

**SŁOWO DO SŁOWA,
CZYLI
JAK OBRONIĆ KAŻDĄ TEZĘ**

Martyna Żak

**SŁOWO DO SŁOWA,
CZYLI
JAK OBRONIĆ KAŻDĄ TEZĘ**

Wstęp do nauki debatowania
i wystąpień publicznych



Wydawnictwo Naukowe SCHOLAR
Warszawa 2021

Redaktor prowadzący:
Piotr Małyszko

Redakcja i korekta:
Jerzy Lewiński

Projekt okładki:
Katarzyna Juras

ISBN 978-83-66470-73-6
DOI: 10.7366/66470736

Copyright © 2021 by Wydawnictwo Naukowe Scholar, Warszawa



Narodowy Instytut Wolności
Centrum Rozwoju Społeczeństwa Obywatelskiego

Sfinansowano przez
Narodowy Instytut Wolności
ze środków Programu
Fundusz Inicjatyw
Obywatelskich na 2014–2020



Wydawnictwo Naukowe Scholar Spółka z o.o.
ul. Oboźna 1, 00-340 Warszawa
tel. 22 692 41 18; 22 826 59 21; 22 828 93 91
dział handlowy: jak wyżej, w. 108
e-mail: info@scholar.com.pl
www.scholar.com.pl

Wydanie pierwsze
Skład i łamanie: WN Scholar (*Jerzy Łazarski*)
Druk i oprawa: www.druk-24h.com.pl

Spis treści

Wprowadzenie	7
Rozdział 1	
Dużo słów na „d”	9
Rozdział 2	
Czy można jednym zdaniem zmienić świat?	41
Rozdział 3	
Opowiem Ci bajkę. Narracja w debatowaniu	53
Rozdział 4	
Jesteśmy za, a nawet przeciw	66
Zakończenie	77
Załącznik – ćwiczenia praktyczne	78
Bibliografia	89
Indeks nazwisk	96

Wprowadzenie

To, w jaki sposób mówimy o świecie, ma olbrzymie znaczenie. Słowa budują społeczeństwa: osobiste relacje każdego z nas i struktury wszystkich grup, w których żyjemy. Przyjmująca postać debaty wymiana myśli scala wspólnoty, jeżeli jest prowadzona w szacunku dla różnic co do wartości i spojrzeń na rzeczywistość. Książka ta ma być dla Was inspiracją do prowadzenia gorących, lecz rzeczowych dysput (niezależnie od tego, czy znajdziecie się w kawiarni ze znajomymi, czy staniecie na mównicy), a także podręcznikiem prezentującym Wam wiele technicznych aspektów debaty i wystąpienia publicznego. Moim celem jest także wskazanie na konieczność pracy nad kulturą wypowiedzi i umiejętności słuchania strony przeciwnej. Chciałabym, drodzy Czytelnicy, żebyście wspólnie ze mną pracowali z tą książką, dlatego język, którym się posługuję, jest lekki i żartobliwy, a forma przygotowanych ćwiczeń – mam nadzieję – angażująca.

W pierwszym rozdziale spotkacie się z dużą liczbą słów na „d” – trudno mówić o debatowaniu, nie wyjaśniając, czym jest debata, a czym dyskusja, dyskurs, dysputa, dlatego w tej części książki przedstawię Wam znaczenie tych słów, dzięki czemu zrozumiecie, jak ważne w debacie jest właściwe ich rozumienie, jakich rodzajów definicji możecie używać oraz na jakie błędy w definiowaniu powinniście uważać. W rozdziale tym nie zabraknie również przedstawienia rodzajów debat, ze szczególną charakterystyką debaty oksfordzkiej i debaty Lincoln–Douglas, które moim zdaniem są bardzo dobrym sposobem nauki wystąpień publicznych i debatowania.

Czytając pierwszy rozdział, zauważycie, że definiowanie to jeden z pierwszych etapów tworzenia argumentacji, dlatego w kolejnym skupimy się na argumentacji. Postaram się Was przekonać, że jednym zdaniem można zmienić świat. Rozdział drugi jest poświęcony argumentowaniu. Na początku zapoznać się z tym, czym jest argument, jak wyglądają schematy argumentacyjne oraz w jaki sposób budować logiczną argumentację. Przedstawię Wam kilka rodzajów argumentów: prowadzonych przez rozumowanie, opartych na źródłach lub konkretnych przykładach, a także wskażę, jakich błędów argumentacyjnych należy się wystrzegać. W dalszej części rozdziału spróbuję Was przekonać, że

to nie liczba zebranych danych, lecz sposób ich przedstawiania gra główną rolę w argumentowaniu – wyjaśnię Wam, że Wikipedia nie zawsze się do tego nadaje, i odeślę do sprawdzonych źródeł informacji. Na zakończenie rozdziału odpowiemy sobie na pytanie, jaka jest rola perswazji w argumentacji na przykładzie wybranych schematów argumentacyjnych.

W trzecim rozdziale skupimy się na narracji. Co mają wspólnego bajki i debaty? Pokażę Wam, że debaty wygrywa ta drużyna, która potrafi przekonać do swojej opowieści, czyli do swojego sposobu rozumienia debatowanej rzeczywistości. Na początku wskażę Wam, czym jest narracja i jaka jest najczęściej jej budowa. Na przykładach zobaczycie, w jaki sposób konstruowane są najciekawsze historie, jak wybrać odpowiedni temat opowieści, jak operować motywem przewodnim, wreszcie – jak wplatać w opowieści emocje, które potrafią zawładnąć słuchaczami.

W rozdziale czwartym zajmiemy się tezą, do pracy z którą konieczne jest opanowanie wcześniejszych części. Najpierw ustalimy, czym jest teza, a później prześledzimy przykłady definiowania słów w tezie, poszukiwania związków słów i znaczenia całości tezy. Wykorzystując wiedzę z poprzednich rozdziałów, przedstawię Wam założenia ramowania (framingu) i jego użycia podczas debaty. W rozdziale pojawią się także informacje, jak rozkłada się ciężar dowodu w zależności od rodzaju tezy (a jest ich kilka!) oraz na kim spoczywa ciężar dowodzenia. W dalszej kolejności, po ustaleniu punktów sporu w tezie, przejdziemy do konstruowania antytezy.

