2. Reprezentatív-e a minta?

kritikus kérdések





# TÖBB IPHONE = TÖBBEN HALNAK MEG, MERT LEESNEK A LÉPCSŐN







## Példák érvelési hibákra [ szerkesztés ]



Az érvelési hibáknak nincs egységes magyar terminológiája. A magyar elnevezések kialakításában Te is segíthetsz a vitalapon: [Vita:Érvelési hiba](#).

- [argumentum ad logicam](#) (logikai hibára hivatkozás)
- [argumentum ad hominem](#) (személyeskedés) Ezen belül:
  - *ad personam* (hiteltelenítés)
  - *ad hominem circumstantiae* (személyes körülményre hivatkozás)
  - *ad hominem tu quoque* („te is” érv)
- [argumentum ad ignorantiam](#) (ellenpélda hiányára hivatkozás)







## Deduktív

- a premisszák igazsága esetén a konklúzió nem lehet hamis = **érvényes**
- megdönthetetlen
- formális (az érvényesség forma kérdése – mindegy mit írunk p és q helyére)

## Induktív

- a premisszák igazsága esetén vélelmezhetjük a konklúzió igazságát = **erős**
- megdönthető
- informális (az erő azon múlik, mint írunk p és q helyére)

## Induktív általánosítás

A megvizsgált A-k mind/zömmel B-k

Minden/a legtöbb A B.

Amit meg kell kérdeznünk:

1. Elég nagy a minta?
2. Reprezentatív-e a minta?

séma neve

séma szerkezete:  
prem. és konk.

kritikus kérdések



TÖBB IPHONE = TÖBBEN  
HALNAK MEG, MERT  
LEESNEK A LÉPCSŐN



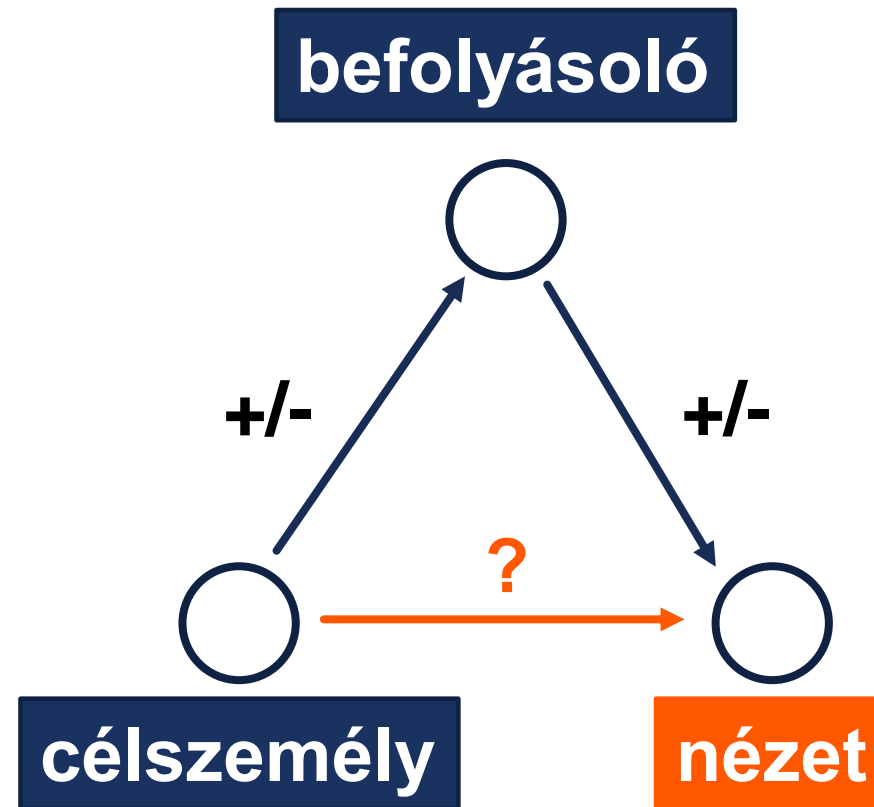
	Pályázók	Felvettek
Férfi	8442	44%
Nő	4321	35%

Tanszék	Férfi pályázók	Női pályázók	Férfi felvettek	Női felvettek
<b>A</b>	825	108	62%	82%
<b>B</b>	560	25	63%	68%
<b>C</b>	325	593	37%	34%
<b>D</b>	417	375	33%	35%
<b>E</b>	191	393	28%	24%
<b>F</b>	373	341	6%	7%



# Kossuth/Haynau lelkesen üdvözölte/habozás nélkül börtönbe Montecuccoli grófot.

Egyensúly = az előjelek szorzata pozitív



## Példák érvelési hibákra [ szerkesztés ]



Az érvelési hibáknak nincs egységes magyar terminológiája. A magyar elnevezések kialakításában Te is segíthetsz a vitalapon: [Vita:Érvelési hiba](#).

- [argumentum ad logicam](#) (logikai hibára hivatkozás)
- [argumentum ad hominem](#) (személyeskedés) Ezen belül:
  - *ad personam* (hiteltelenítés)
  - *ad hominem circumstantiae* (személyes körülményre hivatkozás)
  - *ad hominem tu quoque* („te is” érv)
- [argumentum ad ignorantiam](#) (ellenpélda hiányára hivatkozás)



Ellenőrzés

Intézkedés

Választás az alternatívák közül

Bizonyítékok mérlegelése

Alternatívák azonosítása

Információgyűjtés

Cél meghatározása



# **DKG ELADÁSA ROSSZ ÖTLET, HA**

- ... ha vannak más lehetőségek, melyeket nem jártunk körül.
- ... ha a gazdaság válságban van, és DKG ügyfeleinek is rosszul megy.
- ... ha nemrégiben volt egy komoly környezetszennyezési ügyed, amely sokat ártott a vállalat image-ének. DKG eladása azt sugallhatja, hogy önző kapitalista vagy, aki fittyet hány a társadalmi felelősségre.
- ... ha a veszteségek a gyenge marketingből fakadnak, ami javítható.
- ... ha a lehetséges vásárlókkal való tárgyalás során meglepetésedre kiderül, hogy DKG-t nagyon ígéretesnek tartják, és a vártnál többet lennének hajlandók fizetni, ami azt sugallja, valamit nem vettél észre.
- ... nemrégiben olyan csúcstechnológiát vezettél be DKG-be, amely lehetővé teszi egyedi igényekre szabott termékek gyors legyártását, és amely más általad birtokolt termelőegységekben is megvalósítható. Előbb azonban tapasztalatokat kell szerezned vele kapcsolatban.
- ... egy másik vállalatcsoport menedzsmentje, amellyel fúziós tárgyalásokat folytatsz, meg akarná tartani DKG-t, mert ez jelentősen csökkentené azon egységeinek költségeit, melyek drótkötelet használnak.

