

Neves amerikai szakértő tartott előadást az MCC-ben

Nem lehetetlen a párbeszéd

Peter Boghossian amerikai filozófus és pedagógus osztotta meg tárgyalástechnikáit, meggyőzési tippjeit és stratégiáit a Mathias Corvinus Collegiumban kedd este, Hogyan folytassunk lehetetlen beszélgetéseket? című könyve kapcsán.

Mohay Réka
reka.mohay@mediaworks.hu

PÉCS A szerző mindenképp előtt azzal indította előadását, engedjük, hogy a barátaink – legalábbis szerintünk – tévedjenek. Bár az egész bemutató arról szólt, milyen módszerekkel lehet vitát, párbeszédet folytatni akár közéleti témákban, hivatalos platformokon, akár magánéletben, hangsúlyozta, semmilyen vita nem ér annyit, hogy emberi kapcsolatokat, barátságokat áldozzunk fel a vélt vagy valós igazunk oltárán.

Ezt követően a filozófus ráért azokra a technikákra, tanácsokra, amelyek segíthetik a párbeszédet, illetve a tárgyalások sikerét, vitapartnerünk esetleges meggyőzését.

Boghossian sokévi tapasztalat talaján állva fogalmazta meg az egyik talán legfontosabb meglátást: mindig tevénytünk pozitív, barátságos légkört a viták során, a partner ne érezzen részünkről elenséges, defenzív hangvételt. Ennek érdekében akár már a beszélgetés elején érdemes a



Peter Boghossian előadása után szívesen beszélgetett a hallgatósággal

Fotó: MCC

További izgalmas hírekért
látogasson el ide:

BAMA.hu

hobbijáról kérdezni, ezzel közös alapot teremtve. Mellőzendők a munkára irányuló kérdések, ugyanis erről kevésbé szívesen beszélnek az emberek. Boghossian hangsúlyozta, érdemes időnként a partnerünk által említett tényeket, állításokat visszaismételni,

egy-egy részletre rákérdezni, ezzel is biztosítva arról, odafigyelünk rá. Kerülendőek az érvelés során a „de”-vel kezdődő mondatok, a filozófus ugyanis azt tapasztalta, ezek gyengítik a barátságos légkört, az ellenkezést kifejező kötőszó hallatán bezárkózhat partnerünk –

érdemesebb a pozitívabb csevegésű „és” szócskát alkalmazni. A vita során sokat segíthet az is, ha a meglátásaink közös pontjait hangsúlyozzuk, mintegy hidat építve beszélgetőtársunk felé.

Fontos szempontként jegyezte meg Boghossian azt,

hogyan vitapartnerünket kérjük meg, egy 1-től 10-ig terjedő skálán helyezze el, mennyire biztos az álláspontjában – ez őt is segíti a reflexióban, illetve számunkra is informatív lehet. Ezt követően az állításhoz kapcsolódva több részletre is érdemes rákérdezni, hogy képet kapjunk, mennyire átlátható számára az adott téma.

Boghossian hangsúlyozta, ne arra kérdezzünk rá, miért érti azt, amit, ez ugyanis csak megerősíti partnerünket meggyőződésében. Inkább úgy érdemes fogalmazni, mi az, ami megváltoztatná az álláspontját? Ez a kérdés egyfelől meglepetést jelenthet, valamint elgondolkodtatja a másik felet.

Az előadó hangsúlyozta, mindig érdemes visszakérdezni a párbeszédben, kifejtve a másik félnek azt, amit az érveiből leszűrünk: „Úgy érti, tehát, hogy...?” – ez segít elkerülni a félreértéseket. Ezt erősíti az is, ha összetett fogalmak esetében szakítunk időt arra, hogy megbeszéljük, a másik ember mit ért egy adott kifejezés alatt.

Végezetül az előadó hozzátette, az értelmes viták mindkét fél számára gyümölcsözőek lehetnek, segíthetnek megerősíteni saját véleményünket, vagy pedig közelíteni egymáshoz az eleinte távolinak tűnő álláspontokat.