W książce prezentuję Wam sporo przykładów, jednak pamiętajcie, że do opanowania sztuki debatowania niezbędna jest praktyka. W związku z tym na końcu książki zostawiam Wam zestaw ćwiczeń praktycznych, które będą bardzo przydatne do szlifowania umiejętności niezbędnych podczas wystąpień publicznych i debat. Mam nadzieję, że książka okaże się ciekawą lekturą, która nie tylko zwróci Waszą uwagę na techniczne aspekty każdego przemówienia i debaty, lecz przede wszystkim zainspiruje Was do wykorzystywania słów jako środków przekazu wielkich idei.

Rozdział 1

Dużo słów na „d”

Czy zwróciliście kiedyś uwagę w trakcie dyskusji ze znajomymi (szczególnie takiej, w której poruszaliście kwestie światopoglądowe), jak trudno jest Wam się między sobą „dogadać”, nawet jeśli na pierwszy „rzut ucha” mówicie o tym samym? Oni nie rozumieją Was, Wy ich i nawet najlepsze argumenty uciekają gdzieś w ogólnym gąszczu niezrozumienia. Nie trzeba kolejnej wieży Babel, żeby doprowadzić ludzi do kłótni, nawet tych mających ten sam cel. Możemy mówić w tym samym języku, a nawet używać tych samych słów, ale zupełnie inaczej je rozumieć. Dzieje się tak, dlatego że język jest cudownym nośnikiem naszej wiedzy, kultury, przekonań i wartości. Dzięki niemu ludzie opisują rzeczywistość wokół siebie, uczestnicząc tym samym w procesie jej konstruowania (Jørgensen, Phillips 2002). Komunikujemy się każdego dnia, najczęściej zakładając, że język oraz zwroty, którymi się posługujemy, są zrozumiałe dla naszych rozmówców. „Drzewo” będzie oznaczało dla każdego coś podobnego – oczywiście obrazy drzew będą się nieco różnić, można przecież wyobrazić sobie rozłożystą wierzbę, grubego dęba albo małego świerka. Podstawa wyobrażeń będzie jednak taka sama. Zastanówmy się, co w przypadku, gdy rozmówcy zupełnie odmiennie będą rozumieć znaczenie słów. Przekonał się o tym każdy będący w poważnym (lub mniej) związku. Nie chodzi tylko o rozumienie, co znaczy: „będę za pięć minut” czy „zrób, jak uważasz”. Znacznie trudniej przecież rozwikłać, czym jest „miłość”, a czym „przyjaźń”, „romans”. Nie bez przyczyny mówi się, że „politycy skradli język moralistów, księży i czułych kobiet”, bo kto sprawniej niż wytrawny polityk potrafi żonglować definicjami i przeciągać je na swoją stronę argumentacji. Tworzywem polityki jest język (Majone 2004), tak samo jak każdego obszaru funkcjonowania człowieka, który powstaje w jego świadomości i staje się rzeczywistością dla innych dopiero poprzez proces dzielenia się nim z otoczeniem. Stąd demokracja, kapitalizm, społeczeństwo, patriotyzm, a nawet (a może przede wszystkim) słowa uznawane przez nas za uniwersalne, jak: wolność, odpowiedzialność, dobro, zło – niosą ze sobą całą gamę wielobarwnych znaczeń, odniesień, problemów i pozwalają się inteligentnie wykorzystywać w zależności od sytuacji, w której się znajdujemy, i wyobrażenia, które mamy na temat świata wokół nas.

Książka ta ma być dla Was inspiracją do lepszego debatowania i prezentowania się podczas wystąpień publicznych. W życiu codziennym mogą się

Wam przydać uwagi z tego rozdziału do tego, żebyście nigdy nie znaleźli się w sytuacji „niedogadania się”. Zróbmy na początku małe ćwiczenie. Pomyślcie przez chwilę, z czym Wam się kojarzy słowo „debata”. Wypiszcie te skojarzenia w postaci burzy mózgów...

(Część z Was może nie wiedzieć, jak się robi burzę mózgów. Weźcie czystą kartkę, napiszcie na jej środku słowo „debata” i wypiszcie dookoła wszystkie możliwe skojarzenia na jej temat; w metodzie burzy mózgów nie ma złych odpowiedzi – każde Wasze skojarzenie, nawet najbardziej dziwne, ma sens i powinno zostać uwzględnione. To, co widzicie teraz przed sobą, to Wasze pole skojarzeń na temat „debaty”. Innymi słowy – w ten sposób do tej pory Wasz mózg odbierał słowo „debata”).

Pewnie na Waszej kartce pojawiły się takie sformułowania, jak: utarczka słowna, rozmowa, wymiana opinii, potyczka, ale mam nadzieję, że też dyskusja, dysputa, dyskurs. Z punktu widzenia naszych dalszych ćwiczeń wyjątkowo ważne będą słowa: debata, dyskusja i dyskurs. Przekonacie się w trakcie lektury, dlaczego akurat te. Ten rozdział poświęcamy więc dużej liczbie słów na „d”, bez których mówienie o debacie w dalszych częściach będzie bardzo trudne. Spotkacie się tutaj z dyskusją, dyskursem i z definicją. Przedstawię Wam również rodzaje debat, z którymi możecie spotkać się w przestrzeni społecznej, i postaram się pokazać różnice między nimi. To, co będziemy robić, to definiować niezbędne pojęcia. Zapewne rozdział o potrzebie definiowania brzmi nudno i zastanawiacie się już na pewno, jak przeskoczyć do kolejnego. Bądźcie cierpliwi, a obiecuję, że pokażę Wam, dlaczego znienawidzone przez większość z nas definiowanie słów ma sens.

Na koniec wprowadzę Was do świata debaty oksfordzkiej. W tej książce jest ona najważniejszą formą, na której będziemy się skupiać. Debata oksfordzka jest bardzo dobrą możliwością treningu wystąpień publicznych, choć nie wykluczam, że mogą być lepsze sposoby na oswojenie się z nimi niż ta formuła. Nie znam dobrego debatanta, który miałby tremę podczas wystąpień w trakcie studiów, prezentacji w pracy czy konferencji branżowej. Można powiedzieć, że debata oksfordzka to taka szkoła najlepszych mówców. Zresztą sami zobaczycie.