Alternatívák azonosítása

Cél azonosítása

Bizonyítékok mérlegelése

Alternatíva kiválasztása

Ellenőrzés

Bizonyítékok mérlegelése

1. Vannak-e *B*-től különböző eszközök *A* elérésére?
2. *A* lehetséges (azaz realiztikus) cél-e?
3. Vannak-e *A*-val ütköző célok?\*
4. Vannak-e *B*-nek olyan negatív következményei, amelyeket számításba kell venni?
5. *B* a legjobb az alternatívák közül?
6. Nem tettünk-e szert a végrehajtás olyan információra, amely a korábbi konklúzió (ti. hogy *A* eléréséhez *B*-t kell tennünk) felülvizsgálását indokolja?
7. Nem ütközik-e a konklúzió (ti. hogy *A* eléréséhez *B*-t kell tennünk) valamilyen más célunkkal?
8. Vannak-e más érdekelt cselekvők, és ha igen, saját céloom viszonya az ő céljaikhoz nem indokolja-e, hogy egyeztessenek velük, mielőtt döntésemet végrehajtom?











©PHILIP J. BRIGGS



**Leela:** Az oroszlánölés motivációinak feltárása különösen fontos volt az Oroszlánőrzők tervezésekor, mert ha nem ismerjük vagy félreértjük ezeket az indokokat, nehéz az intervenciót pontosan célozni. Ez legfontosabb ok, ami miatt a konzervációs és fejlesztési programok kudarcot szoktak vallani. A megoldás nem igazodik a problémához.

**Mit tehet, hogy megváltoztassa egy éppen harcossá váló maszáj fiatalember szemléletmódját, hogy azt gondolja, oroszlánt ölni rossz dolog, ha egyszer az évszázados hagyományok magasra értékelik – döntő lépés a megbecsült harcossá válás felé?**

**Leela:** Nem próbáljuk megváltoztatni a harcosok gondolkodásmódját, hogy az oroszlánok megölését „rossznak” tartsák. Ehelyett a maszáj kultúrának az oroszlánokkal kapcsolatos pozitív értékeit használjuk fel konzervációs célokra, és példát szolgáltatunk arra, hogy együtt élni az oroszlánokkal és védeni őket hasonló presztízst jelenthet.









Ellenőrzés

Intézkedés

Választás az alternatívák közül

Bizonyítékok mérlegelése

Alternatívák azonosítása

Információgyűjtés

Cél meghatározása



# DKG ELADÁSA ROSSZ ÖTLET, HA

- ... ha vannak más lehetőségek, melyeket nem jártunk körül.
- ... ha a gazdaság válságban van, és DKG ügyfeleinek is rosszul megy.
- ... ha nemrégiben volt egy komoly környezetszennyezési ügyed, amely sokat ártott a vállalat image-ének. DKG eladása azt sugallhatja, hogy önző kapitalista vagy, aki fittyet hány a társadalmi felelősségre.
- ... ha a veszteségek a gyenge marketingből fakadnak, ami javítható.
- ... ha a lehetséges vásárlókkal való tárgyalás során meglepetésedre kiderül, hogy DKG-t nagyon ígéretesnek tartják, és a vártnál többet lennének hajlandók fizetni, ami azt sugallja, valamit nem vettél észre.
- ... nemrégiben olyan csúcstechnológiát vezettél be DKG-be, amely lehetővé teszi egyedi igényekre szabott termékek gyors legyártását, és amely más általad birtokolt termelőegységekben is megvalósítható. Előbb azonban tapasztalatokat kell szerezned vele kapcsolatban.
- ... egy másik vállalatcsoport menedzsmentje, amellyel fúziós tárgyalásokat folytatsz, meg akarná tartani DKG-t, mert ez jelentősen csökkentené azon egységeinek költségeit, melyek drótkötelet használnak.

Alternatívák azonosítása

Cél azonosítása

Bizonyítékok mérlegelése

Alternatíva kiválasztása

Ellenőrzés

Bizonyítékok mérlegelése

1. Vannak-e *B*-től különböző eszközök *A* elérésére?
2. *A* lehetséges (azaz realiztikus) cél-e?
3. Vannak-e *A*-val ütköző célok?\*
4. Vannak-e *B*-nek olyan negatív következményei, amelyeket számításba kell venni?
5. *B* a legjobb az alternatívák közül?
6. Nem tettünk-e szert a végrehajtás olyan információra, amely a korábbi konklúzió (ti. hogy *A* eléréséhez *B*-t kell tennünk) felülvizsgálását indokolja?
7. Nem ütközik-e a konklúzió (ti. hogy *A* eléréséhez *B*-t kell tennünk) valamilyen más célunkkal?
8. Vannak-e más érdekelt cselekvők, és ha igen, saját céloom viszonya az ő céljaikhoz nem indokolja-e, hogy egyeztessenek velük, mielőtt döntésemet végrehajtom?





**Joan:** Civilek. Több százan. Megmenthetnénk őket.

**Hugh:** Hívom Dennistont, hogy riassza az Admiraltást.

**Joan:** Elég időnk van minderre?

**Hugh:** Elég, ha tudunk üzeni a konvojnak.

**Turing:** Mit gondolnak majd a németek, ha felrobbantjuk a tengeralattjáróikat? [...] Mit gondolnak majd a németek?

**Hugh:** A németek tudni fogják, hogy feltörtük az Enigmát.

**Joan:** Délre beszüntetnek minden rádiókommunikációt, és hétvégére megváltoztatják az Enigma kódrendszerét.

**Turing:** Két év munkája. Minden, amit itt csináltunk, értelmét veszti.

**John:** 500 civil van abban a konvojban. Nők és gyerekek. És hagyjuk őket meghalni.

**Turing:** A mi dolgunk nem az, hogy megmentünk egy hajókonvojt, hanem hogy megnyerjük a háborút.









©PHILIP J. BRIGGS

**Leela:** Az oroszlánölés motivációinak feltárása különösen fontos volt az Oroszlánőrzők tervezésekor, mert ha nem ismerjük vagy félreértjük ezeket az indokokat, nehéz az intervenciót pontosan célozni. Ez legfontosabb ok, ami miatt a konzervációs és fejlesztési programok kudarcot szoktak vallani. A megoldás nem igazodik a problémához.

