

### TRUDNA SZTUKA DEBATOWANIA

#### Czym jest debata?

Debata to krytyczna ocena pomysłów lub polityk ujęta w ściśle określonej strukturze, połączona z umiejętną perswazją. Pozwala ona doskonalić sztukę przemawiania i lepiej rozumieć świat, tworząc różne argumenty oraz spierając się z kontrargumentami.

W debacie wyróżniamy trzy wzajemnie przenikające się wymiary. Są to:

- A. **Treść:** Co mówimy? Jakich argumentów i przykładów używamy?
- B. **Styl:** Jak mówimy? Jakiego języka używamy? Jak modelujemy głos?
- C. **Strategia:** Jak głęboko uda nam się wejść w temat, odpowiedzieć na argumenty innych i ustrukturyzować to, co mówimy?

Każda debata zaczyna się od ogłoszenia tezy – stwierdzenia, idei albo polityki, która będzie dyskutowana. Z reguły teza jest polityką zmieniającą status quo albo stwierdzeniem, którego prawdę lub fałsz uczestnicy będą starali się wykazać. Na przygotowanie swoich argumentów uczestnicy dostają 15 minut. W debacie biorą udział dwie strony: rządowa i opozycyjna. Ta pierwsza popiera tezę. Publiczność i/lub sędziowie biorąc pod uwagę treść, styl i strategię mówców, oceniają, kto najbardziej ich przekonał.

#### Czym debata różni się od zwykłej rozmowy?

Kiedy rozmawiamy, na przykład z naszymi znajomymi albo rodzicami, robimy właściwie to samo, co podczas debaty – wymieniamy się pewnymi informacjami, znakami i argumentami. Jednak nie każda rozmowa staje się od razu debatą – ma na to wpływ kilka czynników:

1. Formalizacja – w rozmowie ze znajomymi każdy mówi tyle, ile ma ochotę (albo do czasu, kiedy inni mu nie przerwą), w dowolnej kolejności i nie dba o strukturę swojej wypowiedzi. Debata rządzi się innymi prawami. Aby łatwiej było śledzić tok rozumowania mówców i odpowiedzi na poszczególne argumenty, debata wprowadza pewne ograniczenia, jak np. ustalenie czasu, który mają na swoje wypowiedzi poszczególni mówcy, opracowanie sposobu zadawania pytań czy zwracania się do

siebie. Dzięki tym ograniczeniom, paradoksalnie, łatwiej jest wymieniać myśli oraz dać każdemu równe szanse, aby móc zaprezentować swoje zdanie.

2. Język – jednym z ograniczeń, które nakłada na nas debata jest język, jakiego używamy. W zwykłej rozmowie przekonujemy na ogół naszych znajomych, możemy więc używać skrótów myślowych i slangu, bo wiemy, że rozumieją, o co nam chodzi. Podczas debaty przemawiamy do ludzi, którzy nas nie znają, często nawet nie za bardzo chcą słuchać tego, co mamy im do powiedzenia. Niezwykle ważne jest, żeby język, którego używamy, docierał do naszych słuchaczy. Co to znaczy? Nie może on być zbyt potoczny (w końcu debata to też rywalizacja retoryczna), ani zbyt skomplikowany czy wyrafinowany. Liczy się tylko to, aby przekazać swoje argumenty i aby dotarły one do słuchaczy.
3. Sędziowie – nasze codzienne rozmowy nie podlegają formalnej ocenie. Nikt nie zapisuje naszych argumentów, nikt też nie sprawdza, jak odpowiedzieliśmy na kontrargumenty przeciwnika. To właśnie różni zwykłą debatę od rozmowy – podlega ona ciągłej ocenie, zarówno z punktu widzenia publiczności, jak i sędziów, którzy starają się przyjąć punkt widzenia średnio poinformowanego wyborcy. Wyobraźcie sobie, że jesteście politykami i walczyacie o głosy, a sędziowie są waszymi wyborcami. Co wówczas się stanie?

### **Czym debata różni się od kłótni?**

Mówiliśmy już o ograniczeniach czasowych. To dzięki nim nie jest możliwe, aby w debacie jedna strona zdominowała drugą, nie pozwalając jej dojść do głosu. Formalizacja wymusza również odpowiedni język – nie możemy obrażać swojego przeciwnika. Najważniejsze jednak są argumenty. W codziennych sprzeczkach często sięgamy po argumenty ad personam, w debacie nie ma na nie miejsca. Wygrać debatę można jedynie argumentując merytorycznie i logicznie – i to jest prawdziwa sztuka!

### **Czym jest argument?**

Argument to wszystko, co pozwala nam przekonać innych do naszych racji. Z naukowego punktu widzenia, każdy argument to połączony ze sobą zbiór pewnych zdań, propozycji lub oświadczeń, z których niektóre są przesłankami, a jedna z nich jest konkluzją (wnioskiem).

Zadaniem tych przesłanek jest przekazanie pewnego ciągu rozumowania (logicznego ciągu przyczynowo-skutkowego), który w efekcie prowadzi do jakiegoś wniosku.