D jak debata

Musimy zacząć od wprowadzenia paru definicji. Co prawda pewnie źle Wam się one kojarzą, przywołując egzaminy i inne formy sprawdzania wiedzy w toku trwania Waszej edukacji, ale uwierzcie – definicje są kluczowe dla zrozumienia rzeczywistości, w której się obracacie. Skoro książka jest o debatowaniu, to dajmy pierwszeństwo słowu debata. Wybrałam specjalnie dla Was pewien fragment artykułu o debacie, w którym autor wprowadza to pojęcie, a więc

definiuje słowo debata. Przeczytajcie uważnie podany fragment i spróbujcie sami odpowiedzieć sobie na pytanie, czym ona jest:

Po pierwsze, debatę trzeba odróżnić od dyskursu – debata publiczna jest osadzona w dyskursie, który jest pojęciem o szerszym zakresie znaczeniowym, z metapoziomu. Dyskurs dotyczy opisu języka i reguł pojawiania się bądź niepojawiania tematów czy perspektyw danych grup społecznych w debacie. Dyskurs to możliwa sieć „połączeń drogowych”. Debata to konkretna marszruta. Po drugie, debata różni się od dyskusji. Celem dyskusji jest ogólne rozwijanie tematu, na przykład w panelu, i wydobywanie różnych jego aspektów. Debata dotyczy już starcia dwóch konkretnych stanowisk za i przeciw. Używając przytoczonej już metafory drogowej, dyskusja może być o tym, gdzie pojechać na wakacje, a debata dotyczy konkretnych wyborów – czy nad morze, czy w góry. Debata nie jest też rozmową, gdyż celem rozmowy jest przyjemność, debaty – przygotowanie do rozstrzygnięcia, poszerzenie pola racjonalnego wyboru. Rozmowa przypominałaby spacer lub przejażdżkę, debata – trasę dotarcia do celu (Wasilewski 2016a).

Cytat, który widzicie, pochodzi z publikacji Jacka Wasilewskiego, który w dalszej części swojego opracowania przedstawia czytelnikowi zmiany, jakie nastąpiły w debacie dzięki wejściu jej do mediów, oraz jej medialną specyfikę. Artykuł jest dostępny online i może poszerzyć Waszą wiedzę o zagadnienia związane z debatą prowadzoną w telewizji, radiu, internecie.

D jak dyskurs

Kolejnym pojęciem będzie dyskurs. Być może nigdy nie spotkaliście się z nim, jest ono raczej zakorzenione w świecie nauki, a szczególnie modne ostatnio poprzez tzw. krytyczną analizę dyskursu jako metodę, która pozwala na prześledzenie relacji pomiędzy tekstami i innymi formami interakcji komunikacyjnej z procesami, które zachodzą wokół nas (społecznymi, kulturowymi, politycznymi). Gdybyście chcieli, szczególnie w zagranicznych artykułach naukowych, odnaleźć słowo debata, często występować ono będzie koło dyskursu. Część badaczy stosuje nawet te słowa wymiennie, traktując je jako synonimy. O tym, czym jest dyskurs, dowiecie się właśnie od osób, które się nim naukowo zajmują.

Dyskurs jest to więc:

- konfiguracja idei, które dostarczają nici, z których utkane są ideologie (Shore, Wright 2005);
- szczególny sposób myślenia i argumentacji, który zawiera w sobie polityczną działalność nazywania i klasyfikowania, wykluczając inne sposoby myślenia (Seidel, Vidal 2005);
- określony sposób, w jaki mówimy o świecie i go rozumiemy (Jørgensen, Phillips 2002);

- sposób narracji, który kształtuje rozumienie wydarzeń (Roe 1994);
- narzędzie w walce o władzę polegającej na dominacji nad innymi (Blyth 2003);
- możliwość odzwierciedlenia obszaru naszej wiedzy, analizy świata i postaw wobec niego (Rein, Schon 1994);
- określenie zbioru możliwych do wyobrażenia sobie działań (Bourdier 1990);
- praktyka procesu politycznego polegająca na działaniach argumentacyjnych (Fischer, Forester 1993);
- zdarzenie językowe zachodzące w określonym porządku wypowiedzi oraz czasie (Ricoeur, Thompson 2016);
- nie tylko forma języka, ale zdarzenie komunikacyjne (Brzezińska, Burgoński, Gierycz 2018);
- realizacja trzech wymiarów: 1) użycie języka, 2) przekazywanie idei, 3) interakcja w sytuacjach społecznych (Dijk 2001);
- wynik walki, określający społeczną klasyfikację problemu, sposób jego definiowania, zbiór pomysłów na jego rozwiązanie i wspólny wymiar znaczeniowy, stanowiący podstawę do podejmowania przez ludzi działania (Peters, Stone 1989).

Te punkty to tylko jedne z setek możliwości definiowania dyskursu. Jeśli ktoś z Was chciałby poznać ich więcej, wystarczy wrzucić to hasło do wyszukiwarki artykułów naukowych w Waszych bibliotekach. Jako ciekawostkę zamieszczam Wam opracowane przez Fransa H. van Eemeren, Roba Grootendorsta i A. Franciscę Henkemans zasady debaty, bez których dyskurs nie będzie racjonalny:

1. Zasada wolności
Strony nie mogą zabraniać przeciwnikowi argumentowania, obie muszą mieć możliwość wyrażenia swojego punktu widzenia.
2. Zasada odpowiedzialności
Strona, która proponuje argument, jest zobligowana, aby go bronić.
3. Zasada uczciwości
Argument przeciwko stronom musi dotyczyć punktu widzenia przeciwników, który był przez nich przedstawiony.
4. Zasada odpowiedniości
Strona może bronić swojego punktu widzenia jedynie poprzez przedstawienie argumentu odnoszącego się do tego stanowiska przeciwnika.
5. Zasada niewypowiedzianej przesłanki
Strona nie może zanegować przesłanki, która została zasugerowana lub fałszywie przyjęta jako przesłanka niewypowiedziana przez przeciwnika.
6. Zasada punktu wyjścia
Strona nie może fałszywie prezentować przesłanki jako zaakceptowanego punktu wyjścia, jak również negować przesłanki reprezentującej uzgodniony punkt wyjścia.

7. Zasada obrony

Strona nie może uważać swojego punktu widzenia jako całkowicie obronionego, jeżeli obrona nie była przeprowadzona w sposób zgodny ze schematem argumentacji.

8. Zasada zgodności

Strona może jedynie używać takich argumentów, które są poprawne logicznie lub mają możliwość bycia logicznymi po wypowiedzeniu jednej lub więcej przemilczanych przesłanek.