**Mit tehet, hogy megváltoztassa egy éppen harcossá váló maszáj fiatalember szemléletmódját, hogy azt gondolja, oroszlánt ölni rossz dolog, ha egyszer az évszázados hagyományok magasra értékelik – döntő lépés a megbecsült harcossá válás felé?**


**Leela:** Nem próbáljuk megváltoztatni a harcosok gondolkodásmódját, hogy az oroszlánok megölését „rossznak” tartsák. Ehelyett a maszáj kultúrának az oroszlánokkal kapcsolatos pozitív értékeit használjuk fel konzervációs célokra, és példát szolgáltatunk arra, hogy együtt élni az oroszlánokkal és védeni őket hasonló presztízst jelenthet.











**Három okból vannak most itt. Először is, hogy megvédelmezzék az otthonukat és a szeretteiket. Másodsor, a saját önbecsülésük miatt, mert maguk sem akarnának sehol másutt lenni. Harmadszor pedig azért, mert igazi férfiak, és az igazi férfi szereti a harcot.**

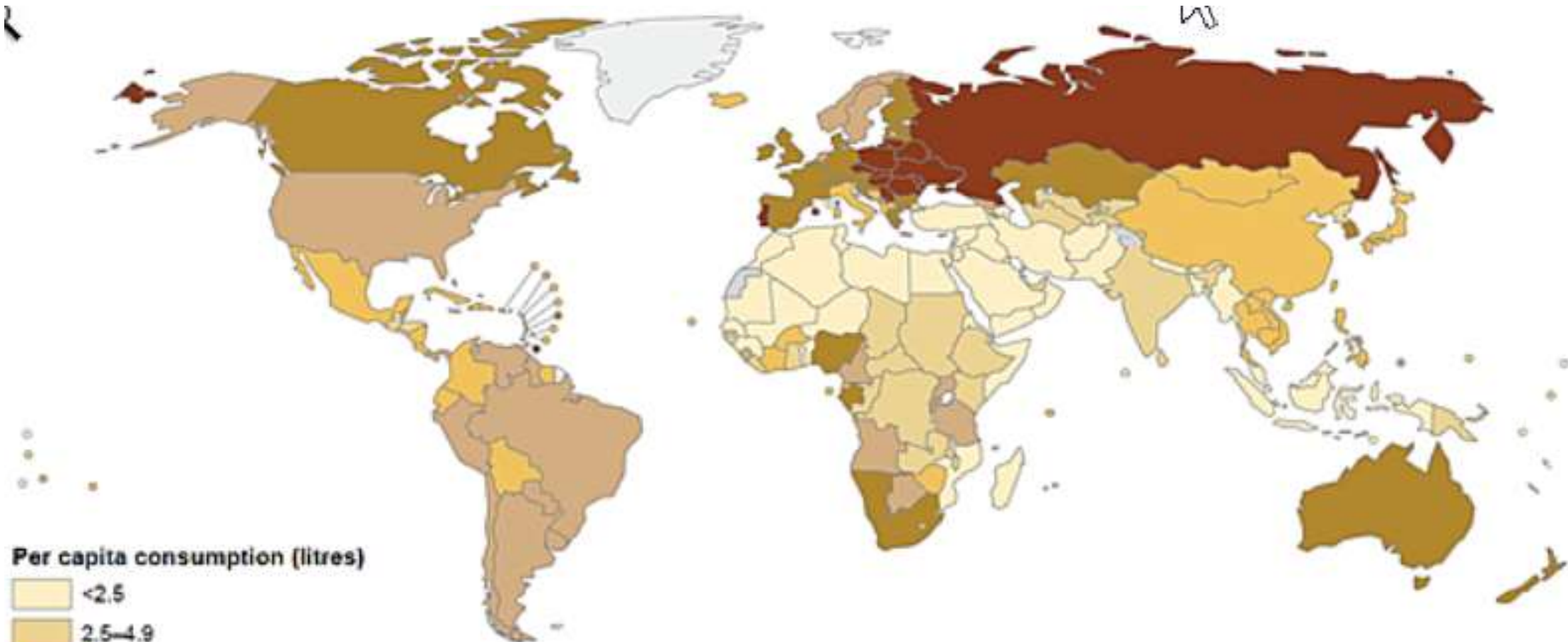
**Az igazi hősök nem olyanok, mint a mesében, mert nem egyedül harcolnak: mindenkinek fontos szerepe van. Senki, sohasem csüggedjen! Senki se gondolja, hogy saját szerepe nem fontos! Mindenkinek van valami dolga, amit föltétlenül meg kell tennie. Mindenki fontos szem ebben a hatalmas láncban. Ugyan mi lenne, ha valamelyik teherautó sofőrjének elege lenne az aknák süvítéséből a feje fölött, hirtelen elsápadna és beugrana az árokba azzal a felkiáltással, hogy „nem fogok hiányozni, hiszen csak egy vagyok az ezer közül!” És mi lenne, ha mindenki pontosan így gondolkozna? Akkor hol a büdös francban lennénk mi most? Mi lenne a hazánkkal, a szeretteinkkel, az otthonainkkal, mi lenne az egész világgal?**

**Történik valami fontos, amit elmondhatnak majd, ha élve hazajutottak ebből a háborúból. Már előre örülhetnek neki, hogy majd húsz év múlva, amikor a kandallónál ülnek a kis unokájukkal a térdükön, és az megkérdi magukat, mit csináltak a második világháborúban, nem kell zavartan köhécselniük, átültetni a kis lurkót a másik térdükre, és azt mondaniuk: „Hát, a te nagyapád éppen trágyát lapátolt Lousianában”, hanem önérzetesen a szemébe nézhetnek, és azt mondhatják majd neki: „Fiacskám, a te nagyapád a dicső Harmadik Hadseregben harcolt Georgie Patton, a minden hájjal megkent kurafi parancsnoksága alatt.**









Per capita consumption (litres)






