



## PORADY EKSPERTÓW

### Sztuka debatowania

**Umiejętność debatowania przydaje się wszystkim. Odróżnianie opinii od faktów, dobierania właściwych argumentów oraz aktywne słuchanie – to umiejętności, które przydają się wszystkim działaczom z organizacji społecznych, również w życiu prywatnym.**

Debaty uczą krytycznego myślenia na temat otaczającego nas świata. Są zachętą do patrzenia na wiele zagadnień z różnych punktów widzenia, dają odwagę do kwestionowania utartych przekonań. Uczą poszukiwania informacji i przedstawiania ich w formie logicznych argumentów, które mogą przekonać innych o słuszności naszych poglądów. Debatujący muszą przekazywać swoje myśli w sposób zorganizowany, klarowny i przekonujący, a to umiejętność nieoceniona w życiu. Poza tym debatowanie może być też doskonałą zabawą. Co pokazuje dobrze zorganizowana debata oksfordzka – forma zbyt rzadko wykorzystywana przez organizacje społeczne do publicznej, otwartej dyskusji w dużym gronie.

Inna korzyść debatowania to możliwość poznawania nowych osób, nawiązywanie ciekawych kontaktów i być może nawiązanie współpracy, realizacja wspólnych działań a może i napisanie wspólnych projektów. Debatować można też on-line i wykorzystywać różne aplikacje i komunikatory do grupowych dyskusji.



**Bożena Bednarek**  
dziennikarka, związana ze Stowarzyszeniem Szukamy Polski Podlaską Redakcją Seniora i 100-leciem Kobiet; specjalistka ds. komunikacji i promocji, doświadczona w prowadzeniu debat

Aby dobrze debatować trzeba umieć aktywnie słuchać i umiejętnie przekazywać informacje zwrotne (feedback), wykorzystując różne sposoby argumentacji tak, aby nikogo nie dotknąć, nie obrazić ale też być wyczulonym na różne sposoby manipulacji, która może przytłoczyć. Zawsze warto kierować się nadrzędną zasadą, że w debacie nie chodzi o zwycięstwo i pokonanie przeciwnika. Chodzi o wspólne dojście do prawdy i nawet zmianę własnego zdania w czasie dyskusji.

Podstawą jest także **rozdzielanie opinii od faktów**. Fakt odnosi się do czegoś prawdziwego, co faktycznie miało miejsce. Jest poparte dowodami, badaniami lub inną dokumentacją. Opinia jest tym, w co dana osoba wierzy lub sądzi o jakimś wydarzeniu. Nie jest wcale tak, że tylko fakty są najważniejsze: opinie też są cenne i mogą zmienić bieg debaty, Bardzo często w dyskusjach padają zdania, które pozornie wyglądają na fakty a nimi nie są. Jeżeli ktoś powie, że 80 % Polaków uważa, że seniorzy mają dużo wolnego czasu – to bez powołania się na źródło badań, organizatora badań i ich datę takie zdanie nie jest faktem. Podobnie brzmią zdania, które zaczynają się np. od słów: „Jak wszystkim wiadomo...” lub „To jest fakt. „amerykańscy naukowcy dowiedli, że jeśli przed intymnym spotkaniem podskoczysz trzy razy i klaśniesz w dłonie, zwiększysz szanse na poczęcie chłopca”.

■ Jednym z podstawowych błędów w argumentacji jest **powoływanie się na eksperta** łac. *argumentum ad verecundinum*. Ten błąd pojawia się, kiedy bezkrytycznie przyjmujemy czyjeś zdanie i opinie, tylko dlatego, że jest dla nas autorytetem. A przecież ten autorytet może czasami się pomylić, ba nawet mówić bzdury. Nawet to, że ktoś napisał na jakiś temat książkę, nie znaczy jeszcze, że jest specjalistą w tej dziedzinie.

■ Innym przykładem błędnego argumentowania jest **czarno-białe myślenie**, które najkrócej można zobrazować zdaniem: „jeśli mnie nie popierasz, jesteś przeciwko mnie”. Jeżeli podczas dyskusji ktoś zakłada, że istnieją tylko dwa możliwe wybory lub rozwiązania jakiegoś problemu to świadczy to o pewnej niedojrzałości i sztywności poglądów. Opcji jest na pewno dużo więcej, i to, że jedno jest niemożliwe do realizacji, nie oznacza automatycznie, że jesteśmy skazani na drugie.