9. Zasada pokory

Nieudana obrona punktu widzenia musi skutkować wycofaniem argumentu bądź całości stanowiska, a spójna obrona punktu widzenia musi skutkować rozwianiem wątpliwości przez stronę atakującą.

10. Zasada spójności

Strona nie może używać sformułowań, które nie są dostatecznie zrozumiałe lub są dwuznaczne. Strona sporu musi interpretować stanowisko przeciwnika tak uważnie i dokładnie, jak to tylko możliwe.

D jak dyskusja

Jako ostatnią zostawiłam dyskusję. Nie ma co ukrywać, każdy z nas wie, czym jest dyskusja. Przecież codziennie dyskutujecie ze znajomymi, rodzicami, chłopakiem/dziewczyną. „Dyskusja” jest więc procesem dyskutowania, nazywanym przez socjologów „targowiskiem myśli” (Wiszejko-Wierzbička 1998), podczas którego negocjujemy wszystkie elementy otaczającej nas rzeczywistości.

D jak dalej nic nie wiemy

Czy rozumiecie już teraz, czym jest debata, dyskurs i dyskusja oraz czym różnią się od siebie? Najprawdopodobniej odpowiedzieliście na to pytanie – nie, a w trakcie czytania zastanowiliście się pewnie, po co w ogóle tracicie czas na książkę, z której nic nie wynika. U części z Was może jednak pojawiła się w głowie myśl – to taka podpucha. Macie rację, specjalnie przedstawiłam Wam te wyjściowe dla naszej wspólnej nauki debatowania pojęcia w taki sposób, żebyście nie wiedzieli, o co chodzi, obiecując na początku, że je zdefiniujemy. W zasadzie zrobiłam to: wprowadziłam do Waszego zasobu wiedzy jakieś definicje. Wiemy jednak, że nie są to definicje użyteczne i że nic Wam one nie powiedziały. Spokojnie – jeszcze sobie te pojęcia zdefiniujemy już bez żartów, które –mam nadzieję – mi wybaczyć, a które specjalnie zastosowałam, żeby na wstępie pokazać Wam podstawowe błędy, które robimy, wprowadzając do rozmowy pewne pojęcia.

Jak widzicie, ze sztuki definiowania można robić sobie żarty, ale ona sama jest śmiertelnie poważną umiejętnością. Zwróciłam Waszą uwagę już we wstępie do rozdziału, że umiejętność tego samego (albo chociaż mocno zbliżonego do siebie) rozumienia pojęć jest podstawą dobrej rozmowy. Nie tylko rozmowy. W tradycyjnej terminologii istnieje zasada jednoznaczności, która oznacza, że „do jednego pojęcia odnosi się jeden termin (brak synonimii), a do jednego terminu może odnosić się tylko jedno pojęcie (brak polisemii)” (Temmerman 2000). Zasada ta oznacza, że do każdego z wymienionych powyżej słów „debaty”, „dyskusji”, „dyskursu” możemy odnaleźć **tylko** jeden pasujący termin. Odnaleziony termin (nazwijmy go dla uproszczenia definicją) będzie pasował **tylko** do danego słowa. Zasada jednoznaczności przypomina trochę zabawę w memory: wśród porozrzucanych różnych obrazków tylko dwa pasują nawzajem do siebie, żaden nie pasuje do innego. Zasada ta narzuca określenie danemu pojęciu definicji i znaczenia w toczonych debacie, dyskursie czy dyskusji na każdym gruncie. Gdybyśmy w tym miejscu faktycznie postawili kropkę, świat byłby czarno-biały i do nieporozumień dochodziłoby o wiele rzadziej, niż dochodzi.

W rzeczywistości pojęcia mają wieloznaczny charakter. Moglibyśmy za to obwiniać nieprecyzyjność języka, który w użyciu codziennym służy do kształtowania rzeczywistości, jest więc plastyczny. Jednak nawet w świecie nauki istnieją dwa podstawowe podejścia do terminologii: jedno, w którym pojęcia powinny być precyzyjnie zdefiniowane po to, żeby uniknąć tworzenia pseudo-pojęć (Pushkin 1996), i drugie, w którym budowanie nauki polega na szerokim podejściu do pojęć, które są poddawane dyskursowi naukowemu (Lewis, Linn 1996). (Jako ciekawostkę dodam, że jeśli przyjrzyć się bibliografii na końcu książki – zachęcam do tego od czasu do czasu, bo specjalnie wybierałam literaturę, która może Was zainspirować – zobaczycie, że teksty, na których oparłam tezę o dwóch podejściach do terminologii w nauce, pochodzą z wielkiej debaty naukowej pomiędzy trzema naukowcami. Debaty, którą toczyli w artykułach naukowych o... określenie pojęcia ciepła).

Wieloznaczność pojęcia „dyskurs, którą mogliście zauważyć, wynika z jego reinterpretacji przez wielu badaczy, którzy zajmują się dyskursem, oraz (co w moim odczuciu ważniejsze) z jego praktycznego zastosowania (Kiklewicz 2015). Pojęcie to stało się interdyscyplinarne, wiele osób je bada i opisuje. Wyniki ich badań i spostrzeżenia nadbudowują pierwotne pojęcie dyskursu. Jeśli chodzi zaś o debatę, to powtórzę za Markiem Kochanem, że „to słowo jest we współczesnym dyskursie publicznym tak często używane, że definiując je, chciałoby się napisać: debata jaka jest, każdy widzi” (Kochan 2016). Dlatego wprowadzenie jasnej definicji dla badaczy, szczególnie tych, którzy w temacie debat są specjalistami, jest trudne, a czasem wręcz nieosiągalne. Podobnie będzie miała się sprawa ze słowem dyskusja. Debaty i dyskusja zarówno w swoich definicjach słownikowych, jak i w codziennym użyciu traktowane są często jako

pojęcia synonimiczne, granica między ich definicjami jest płynna. To, co je odróżnia, to sytuacja komunikacyjna, w której odbywa się zdarzenie/interakcja (Sobczak 2011).