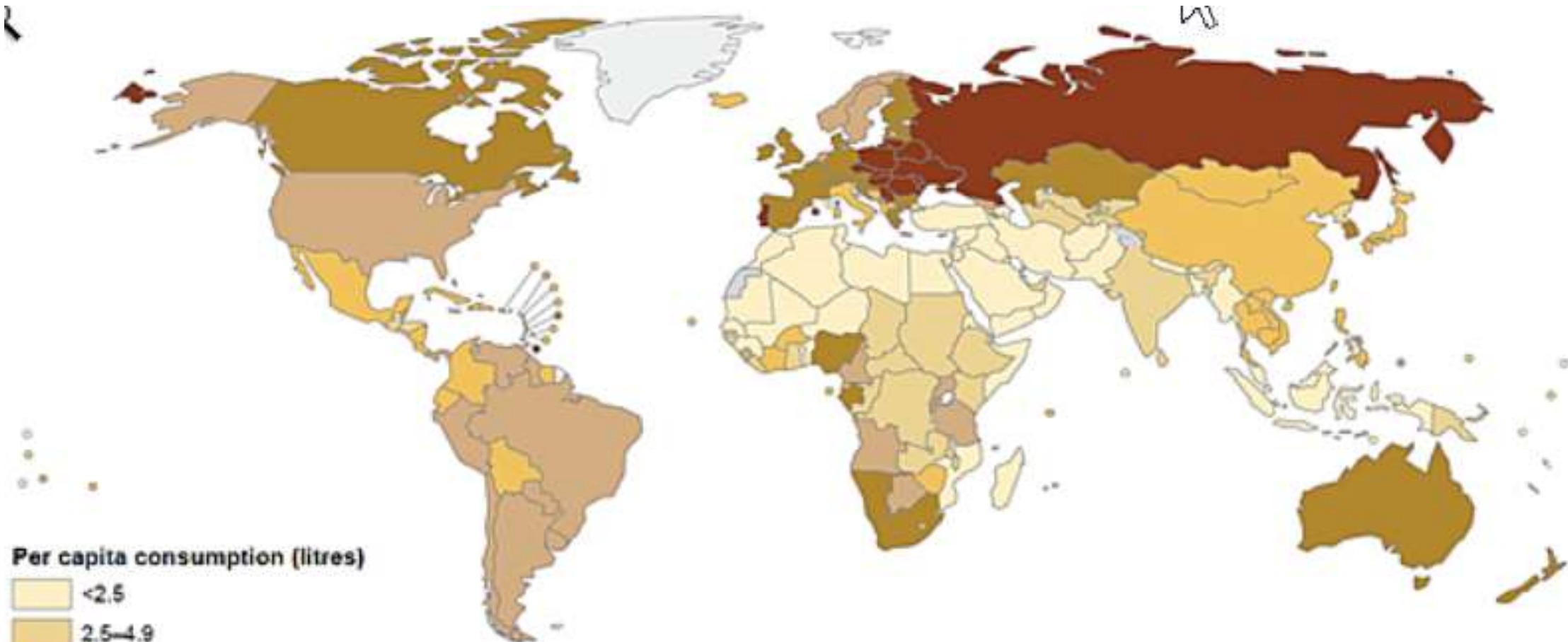


**Az igazi hősök nem olyanok, mint a mesében, mert nem egyedül harcolnak: mindenkinek fontos szerepe van. Senki, sohasem csüggedjen! Senki se gondolja, hogy saját szerepe nem fontos! Mindenkinek van valami dolga, amit föltétlenül meg kell tennie. Mindenki fontos szem ebben a hatalmas láncban. Ugyan mi lenne, ha valamelyik teherautó sofőrjének elege lenne az aknák süvítéséből a feje fölött, hirtelen elsápadna és beugrana az árokba azzal a felkiáltással, hogy „nem fogok hiányozni, hiszen csak egy vagyok az ezer közül!” És mi lenne, ha mindenki pontosan így gondolkozna? Akkor hol a bűdös francban lennénk mi most? Mi lenne a hazánkkal, a szeretteinkkel, az otthonainkkal, mi lenne az egész világgal?**

**Történik valami fontos, amit elmondhatnak majd, ha élve hazajutottak ebből a háborúból. Már előre örülhetnek neki, hogy majd húsz év múlva, amikor a kandallónál ülnek a kis unokájukkal a térdükön, és az megkérdi magukat, mit csináltak a második világháborúban, nem kell zavartan köhécselniük, átültetni a kis lurkót a másik térdükre, és azt mondaniuk: „Hát, a te nagyapád éppen trágyát lapátolt Lousianában”, hanem önérzetesen a szemébe nézhetnek, és azt mondhatják majd neki: „Fiacskám, a te nagyapád a dicső Harmadik Hadseregben harcolt Georgie Patton, a minden hájjal megkent kurafi parancsnoksága alatt.”**



**Három okból vannak most itt. Először is, hogy megvédelmezzék az otthonukat és a szeretteiket. Másodsor, a saját önbecsülésük miatt, mert maguk sem akarnának sehol másutt lenni. Harmadszor pedig azért, mert igazi férfiak, és az igazi férfi szereti a harcot.**



Per capita consumption (litres)

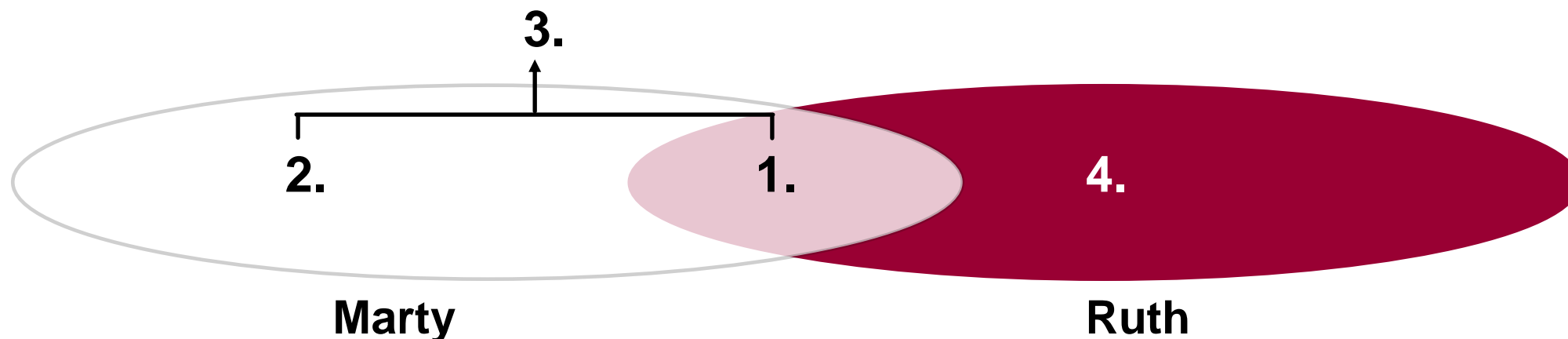


1. Ha Langmore-ék ellopják a pénzt, meg kell ölniük Martyt.

2. [Szörnyű dolog lenne megölni Martyt.]


3. Langmore-éknak nem szabad a pénzt ellopniuk.

4. Ruth: Lehetne amellet érvelni, hogy Mr. Byrde eltűnése és pénzének újraelosztása jó dolog. Segíti a drogok terjesztését és eladását. Ki tudja, mennyi nyomorúságot okozott eddig is? Még gyerekeknek is.