■ Niezwykle przykre podczas debat są **przytyki osobiste** łac. *argumentum ad personam*. To wszystkie osobiste ataki na rozmówcę, które mają wyprowadzić go z równowagi i ośmieszyć go przed publicznością. „Ktoś, kto tak wygląda nie może mieć przecież racji?!” lub „Pani jest za młoda i za ładna, żeby zajmować swoją główkę takimi tematami”, Chodzi o to, aby akcentując pewne cechy wyglądu lub zachowania „dowieść” że taka osoba nie jest wiarygodna

■ **Odwołanie do tradycji** łac. *argumentum ad traditionem* to również przykład błędnego argumentowania. Skoro coś trwało przez lata i zapisane jest w tradycji, musi być słuszne! Nieistotne, że od tamtego czasu zmieniały się warunki i mogły się pojawić badania, które takim

argumentom zaprzeczają. „Moi rodzice mnie bili, ich rodzice ich bili, a jakoś wszyscy wyrosliśmy na porządnym ludzi”. Mamy tendencję do koloryzowania przeszłości, przywiązując się do wizji „starych dobrych czasów” i potwierdzając to często wybiórczymi, emocjonalnymi dowodami. I to jest moja opinia, nie fakt!

■ Przeciwnością poprzedniej argumentacji jest **odwołanie do nowoczesności** łac. *argumentum ad novitatem*. To podejście, według którego wszystko co nowe, nowoczesne, jest lepsze i bardziej słuszne, a rozwiązania tradycyjne muszą być przestarzałe i mało trafne.

■ **Argument odnoszący się do niewiedzy** łac. *argumentum ad ignorantiam* „Ziemia jest płaska. Masz jakieś dowody na to, że jest inaczej?” Za każdym razem, kiedy twierdzisz, że masz rację, tylko dlatego, że rozmówca nie potrafi podać argumentów przeciwko niej, popełniasz ten błąd. Brak dowodów na fałszywość jakiejś tezy nie implikuje jej prawdziwości.

■ **Pochopna generalizacja** łac. *dicto simpliciter*. Czasami tak bardzo chcemy, by wyszło na nasze, że stajemy się ślepi na wszystko, co może temu zaprzeczyć. W psychologii nazywa się to selektywną uwagą a Anglicy nazywają to „wybieraniem wisierek z tortu” ang. *cherry picking*. „Krzysiek lubi piwo, wszyscy alkoholicy lubią piwo a więc Krzysiek jest alkoholiczkiem”.

Rodzajów argumentacji jest dużo więcej, wybrałam te najczęściej wykorzystywane podczas debat. Podaję je dlatego, aby zachęcić do ich wykorzystywania, ale żeby je rozpoznawać podczas dyskusji i reagować.

Polecam też niewielką książeczkę wielkiego myśliciela, można ją zamówić w Internecie

– kosztuje kilkanaście złotych a jej tytuł to: „Erystyka, czyli sztuka prowadzenia sporów”. Wybitny filozof niemiecki Artur Schopenhauer omawia chwyt, jakie stosują w sporze osoby, które za wszelką cenę - nie zważając na prawdę i logikę swojej argumentacji - chcą narzucić innym własne poglądy, zmusić do przyjęcia ich racji. Warto wiedzieć, jakich w tym celu mogą używać forteli, a jest ich wiele. Łatwiej unikniemy wówczas manipulacji i skuteczniej będziemy umieli bronić własnych poglądów.

Pamiętajmy, że dialog jest najlepszym sposobem komunikowania się pozwalającym ludziom na pozostanie przy własnym stanowisku i zarazem otwarciem się na perspektywy innych.

Bożena Bednarek



Teksty zamieszczone w publikacji są dostępne na licencji: [Uznanie autorstwa 4.0 Międzynarodowe](https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/)

**Wydawca:**  
Federacja Organizacji Pozarządowych Miasta Białystok  
Białystok 2019



Sfinansowano przez Narodowy Instytut Wolności –  
Centrum Rozwoju Społeczeństwa Obywatelskiego  
ze środków Programu Fundusz Inicjatyw Obywatelskich  
na lata 2014-2020