W tej książce bardzo bliskie będzie nam rozumienie języka jednego z najsłynniejszych literaturoznawców Michaiła Bachtina. Według niego znaczenie słów jest tworzone w społecznej praktyce ich używania, opisuje jakąś rzeczywistość, jest więc nośnikiem wartości (Czaplejewicz, Kasperski 1983). Skoro więc słowa są nośnikami wartości (naszych wartości jako użytkowników tychże), możemy sobie pozwolić na samodzielną próbę ich definiowania. Zanim jednak przejdziemy do tego (obiecałam, że koniec końców w tym rozdziale zrozumiecie, czym jest debata, dyskurs i dyskusja), nauczmy się, jak to robić, żeby nasze definicje miały sens dla odbiorcy komunikatu.

D jak definicja

W 1858 r. Towarzystwo Filologiczne uchwaliło opracowanie *Oxford English Dictionary*, który miał być nowym, wyczerpującym słownikiem, zawierającym kompleksowy przegląd słów na podstawie ich praktycznego zastosowania. Słownik był pisany przez 70 lat. Jesteście w stanie to sobie wyobrazić? Zebrać wszystkie istniejące słowa i stworzyć ich definicje. Zadanie to realizowano poprzez coś, co byśmy dziś nazwali crowdsourcingiem – poproszono Brytyjczyków o wynajdywanie słów i wysyłanie fragmentów z literatury z ich użyciem. Redaktorzy nie tworzyli więc słownika arbitralnie, ale poprzez przykłady funkcjonowania języka, przy pomocy setek ochotników. Ponoć najtrudniejsze do zwięzłego zdefiniowania były dla nich najłatwiejsze słowa codziennego użytku. Jeżeli już debatowaliście, być może przyznacie, że to prawda. Często trudno jest opracować definicję dla słów używanych na co dzień. Nie jest to jednak oczywiście niemożliwe i w dalszej części książki postaramy się wspólnie wykorzystać wiedzę teoretyczną w Waszej praktyce definicyjnej.

Klasyczna budowa definicji językowej zakłada występowanie trzech członów: **definiendum** (wyrażenia definiowanego), **spójki** (łącznika typu „jest”, „oznacza”) oraz **definiens** (wyrażenia definiującego). Nie jest to jednak jedyny sposób na stworzenie definicji – moglibyśmy przecież opisać jedno pojęcie, podając kilka prawdziwych zdań na jego temat lub użyć kontekstu pozwalającego zrozumieć definiowany obiekt (np. „Tato Ani to wujek Roberta i Karoliny”) (Ajdukiewicz 1958). Wybór sposobu definiowania będzie zależał od funkcji i roli, jaką definicja ma spełnić w języku. Definiowanie to nie tylko prezentowanie dotychczas znanych pojęć, lecz także nazywanie nieznanych wcześniej przedmiotów lub precyzowanie używanych wyrażen.

Słowo definicja pochodzi z łaciny i oznacza określenie, odgraniczenie. Jest więc to wyrażenie służące do określenia danego pojęcia („odgrodzienia” go

od innych), w celu jego (I) przedstawienia, eksplikacji, (II) doprecyzowania, (III) wprowadzenia do użycia. W definicji albo określamy zakres danego słowa, albo wyrażamy jego treść. Definicji używamy nawet nieświadomie, chcąc przedstawić drugiej stronie, o co dokładnie nam chodzi, i wbrew temu, jak wyobrażacie sobie definicje, nie musimy jej konstruować przy użyciu słów.

Podziałem definicji, na który warto zwrócić uwagę, jest podział ze względu na narzędzia komunikacji. Mamy oczywiście definicje językowe – tworzone przy użyciu znaków językowych, języka pisanego lub mówionego (Walentukiewicz 2011). Nimi będziemy zajmować się najwięcej. Drugi typ to definicje ostensywne, czyli takie, które opierają się na pozawerbalnym wskazaniu przedmiotu definicji (Russell 1961). Najczęściej za definicje ostensywne uznaje się wskazywanie na dany obiekt. Ale nasze narzędzia komunikacji byłyby bardzo ubogie, gdybyśmy mieli do wyboru tylko albo język, albo gesty. Definiowanie ostensywne może polegać też na doświadczeniach innych zmysłów: słuchu, węchu, dotyku, smaku. Definiując cierpkość, możemy podać komuś sok z cytryny, miękkość – zanurzyć jego rękę w futrze kota, takt – puścić mu melodię marszową. Zwróćcie uwagę, że tego typu definiowanie stosuje się w nauczaniu dzieci w wieku wczesnoszkolnym, jest również często stosowane w nauce języków. Definiowanie ostensywne jest często zapominaną sztuką w debatowaniu.

Omówione powyżej rodzaje definicji zebrałam dla Was w tabeli 1 dla większej klarowności.

Umiejętność dobrego występowania publicznego nie zależy ani trochę od tego, czy nauczycie się definicji definicji i jej podziału na pamięć. Wczytajcie się jednak w tę tabelkę – w szczególności w część z technikami definicyjnymi. Zwróćcie uwagę, że możemy definiować słowa ze względu na ich zakres lub treść. Obie techniki są przydatne podczas formułowania wystąpienia w trakcie dyskusji czy debaty, ale pełnią inne role. Definiując słowo poprzez zakres, będziecie uruchamiać wyobraźnię odbiorcy w sposób bezpośredni – słysząc: „stolica to Warszawa, Londyn, Madryt, Praga, Paryż”, wyobrażamy sobie duże, zatłoczone miasta o bogatej historii, zabytkach, rozwiniętym życiu biznesowym i społecznym. Co wyobrażacie sobie, kiedy słyszycie: „stolica to Bandżul, Lilongwe, Windhuk”? Raczej niewiele, a nawet jeśli ktoś z Was uważał na geografii i przypomni sobie, że to stolice w kolejności: Gambii, Malawii i Namibii, wciąż w głowie zostaje Wam pustka. Najprawdopodobniej oczami wyobraźni nie zobaczyliście centrum administracyjnego, społecznego, kulturowego, biznesowego i historycznego państwa. Dlatego wprowadzanie takiej definicji wymaga doboru zakresu dostępnego wyobraźni odbiorcy. Dostępność a zrozumienie to dwie różne rzeczy – zakładamy, że mózg podpowie nam, że Bandżul, Lilongwe i Windhuk to jakieś ośrodki osadnictwa. Dalej jednak nic nam one nie mówią o stolicy, a to dlatego, że nie mamy dostępnego żadnego obrazu czy choćby mglistego skojarzenia o nich.