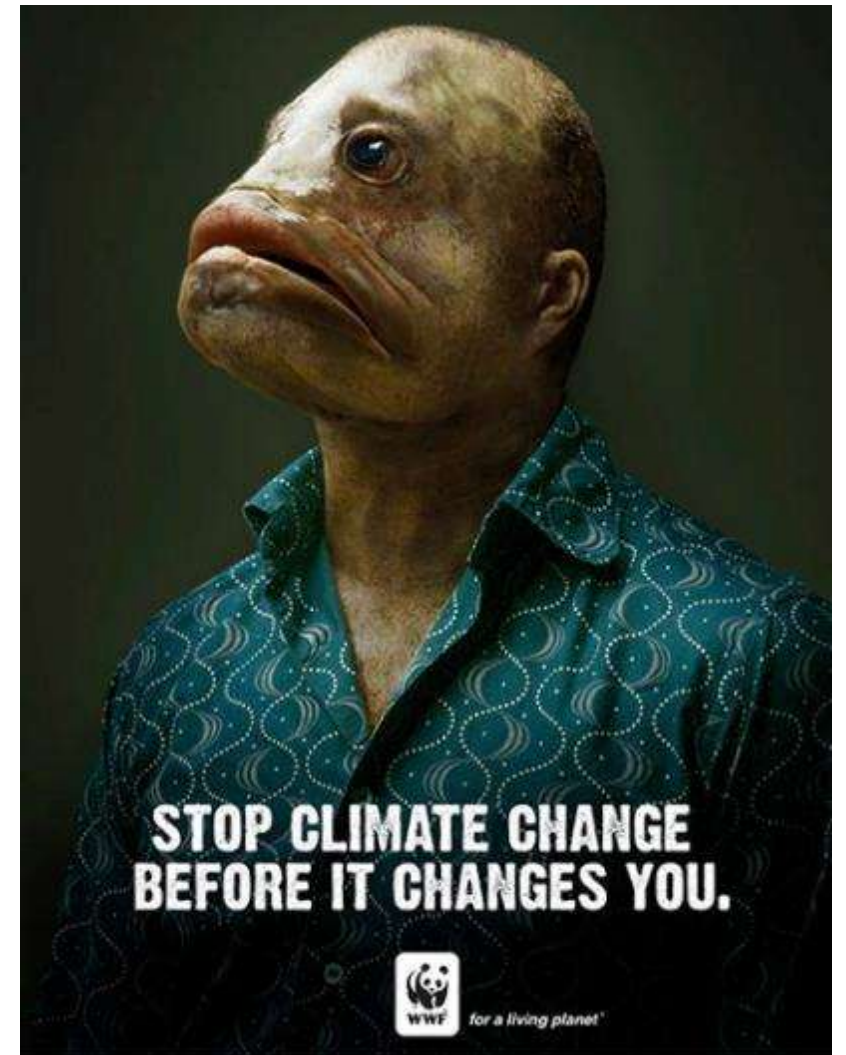


- 
- **Hogyhogy mire alapozom? Hát nem teljesen nyilvánvaló?**
  - **Azt gondolod, hogy a kábítószerfogyasztást hiba büntetni?  
Ugyan már! A kábítószerfogyasztók nem tudnak dolgozni, nem tudják a családjukat támogatni, és tönkreteszik az egészségüket.**
  - **Macskája van, ezért azt gondolom, hogy nem szereti a kutyákat.**
  - **Történetesen csomó macskatulajdonost ismerek, aki a kutyákat is szereti.**
  - **Nem mondtam azt, hogy a macskatulajdonosok nem szeretik a kutyákat.**









<b>Típus</b>	<b>Kiinduló helyzet</b>	<b>A felek célja</b>	<b>A párbeszéd célja</b>
<b>Kritikus vita</b>	<b>Véleménykülönbség</b>	<b>A másik fél meggyőzése</b>	<b>A véleménykülönbség feloldása, a kérdés megvilágítása</b>
<b>Tárgyalás</b>	<b>Érdeklődés</b>	<b>Megszerezni, amit legjobban akar</b>	<b>Mindkét fél számára elfogadható elrendezés</b>
<b>Döntéshozatal</b>	<b>Gyakorlati döntés</b>	<b>Célok és cselekedetek koordinálása</b>	<b>A legjobb cselekvés megtalálása</b>
<b>Veszekedés</b>	<b>Személyes konfliktus</b>	<b>Az másik fél verbális kiütése</b>	<b>A konfliktus gyökerének feltárása</b>

- 1. Egy rendezvényt szervező csoport először kritikus vitát folytat arról, mi kell a sikeres rendezvényhez, aztán döntést hoznak a részletekről, majd tárgyalás keretében döntenek el, hogy ki milyen feladatot vállal.**
- 2. A válófélben lévő szülők a gyerekek elhelyezéséről veszekednek, a mediátor pedig ráveszi őket annak megvitatására, hogy milyen körülmények lennének a gyerekek számára a legkedvezőbbek.**
- 3. A kritikus vitában vesztesre álló fél veszekedni kezd.**

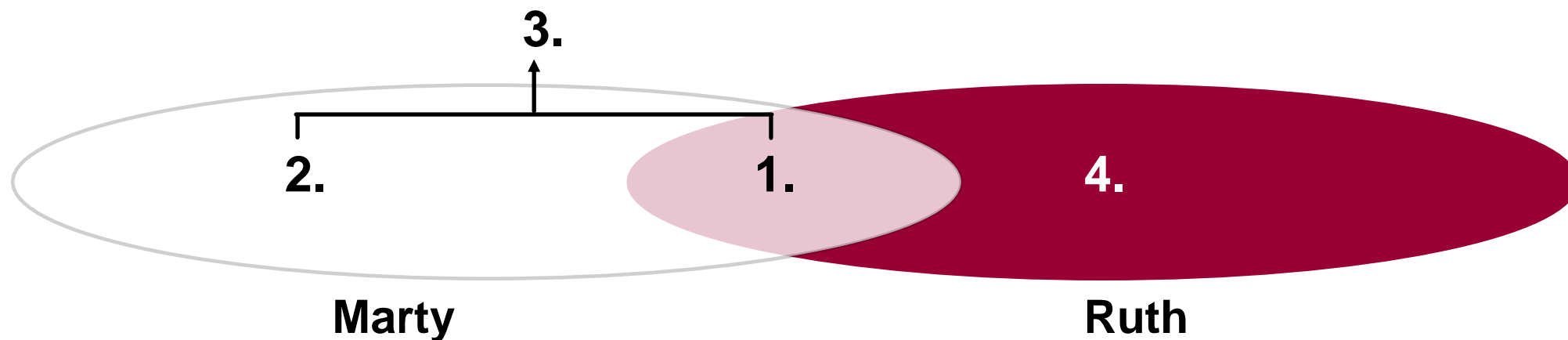


1. Ha Langmore-ék ellopják a pénzt, meg kell ölniük Martyt.


2. [Szörnyű dolog lenne megölni Martyt.]