Przykładowo, jeśli mówimy, że „B zachodzi dlatego, że zaszło A”, w naszym argumencie „A” jest przesłanką, a „B” jest konkluzją. Jest to oczywiście najprostszy możliwy schemat rozumowania, ale dobrze tłumaczy istotę argumentacji. Polega ona na znajdowaniu przesłanek i popieraniu nimi naszych opinii. Im więcej przesłanek, tym większa szansa, że udowodnimy nasz argument i przekonamy przeciwników.

Mówimy na przykład:

Rząd Polski powinien zapewnić obywatelom darmowy dostęp do internetu. Argumentem, którego użyjemy na poparcie tej tezy będzie fakt, że: **W obecnym świecie to informacja i dostęp do niej ma największą wartość, a ludzie pozbawieni tego dostępu są wykluczeni ze społeczeństwa. Na poparcie tego argumentu możemy pokazać dane, że dzieci posiadające dostęp do wielu źródeł informacji (czyli takie, które korzystają z wyszukiwarek internetowych), osiągają lepsze wyniki w nauce niż te, które opierają się wyłącznie o papierowe encyklopedie. Biorąc to pod uwagę, rząd, który powinien z założenia dbać o równe szanse dla wszystkich obywateli, powinien zapewnić im dostęp do internetu.**

W naszym przykładzie zdania zaznaczone na czerwono są przesłankami, natomiast zdania zaznaczone na niebiesko są konkluzją tego argumentu. Podsumowując, możemy powiedzieć, że zdanie stanowiące podstawę do uznania (wyprowadzenia) innego zdania nazywa się przesłanką rozumowania, a zdanie uznane (wyprowadzone) na podstawie przesłanki rozumowania nazywa się konkluzją (wnioskiem) rozumowania (wyprowadzania).

### **Jak zbudować dobry argument?**

Aby argument był dobry, nie wystarczy rzucić kilku ładnie brzmiących twierdzeń. Tak jak zauważyliśmy już wcześniej, każdy argument powinien posiadać przesłanki i wynikającą z nich konkluzję, które do tego powinny się jeszcze układać w logiczny ciąg przyczynowo-skutkowy. Nie jest to łatwe zadanie i bardzo łatwo zagubić się przy tłumaczeniu, o co naprawdę nam chodzi. Tu z pomocą przychodzi nam formuła „Sexl”.

Opiera się ona na twierdzeniu, że dobry argument zawiera cztery nieodzowne elementy:

1. **Twierdzenie** – tytuł, nazwa.
2. **Rozumowanie** – Dlaczego nasz mechanizm zachodzi? Dlaczego jest on ważny w tym przypadku?
3. **Dowody, przykłady.**
4. **Połączenie** z całą linią argumentacją, z tematem, problemem itd.

Reguła SEI (State – Explain – Illustrate) pomaga zapamiętać, co musi zawierać prawidłowy argument.

### **Pamiętaj!**

Zawsze **nazywaj** swój argument, następnie **tłumacz**, jakie przesłanki działają i dlaczego zachodzi opisywany przez ciebie ciąg przyczynowo-skutkowy, a także czemu akurat ten argument jest ważny dla sprawy, której bronisz. Na koniec **podawaj dowody**, potwierdzające twoje twierdzenie. Mogą to być przykłady albo analogie, które pokazują, jak to, o czym mówisz, działa w realnym świecie.

Przykład:

W temacie „TI zakazałaby sprzedaży papierosów” chcemy przedstawić argument dotyczący tego, jakie skutki dla zdrowia ma ten nałóg. Możliwy sposób zbudowania tego argumentu wygląda w następujący sposób:

**State:** Argument, który chcielibyśmy przedstawić, będzie odnosił się do kwestii **zdrowia obywateli, o które powinien dbać rząd.**

**Explain:** Palenie jest bardzo niezdrowym nałogiem, który niszczy życie i zdrowie milionów ludzi. Co roku tysiące osób umiera na różne rodzaje chorób wywołane paleniem papierosów, ale same nie są w stanie zerwać z nałogiem. Ponieważ rolą rządu jest dbanie o dobro obywateli i walka z groźnymi im chorobami, powinien on zakazać sprzedaży papierosów i w ten sposób ograniczyć znacząco liczbę osób palących papierosy. **Dlaczego?** Ponieważ palenie szkodzi zdrowiu, a dla większości uzależnionych jedynym ratunkiem jest tak radykalny krok, który może podjąć jedynie rząd.

**Illustrate:** Przykładem interwencji rządu w sprawy dotyczące bezpieczeństwa i zdrowia obywateli jest **ustawodawstwo dotyczące narkotyków.** Dzięki temu, że sprzedaż

i rozpowszechnianie narkotyków jest w Polsce zakazane, dostęp do nich jest znacznie utrudniony, a co za tym idzie, mniej ludzi jest narażonych na zabójcze dla nich uzależnienie.