Tabela 1. Wybrane kryteria podziału definicji

Kryterium podziału	Nazwa definicji	Charakterystyka
Ze względu na strukturę	równościowe	zbudowane z definiendum, spójki, definiens
	nierównościowe	niemające budowy definicji równościowej
Ze względu na rodzaj znaków użytych w definicji	ostensywne	definicja przez wskazanie
	językowe	definicja przez użycie znaków językowych
Ze względu na użyte techniki definicyjne	określenie zakresu definiowanego wyrażenia	określenie zakresu wyrażenia, np. stolica to Warszawa, Londyn, Madryt, Praga, Paryż...
	określenie treści definiowanego wyrażenia	poprzez wskazanie synonimu, np. absztyfikant to wielbiciel poprzez podanie warunku, np. drzewo jest iglaste, jeżeli zamiast liści ma igły

Źródło: opracowanie własne.

D jak dużo rodzajów definicji

Jak pewnie już zdążyliście się zorientować, pojęcie definicja również jest niejednoznaczne, istnieje duża liczba jej klasyfikacji, a przez to prób uchwycenia jej wymiarów. Korzystając z przywileju wyboru sposobu definiowania rzeczywistości wokół nas, przyjmijmy jej klasyfikację w ślad za profesorem filozofii Patrickiem J. Hurleyem. Wymienił on pięć typów definicji (Hurley 2015):

- **Definicja warunkowa** (*stipulative definition*) to taka definicja, która nadaje słowu znaczenie po raz pierwszy; definiendum może mieć już przypisane swoje wyrażenia definiujące, jednak w ramach potrzeby jest ono na nowo określane. Definicję warunkową używamy w debatach jako narzędzia, dzięki któremu przedstawiamy inną wizję świata niż dotychczasową, zakorzenioną w myśleniu odbiorcy. Niebezpieczeństwo jej używania polega na konieczności zakorzenienia nowego znaczenia słowa w świadomości odbiorców. Świadomość odbiorcy będzie się broniła i jeśli nie wybudujemy wokół tej definicji odpowiedniego pola narracyjnego, to skarżemy ją i siebie na porażkę w dyskusji – odbiorca debaty będzie wracał myślami do zakorzenionej wcześniej w jego myśleniu definicji.

Wyobraźcie sobie, że chcecie opisać zachowanie swojego kota, który jest na tyle wyjątkowy, że czeka na Was na progu, kiedy wracacie do domu, nauczył się chodzić na smyczy z Wami na spacer i przychodzi, gdy go wołacie. Przecież to jest *kotopies*! Zarówno słowo *kot*, jak i *pies* ma już swoje znaczenie, ale poprzez złożenie tych słów razem powstaje nowe, definiowane przez oba człony. *Kotopies* to zwierzę, które gatunkowo jest kotem, ale ma naturę psa. Nazwanie

tego naszego zwierzaka *kotopsem* spotka się ze zrozumieniem tylko wtedy, jeśli odbiorcy naszej definicji będą przypisywać cechy kocie i psie tak samo jak my. Załóżmy, że opowiadacie znajomemu, że macie w domu takiego oto *kotopsa*, ale wszystkie koty, które spotkał w swoim życiu Wasz znajomy, zachowują się identycznie jak Wasz. On przecież zupełnie nie zrozumie Waszej definicji, chyba że najpierw wprowadzicie go do świata, w którym koty nie słuchają się właścicieli, głównie leniwie śpią i niechętnie opuszczają swoje terytorium. To będzie właśnie wspomniana narracja – o której opowiem Wam więcej w trzecim rozdziale.

- **Definicja leksykalna** (*lexical definition*), inaczej nazwalibyśmy ją definicją słownikową, czyli taką, której używamy w zgodzie z już funkcjonującym, zakorzenionym w języku rozumieniem danego słowa.

Jest używana w debacie, ale sama w sobie nie wnosi nic do strategii obrony tezy. Nie oznacza jednak, że nie jest użyteczna. Definicja leksykalna może być dla nas podstawą w formułowaniu wystąpienia, bazą do tworzenia narracji i doprecyzowania znaczenia.

- **Definicja precyzyjna** (*precising definition*) to definicja konstruowana poprzez wyznaczenie granic, w których mieści się nieprecyzyjnie rozumiane słowo.

Zwróćcie uwagę, że wbrew ubogiej definicji ten zabieg pojawia się w naszych rozmowach. Najczęściej w odniesieniu do określeń, które właśnie są dla nas „rozmyte”. Często tworzymy ją poprzez konstrukcję zdaniową ani... ani, np. neutralna postawa to taka, która ani nie angażuje w dobre działania, ani w złe. Uzyskał przeciętny wynik – przeciętny, czyli ani najlepszy, ani najgorszy. Smak tych lodów jest w porządku – w porządku, czyli ani nie są najsmaczniejszymi lodami, jakie kiedykolwiek jedliśmy, ani najmniej smacznymi. Żeby zdefiniować niektóre pojęcia, tworzymy dla nich „skalę” innych pojęć i umieszczamy je na niej. W praktyce debat często spotkacie się z tym zabiegiem, bo jak zwróćcie uwagę w tezach debat, szczególnie oksfordzkich, pojawiają się tego typu „nieostre” sformułowania. *Przyjęcie przez Polskę euro to dobre rozwiązanie* – wystarczy, że zdefiniujecie słowo dobre jako ani najlepsze, ani najgorsze, i zyskujecie masę argumentów z obu stron debaty. O możliwości interpretacji tezy i jej użycia piszę szerzej w rozdziale czwartym.

- **Definicja teoretyczna** (*theoretical definition*) polega na opisywaniu słowa poprzez przyjęte i powszechnie znane w nauce terminy. Hurley podaje przykład słowa *ciepło*, które definiowane jest jako *losowy ruch cząsteczek*. Ponieważ losowy ruch cząsteczek jest powszechnie znanym w nauce zjawiskiem, nie ma potrzeby na tym poziomie definiowania dalszego rozwoju definicji *ciepła*. (Czy rzeczywiście nie ma? Pamiętacie słynny spór pomiędzy Pushkinem, Lewisem i Linnem z pierwszych stron książki? Uważajcie więc na ten typ definicji, może się okazać nie taka oczywista, jak założycie).
- **Definicja perswazyjna** (*persuasive definition*), czyli definicja naładowana emocjami i wartościami, rodząca pozytywne lub negatywne postawy. Na

potrzebę prowadzenia debaty można uznać ją za najbardziej potrzebną, dlatego będzie szczegółowo omówiona w kolejnych rozdziałach książki.