3. Langmore-éknak nem szabad a pénzt ellopniuk.

4. Ruth: Lehetne amellet érvelni, hogy Mr. Byrde eltűnése és pénzének újraelosztása jó dolog. Segíti a drogok terjesztését és eladását. Ki tudja, mennyi nyomorúságot okozott eddig is? Még gyerekeknek is.



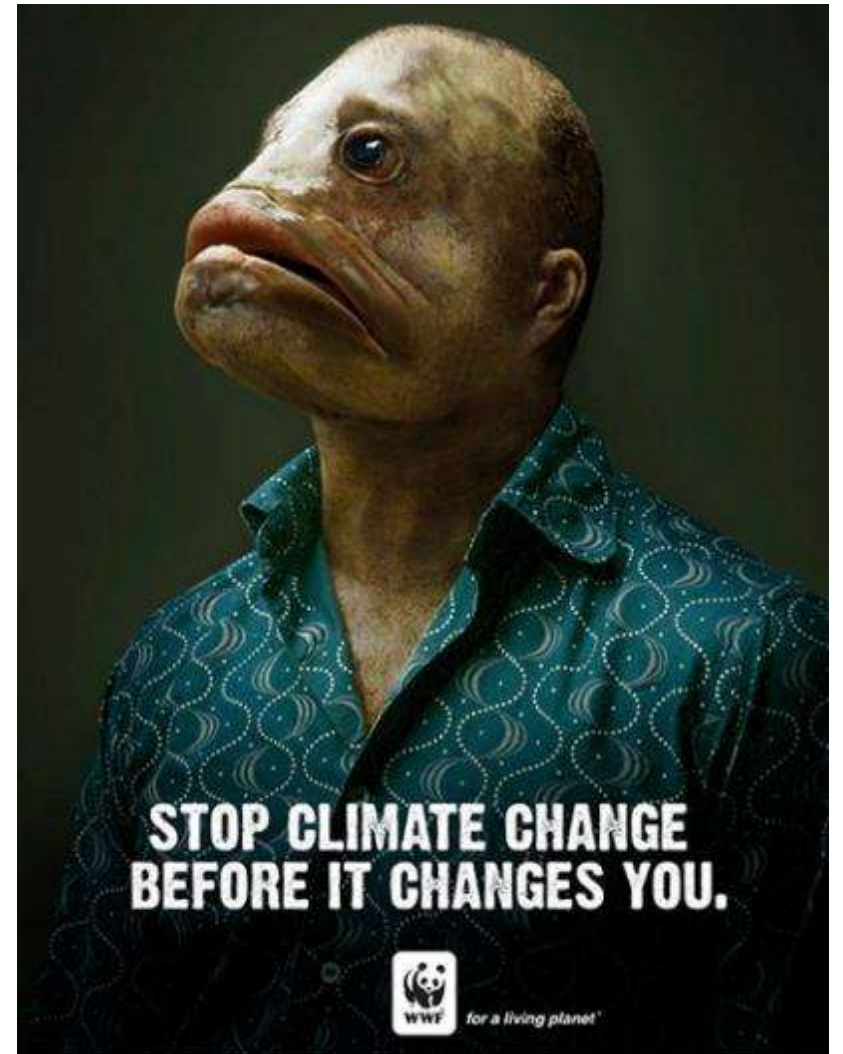


- 
- **Hogyhogy mire alapozom? Hát nem teljesen nyilvánvaló?**
  - **Azt gondolod, hogy a kábítószerfogyasztást hiba büntetni?  
Ugyan már! A kábítószerfogyasztók nem tudnak dolgozni, nem tudják a családjukat támogatni, és tönkreteszik az egészségüket.**
  - **Macskája van, ezért azt gondolom, hogy nem szereti a kutyákat.**
  - **Történetesen csomó macskatulajdonost ismerek, aki a kutyákat is szereti.**
  - **Nem mondtam azt, hogy a macskatulajdonosok nem szeretik a kutyákat.**










<b>Típus</b>	<b>Kiinduló helyzet</b>	<b>A felek célja</b>	<b>A párbeszéd célja</b>
<b>Kritikus vita</b>	<b>Véleménykülönbség</b>	<b>A másik fél meggyőzése</b>	<b>A véleménykülönbség feloldása, a kérdés megvilágítása</b>
<b>Tárgyalás</b>	<b>Érdeklődés</b>	<b>Megszerezni, amit legjobban akar</b>	<b>Mindkét fél számára elfogadható elrendezés</b>
<b>Döntéshozatal</b>	<b>Gyakorlati döntés</b>	<b>Célok és cselekedetek koordinálása</b>	<b>A legjobb cselekvés megtalálása</b>
<b>Veszekedés</b>	<b>Személyes konfliktus</b>	<b>Az másik fél verbális kiütése</b>	<b>A konfliktus gyökerének feltárása</b>



- 
- 1. Egy rendezvényt szervező csoport először kritikus vitát folytat arról, mi kell a sikeres rendezvényhez, aztán döntést hoznak a részletekről, majd tárgyalás keretében döntenek el, hogy ki milyen feladatot vállal.**
  - 2. A válófélben lévő szülők a gyerekek elhelyezéséről veszekednek, a mediátor pedig ráveszi őket annak megvitatására, hogy milyen körülmények lennének a gyerekek számára a legkedvezőbbek.**
  - 3. A kritikus vitában vesztesre álló fél veszekedni kezd.**

ApowerREC



Trenton: Egyetértek. Ki kell menni az ügyfelek elé a reptérre, de nem bérelünk limuzint. Túlzás és teljesen felesleges.

Jordan: **Nagyszerű! Miért is ne gyömöszöljük be őket egyszerűen a csomagtartóba? Van sátram, hálósákom, nyugodtan elalhatnak benne a parkolóban. A könyvelésen akkor aztán még nagyobb hős leszel.**

Trenton: Ezt gondolod rólam? Hogy az egészséget csak az elismerésért csinálom?

Jordan: Hé, ne légy ilyen ellenséges! **De úgy tűnik, hogy neked a pénzspórolás fontosabb a pénzcsinálásnál. Nem tudom, kinek akarsz pózolni, de az biztos, hogy nem az ügyfélnek.**

Trenton: Szóval azt gondolod rólam, hogy csak magamra gondolok?

Jordan: Nem tudom, Trenton, neked kell magadba nézned. Én csak annyit tudok, hogy amikor új üzletet akarok kötni, nem kapok tőled támogatást. **Erre biztosan van valami okod.**

Trenton: Elveted a súlykot, Jordan. Ezt nem kell eltűrnöm tőled. Tudod mit? Költs, amennyit akarsz, de nem írom alá az elszámolást. Csinálj, amit akarsz!