### Osiem rad na temat publicznego przemawiania

1. Pewność siebie. Jeśli będziesz pewny/pewna siebie, łatwiej ci będzie zapanować nad myślami swoich słuchaczy. Dlatego pamiętaj, jeżeli nawet nie wiesz do końca, o czym mówisz, nie możesz dać tego poznać po sobie.
2. Postawa. Jeżeli chcesz brzmieć pewnie i przekonać słuchaczy, musisz wyglądać na pewnego siebie. Nikt nie uwierzy osobie, która kuli się w sobie, nawet jeżeli tworzyłaby prawdziwe argumenty. Jeżeli ty uwierzysz, że masz rację, publiczność też da się do niej przekonać. Zapomnij więc o garbieniu się, chowaniu rąk w kieszeniach czy przestępowaniu z nogi na nogę. Stań pewnie, wyprostuj się i pokaż swoją postawą, że warto cię słuchać.
3. Głos. Tak samo jak w przypadku postawy, ogromny wpływ na słuchaczy ma nasz głos. Jeżeli więc chcemy ich przekonać, musimy mówić w stanowczy sposób. Co to znaczy? Wielu ludzi myśli, że pewność siebie oznacza mówienie podniesionym głosem – to jest nieprawda. Oczywiście, szeptanie nie jest najlepszą strategią na przemówienie, ale musimy pamiętać, że krzyk prędzej zniechęci naszych słuchaczy i ich rozproszy aniżeli do czegokolwiek przekona. Dlatego spokojny, rzeczowy ton głosu jest niesamowicie ważny.
4. Gestykulacja. Pamiętaj, że mówisz nie tylko ustami, razem z tobą porusza się całe twoje ciało. Jeżeli chcesz skutecznie przekonać swoich słuchaczy, musisz wykorzystać swoje ciało. Szczególnie ważne są ręce; jednym z największych błędów, jakie można popełnić podczas publicznych przemówień, jest zapominanie o ich istnieniu. Bądź świadom tego, w jaki sposób gestykulujesz – wykorzystaj fakt, że za pomocą rąk możesz podkreślić ważny element swojej mowy albo zaprezentować jakiś ciąg logiczny. Nie możesz jednak przesadzić – zbyt zamaszysta gestykulacja odciągnie uwagę od treści twojego przemówienia.
5. Język. Przemawianie to sztuka przekonywania ludzi, a pierwszym krokiem do niej jest zrozumienie przez innych twojego przesłania. Zadbaj, aby język, którego używasz był dostosowany do grupy słuchaczy (inaczej mówi się do swoich kolegów lub koleżanek

w klasie, a inaczej podczas egzaminu na studia), a twoje myśli były jasne i łatwe do przyswojenia. Tylko w ten sposób będziesz pewien/pewna, że twoja wiadomość dotrze do publiczności.

6. Wzrok. To, że ludzie są zdenerwowani, najłatwiej poznać po ich oczach. Często nieświadomie szukają ucieczki w dalekich kątach sufitu, nie zdając sobie nawet sprawy z tego, jak bardzo to osłabia ich siłę przekonywania. Jeżeli stresujesz się swoim wystąpieniem i nie wiesz, w którą stronę skierować wzrok, znajdź sobie jeden punkt w sali. Może to być jakaś w miarę neutralna twarz słuchacza lub zwykła doniczka na parapecie okna – ważne jest, abyś nie sprawiał/ła wrażenia osoby rozproszonej lub zestresowanej. Jeżeli to zdołasz to opanować, wejdiesz na wyższy poziom wtajemniczenia – wykorzystaj kontakt wzrokowy w celu skupienia uwagi słuchaczy i do podkreślenia najważniejszych elementów swojej mowy. To prostsze niż ci się wydaje!
7. Struktura. To ona pomoże twoim słuchaczom zrozumieć, co chcesz im przekazać, a tobie ułatwi opanowanie stresu podczas przemówienia. Nie zapisuj na kartce swojej mowy słowo w słowo (ani, broń Boże, nie ucz się jej na pamięć!), w przypadku pomyłki trudno będzie Ci wrócić do swoich myśli, a samo czytanie z kartki nie wygląda zbyt przekonująco. Zapisz sobie tylko najważniejsze myśli wystąpienia, najlepiej w przejrzystych punktach. Pamiętaj o wstępie, rozwinięciu i zakończeniu – dzięki nim łatwiej dotrzesz do swoich słuchaczy, a oni nie zgubią wątku.
8. Szacunek. Jeżeli będziesz szanować swoich słuchaczy, oni też uszanują ciebie. Pamiętaj, że rzadko kiedy arogancja ma dużą siłę perswazji. Występowanie w pozycji „wiem wszystko na dany temat” nie daje wcale wielkich szans na przekonanie kogoś do swoich racji – lepiej skup się na tym, aby przekazać swoje myśli w sposób jasny i klarowny dla publiczności. Bądź przyjacielski. Ludziom łatwiej jest identyfikować się z osobą uśmiechniętą i otwartą aniżeli z agresywną i nieprzystępną. Przecież łatwiej jest przekonać ci swoich przyjaciół niż wrogów!

Anna Dobrowolska, Materiały opracowane przez Centrum Edukacji Obywatelskiej w ramach „Europejskiego Dnia Języków”, organizowanego we współpracy Biurem Parlamentu Europejskiego oraz Przedstawicielstwem Komisji Europejskiej w Polsce