D jak definicja perswazyjna

Czy może coś istnieć bez definicji? Oczywiście i może być nawet skutecznie używane. Najlepszym przykładem jest właśnie omawiana definicja perswazyjna, która doczekała się definicji dopiero na przełomie lat 30. i 40. XX w. (Stevenson 1938). W debacie ważne będzie dla nas nie tyle samo zdefiniowanie słowa (bo jak widzicie, można to robić na wiele różnych sposobów), ale użycie takiego sposobu definiowania, żeby stworzyć znaczenie zgodne z naszą linią debaty. Gdy przy użyciu definicji doprowadzimy interlokutora (osobę prowadzącą z nami rozmowę, debatę) do przyjęcia tezy, to (najprawdopodobniej) użyliśmy tzw. definicji perswazyjnej (Macagno, Walton 2008). Jak łatwo się domyślić, taki opis definicji perswazyjnej wskazuje, że **definicja jest pierwszym komponentem strategii obrony tezy**. Poprzez formułowanie definicji możemy wpływać na odbiór tezy przez uczestników rozmowy, zdarza się również, że sama w sobie definicja pozwala na uznanie prawdziwości tezy współdyskutanta.

Układanie perswazyjnej definicji polega na manipulacji poprzez dobór słów, tak aby w zaplanowany sposób oddziaływać na interlokutora. Każdą układaną definicję rozpoczynamy od uświadomienia sobie, do czego ma nam służyć definiendum. Żeby ułatwić wyznaczanie celu procesu definiowania słów, warto zadać sobie parę pytań:

1. Jaka jest relacja pomiędzy słownikową definicją opracowywanego słowa a moją tezą w debacie? Czy ta definicja pomoże mi bronić mojej tezy, przeszkodzi mi w tym czy jest neutralna?
2. Czy definiendum opracowuję w celu obrony czy obalenia tezy?
3. Jakie reakcje ma wywołać tworzona przeze mnie definicja – ciekawość/niepewność/zaufanie/współczucie/przywiązanie/niechęć itd.?
4. Jakimi obszarami skojarzeń mogę wywołać wspomniane emocje? Które z nich najlepiej pasują do mojego definiendum?

Definicję perswazyjną tworzymy poprzez celowe włączenie do definicji lub wyłączenie z niej jakiejś językowej części definiens (Schiappa 2004). Najczęściej wskazuje się, że w głównej mierze będzie to część, która oddziałuje na emocje i wartości interlekutora (Macagno, Walton 2008). Oczywiście tworzenie skojarzenia poprzez odwołanie się do emocji odbiorcy jest najprostszą formą wywołania efektu perswazyjnego, warto jednak zaznaczyć, że nie jedyną (Walton 2006). Te trzy zdania mogły Wam się wydać skomplikowane, dlatego posłużę się przykładem.

Charles L. Stevenson, do którego pracy odwołuję Was wcześniej i który jako pierwszy opisał definicję perswazyjną, wskazał, że człowiek potrafi

nadawać nowe kategorie myślenia o danym słowie poprzez wskazanie na to, co jest *true* i *really* (Stevenson 1994). W języku polskim będzie chodziło o słowo „prawdziwy”, a w niektórych przypadkach „słuszny”. Logika wskazywania w definiowaniu na to, co „prawdziwe”, tworząc nowe definiens, będzie widoczna również w dalszej części książki przy omawianiu kwestii pola narracyjnego i przykładów konstruowania rzeczywistości przez pryzmat zasady my–oni. Zostając jednak w temacie definicji perswazyjnej, przyjrzyjmy się wspólnie przykładowi, który obrazuje porady podane za Zarefskym i współautorami (Zarefsky 1997):

W 1981 r. Ronald Reagan wygłosił przemówienie, w którym obiecał ograniczenie krajowych wydatków na program pomocy socjalnej, przy równoczesnym utrzymaniu świadczeń dla *truly needy* (naprawdę potrzebujących). Ponieważ samo sformułowanie „naprawdę potrzebujący” nic nie mówiło obywatelom, rozgorzała dyskusja, która zmusiła administrację prezydenta do wydania oświadczenia. Zawarto w nim listę programów socjalnych, które określono jako *social safety net* (sieć bezpieczeństwa socjalnego). Lista ta miała nie podlegać żadnym cięciom, a jej beneficjenci mogli poczuć się bezpiecznie. Łącząc listę z obietnicą prezydenta, można było stwierdzić, że *naprawdę potrzebujący* pobierają świadczenia z programów *sieci bezpieczeństwa socjalnego*, a więc mają gwarancję utrzymania swoich świadczeń. W tym samym roku administracja Reagana ograniczyła programy socjalne i na rzecz osób niepełnosprawnych, jednak dalej w oficjalnych komunikatach zapewniano, że pomoc dostaną *naprawdę potrzebujący*. Jak widać, podjęte działania realnie zmniejszyły listę programów *sieci bezpieczeństwa socjalnego*. Administracja prezydenta **redefiniowała** podane już pojęcia. Zabieg ten powtarzano kilkakrotnie, ale opinia publiczna w nieznacznym stopniu na niego reagowała. Powód był prosty: tworząc grupę *naprawdę potrzebujących*, prezydent uspokoił tych, którzy byli uzależnieni od świadczeń socjalnych. Uznali oni, że dopóki są *naprawdę potrzebujący*, ich świadczenia socjalne nie będą ograniczone.

Przyjrzyjcie się tej historii i zadajcie sobie pytania:

1. Czy Regan okłamał Amerykanów?
2. Co dokładnie oznacza *naprawdę potrzebujący*?
3. Czy wiadomo, jakiej grupie konkretnie Regan złożył swoją obietnicę?
4. Czy zasadne było łączenie przez obywateli pojęć *sieci bezpieczeństwa socjalnego* z *naprawdę potrzebującymi*?
5. Która dokładnie grupa mogła być poczuć się zagrożona obcięciem świadczeń?