Jordan: **Van egy perced arra, hogy átbeszéljünk valamit, ami fontos nekem? Szerintem mindkettőnk számára hasznos lenne.**

Trenton: Éppen most beszélünk a limuzinról. És nem akarok még több panaszt hallani a nagyvállalatok pazarlásáról és esztelen költségezéséről.

Jordan: **Én arról szeretnék beszélni, hogy a költségnél mik legyenek a prioritásaink. [...]**

Trenton: És nem is bérelünk limuzint. Ez a lehetőség ki van zárva.

Jordan: **Én sem akarok fölöslegesen limuzint bérelni.** De ebben az esetben [...]

Úgyhogy erre kell gondoljak, hogy azért vagy a limuzin ellen, hogy ne kelljen a költséget a vezetőség előtt igazolnod. Még akkor sem, ha egyébként helyes döntés lenne. Részben erről van szó, vagy elhamarkodottan következtetek?

Trenton: Hát, nem pontosan.

Jordan: **Ha másként gondold, szeretném meghallgatni az álláspontodat.**

Trenton: Hogy őszinte legyek, annyi számla jött be az utóbbi időben, látszólag sürgősségtelenek, állandóan könyörögnöm kellett a vezetőségnek, hogy kifizessék őket. Félek, hogy elvesztik a bizalmukat bennem. Attól félek, hogy ha ilyesmivel állok elő, korlátozzák a költségvetésünket...

## 1. Ha nem-et mondanak (vagy elfogadhatatlan ajánlatot tesznek), ne reagálj.

- ✓ *Sem a visszavágás, sem a derekad beadása, sem a tárgyalás megszakítása nem adja meg, amit el akarsz érni.*

## 2. Fogalmazd át a kérdést.

*Ha látszólag más kérdésről van szó, partnered másféle választ adhat.*

## 3. Derítsd fel partnered indítékait.

- ✓ *Az általa képviselt álláspont csak az egyik lehetséges mód érdekeinek érvényesítésére. Ha tudod, mik az érdekei, más módot is kínálhatsz.*

## 4. Érts egyet, amikor csak teheted.

- ✓ *Ez jóakaratot szül.*

## 5. Kínálj módot arra, hogy a tárgyalással elért megegyezést másoknak győzelemként mutathassa be.

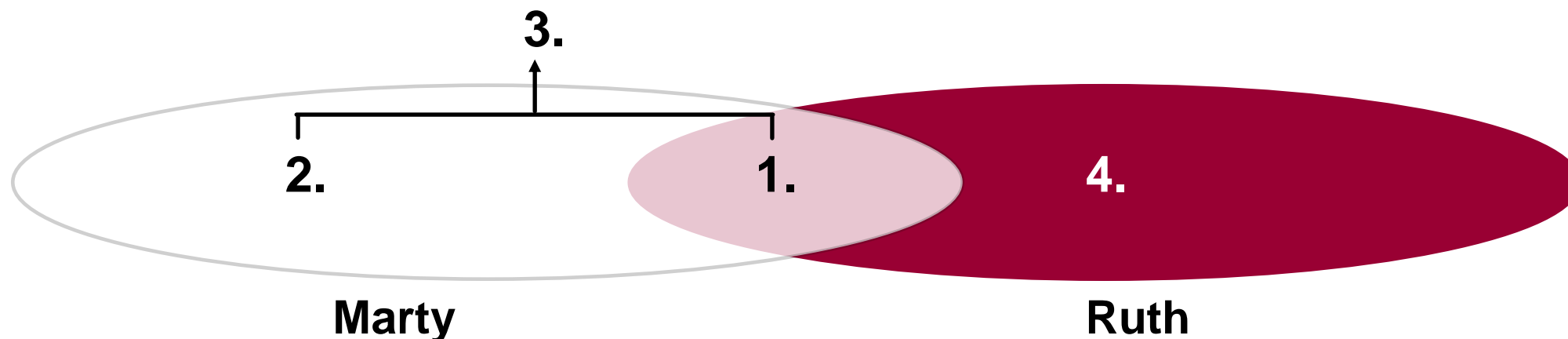
- ✓ *A partnered csak akkor fog megegyezni veled, ha a megegyezést elfogadtathatja a főnökével, üzlettársaival, stb.*

1. Ha Langmore-ék ellopják a pénzt, meg kell ölniük Martyt.

2. [Szörnyű dolog lenne megölni Martyt.]


3. Langmore-éknak nem szabad a pénzt ellopniuk.

4. Ruth: Lehetne amellet érvelni, hogy Mr. Byrde eltűnése és pénzének újraelosztása jó dolog. Segíti a drogok terjesztését és eladását. Ki tudja, mennyi nyomorúságot okozott eddig is? Még gyerekeknek is.





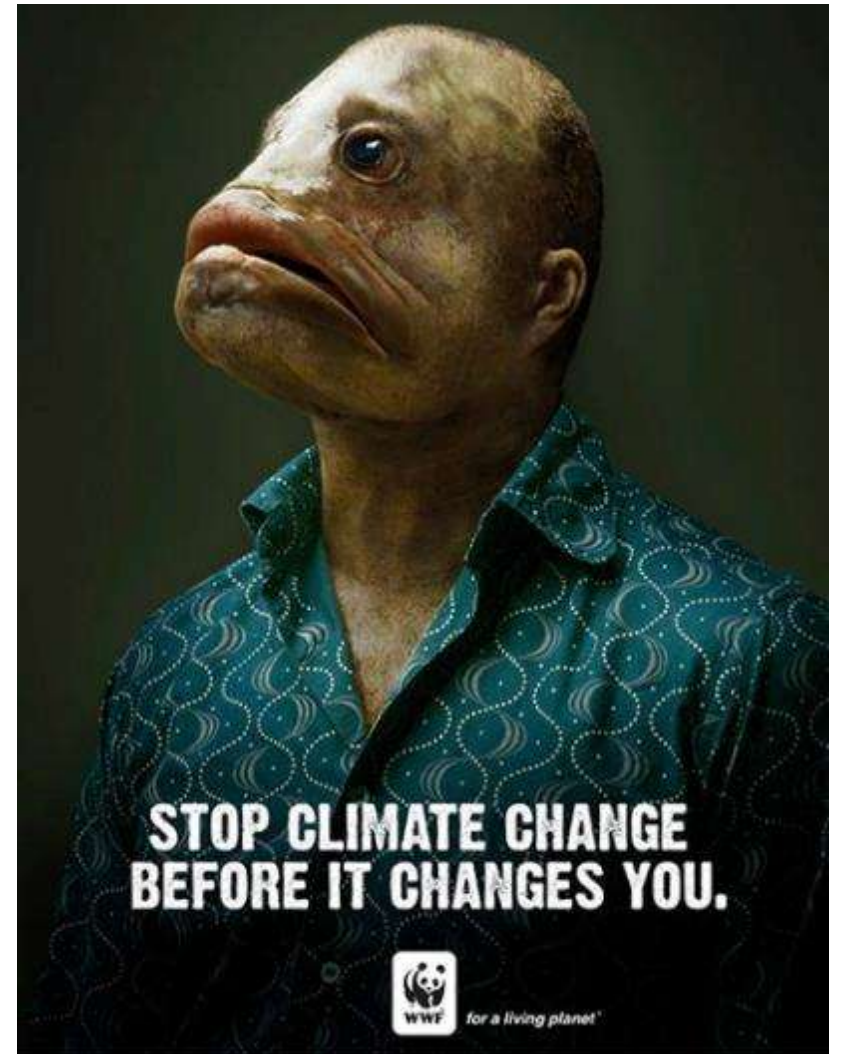


- 
- **Hogyhogy mire alapozom? Hát nem teljesen nyilvánvaló?**
  - **Azt gondolod, hogy a kábítószerfogyasztást hiba büntetni?  
Ugyan már! A kábítószerfogyasztók nem tudnak dolgozni, nem tudják a családjukat támogatni, és tönkreteszik az egészségüket.**
  - **Macskája van, ezért azt gondolom, hogy nem szereti a kutyákat.**
  - **Történetesen csomó macskatulajdonost ismerek, aki a kutyákat is szereti.**
  - **Nem mondtam azt, hogy a macskatulajdonosok nem szeretik a kutyákat.**









<b>Típus</b>	<b>Kiinduló helyzet</b>	<b>A felek célja</b>	<b>A párbeszéd célja</b>
<b>Kritikus vita</b>	<b>Véleménykülönbség</b>	<b>A másik fél meggyőzése</b>	<b>A véleménykülönbség feloldása, a kérdés megvilágítása</b>
<b>Tárgyalás</b>	<b>Érdeklődés</b>	<b>Megszerezni, amit legjobban akar</b>	<b>Mindkét fél számára elfogadható elrendezés</b>
<b>Döntéshozatal</b>	<b>Gyakorlati döntés</b>	<b>Célok és cselekedetek koordinálása</b>	<b>A legjobb cselekvés megtalálása</b>
<b>Veszekedés</b>	<b>Személyes konfliktus</b>	<b>Az másik fél verbális kiütése</b>	<b>A konfliktus gyökerének feltárása</b>

- 1. Egy rendezvényt szervező csoport először kritikus vitát folytat arról, mi kell a sikeres rendezvényhez, aztán döntést hoznak a részletekről, majd tárgyalás keretében döntenek el, hogy ki milyen feladatot vállal.**
- 2. A válófélben lévő szülők a gyerekek elhelyezéséről veszekednek, a mediátor pedig ráveszi őket annak megvitatására, hogy milyen körülmények lennének a gyerekek számára a legkedvezőbbek.**
- 3. A kritikus vitában vesztesre álló fél veszekedni kezd.**

ApowerREC





Trenton: Egyetértek. Ki kell menni az ügyfelek elé a reptérre, de nem bérelünk limuzint. Túlzás és teljesen felesleges.

Jordan: **Nagyszerű! Miért is ne gyömöszöljük be őket egyszerűen a csomagtartóba? Van sátram, hálósákom, nyugodtan elalhatnak benne a parkolóban. A könyvelésen akkor aztán még nagyobb hős leszel.**

Trenton: Ezt gondolod rólam? Hogy az egészséget csak az elismerésért csinálom?

Jordan: Hé, ne légy ilyen ellenséges! **De úgy tűnik, hogy neked a pénzspórolás fontosabb a pénzcsinálásnál. Nem tudom, kinek akarsz pózolni, de az biztos, hogy nem az ügyfélnek.**

Trenton: Szóval azt gondolod rólam, hogy csak magamra gondolok?

Jordan: Nem tudom, Trenton, neked kell magadba nézned. Én csak annyit tudok, hogy amikor új üzletet akarok kötni, nem kapok tőled támogatást. **Erre biztosan van valami okod.**

Trenton: Elveted a súlykot, Jordan. Ezt nem kell eltűrnöm tőled. Tudod mit? Költs, amennyit akarsz, de nem írom alá az elszámolást. Csinálj, amit akarsz!



Jordan: **Van egy perced arra, hogy átbeszéljünk valamit, ami fontos nekem? Szerintem mindkettőnk számára hasznos lenne.**

Trenton: Éppen most beszélünk a limuzinról. És nem akarok még több panaszt hallani a nagyvállalatok pazarlásáról és esztelen költségeiről.

Jordan: **Én arról szeretnék beszélni, hogy a költségnél mik legyenek a prioritásaink. [...]**

Trenton: És nem is bérelünk limuzint. Ez a lehetőség ki van zárva.

Jordan: **Én sem akarok fölöslegesen limuzint bérelni.** De ebben az esetben [...]

Úgyhogy erre kell gondoljak, hogy azért vagy a limuzin ellen, hogy ne kelljen a költséget a vezetőség előtt igazolni. Még akkor sem, ha egyébként helyes döntés lenne. Részben erről van szó, vagy elhamarkodottan következtetek?

Trenton: Hát, nem pontosan.

Jordan: **Ha másként gondolsz, szeretném meghallgatni az álláspontodat.**

Trenton: Hogy őszinte legyek, annyi számla jött be az utóbbi időben, látszólag sürgősséget igényelnek, állandóan könyörögnöm kellett a vezetőségnek, hogy kifizessék őket. Félek, hogy elvesztik a bizalmukat bennem. Attól félek, hogy ha ilyesmivel állok elő, korlátozzák a költségvetésünket...

## 1. Ha nem-et mondanak (vagy elfogadhatatlan ajánlatot tesznek), ne reagálj.

- ✓ *Sem a visszavágás, sem a derekad beadása, sem a tárgyalás megszakítása nem adja meg, amit el akarsz érni.*

## 2. Fogalmazd át a kérdést.

*Ha látszólag más kérdésről van szó, partnered másféle választ adhat.*

## 3. Derítsd fel partnered indítékait.

- ✓ *Az általa képviselt álláspont csak az egyik lehetséges mód érdekeinek érvényesítésére. Ha tudod, mik az érdekei, más módot is kínálhatsz.*

## 4. Érts egyet, amikor csak teheted.

- ✓ *Ez jóakaratot szül.*

## 5. Kínálj módot arra, hogy a tárgyalással elért megegyezést másoknak győzelemként mutathassa be.

- ✓ *A partnered csak akkor fog megegyezni veled, ha a megegyezést elfogadtathatja a főnökével, üzlettársaival, stb.*