Reagan użył definicji perswazyjnej – określił *potrzebujących* poprzez ich podział na *naprawdę* i *nie naprawdę* potrzebujących. Odwołał się tym samym do wewnętrznego poczucia obywateli. Pobierający świadczenia czuli się jako *naprawdę*, nie mieli więc powodu do obaw, że świadczenia zostaną im odebrane. Popatrzcie na tę sytuację jeszcze głębiej: większość z nas ma poczucie

konieczności społecznej pomocy ludziom w najtrudniejszej sytuacji życiowej, nawet jeśli nie jesteśmy zwolennikami rozbudowanego państwa socjalnego. Swoim sformułowaniem uspokoił więc też osoby, które chciały cięć budżetowych, ale widziały potrzebę zachowania pewnych świadczeń dla osób, które naprawdę potrzebują wsparcia – i stąd grupa *naprawdę*.

Ile razy rozważając nasze emocje dotyczące działań państwa w obszarze społecznym, na własny użytek używamy w swojej głowie podziału na grupy tych „prawdziwie” i „nieprawdziwie” potrzebujących? Nie określamy przy tym, co dla nas oznacza słowo „prawdziwie”, nikt z nas nie przytacza kryteriów przydziału do tych grup – nie myślicie: państwo powinno pomóc osobom, w których dochody na członka gospodarstwa domowego nie przekraczają kwoty tysiąca złotych brutto miesięcznie. Myślimy: państwo powinno pomóc osobom naprawdę potrzebującym.

Przykładów takich może być mnóstwo, a im mocniej łączą się z naszymi wartościami i postawami życia codziennego, tym bardziej można na potrzeby debaty stworzyć definicję perswazyjną. Jeśli przykład z Reaganem uświadomił Waszą czujność co do znaczenia definicji perswazyjnej dla debaty, to przytoczę za Hurleyem inny, bardzo emocjonujący opinię publiczną. Tłumacząc cechy definicji perswazyjnej, przywołuje on słowo *aborcja*, wskazując, że strona „pro-life” będzie definiowała aborcję jako mordowanie nienarodzonych dzieci, strona „pro-choice” jako bezpieczny, uznawany zabieg medyczny (Hurley 2015, s. 97). Obojętnie, co uważacie na temat aborcji, zwróćcie uwagę, że obie definicje są prawdziwe dla grup, które się z nimi zgadzają. Brak uniwersalności definicji perswazyjnej jest jej cechą własną. Najczęściej z tworzeniem definicji perswazyjnych będziemy mieli do czynienia w wystąpieniach publicznych, które poruszają kwestie społeczne i światopoglądowe. Opiera się na nich większość wystąpień politycznych – przy reprezentowaniu konkretnego ugrupowania politycznego zadaniem mówcy jest przekonanie do jego sposobu postrzegania świata jak największej liczby zgromadzonych osób. Następuje więc tutaj proces perswazji, którego podstawowym narzędziem jest definiowanie.

Słowo ma wielką moc, nie zapominajcie o tym. Ze zjawiskiem definicji perswazyjnej spotkacie się nie tylko w wystąpieniach politycznych. Macie z nim do czynienia wszędzie wokół siebie – na studiach, w pracy, w rozmowie ze znajomymi i w artykułach w prasie. Mamy więc jakichś *prawdziwych patriotów, dobrych studentów, właściwych kandydatów*, ale również jakieś *ślusne decyzje, realne problemy, odpowiednie kroki*. To, co łączy te sformułowania, to budowanie w głowie odbiorcy świadomości, że choć istnieje zbiór *patriotów, studentów, kandydatów, decyzji, problemów, kroków*, to jedne są lepsze – w znaczeniu bardziej adekwatne do opisywanej sytuacji – od innych. Jeśli nie odbieracie świata, nie myślicie, nie postępujecie tak, jak odmalował to w swojej definicji wypowiadający się, to nie jesteście *prawdziwymi patriotami, dobrymi studentami, właściwymi kandydatami* itd. Przez to – choć rozumiecie, że mogą istnieć

inne nośniki danego pojęcia – odrzucacie je, przyjmując te, wskazywane jako prawdziwe i właściwe.

Możemy teraz śmiało stwierdzić, że *prawdziwi* czytelnicy zrozumieli znaczenie definiowania w debatowaniu. (Zwróćcie również uwagę, jakie samopoczucie wzbudziło w Was to zdanie: jeśli z jakichś przyczyn – najprawdopodobniej z winy autorki – nie zrozumieliście, czemu definiowanie jest ważne, zapewne poczuliście się gorzej, wykluczeni jako *nieprawdziwi* czytelnicy; jeśli zrozumieliście – określając Was *prawdziwymi* czytelnikami, na chwilę polechtałam Wasze ego). Czas więc ruszyć dalej i nauczyć się tego, jak definiować.

D jak dysfunkcje definicji

Po tym zawirowaniu rodzajami definicji i możliwościami manipulacji ich użyciem w debacie pewnie zadajecie sobie pytanie, czy istnieje w ogóle prawdziwa (w znaczeniu jedna, jedyna) definicja danego słowa. Odpowiedź brzmi: nie. Poszukiwanie „prawdziwej” definicji jest, cytując jednego z profesorów komunikacji i retoryki Edwarda Schiappa, „poszukiwaniem metafizycznego absolutyzmu” (Schiappa 1996). Należy porzucić to poszukiwanie, ponieważ nie mamy dostępu do rzeczy samych w sobie i każde definiendum i definiens obarczone są odbiorem społecznym i historycznym. Smutna wiadomość dla tych, którzy poszukiwali prawdy i kiwali głowami na zasadę symonii, jest taka, że to, jak rozumiemy słowa i je definiujemy, będzie się ciągle zmieniało i nigdy nie uda nam się całkowicie pozbyć zagrożenia wieży Babel. Radosna wiadomość dla wszystkich czytelników, którzy sięgnęli po tę książkę, jest z kolei taka, że skoro nie ma jednej słusznej definicji, to możemy ją dowolnie tworzyć, a dowolność tworzenia definicji, to jest opisywanie jej świata, będzie ograniczona tylko przez możliwość jej zrozumienia przez odbiorców.

Co istotne – odkrycie to nie będzie dotyczyło tylko definicji perswazyjnej, a w zasadzie każdej, o której pomyślicie. Znany nam już Edward Schiappa podawał w swoich książkach przykład śmierci (Schiappa 2004). Jak zdefiniujemy śmierć? W którym momencie ona następuje? Rozwój medycyny powinien pomóc nam sprecyzować definicję śmierci, tymczasem staje się w zasadzie zupełnie odwrotnie. Dawniej uznawano, że śmierć jest wtedy, gdy człowiek przestaje oddychać. Umiejąc wyczuwać puls, dodaliśmy do tej definicji – gdy człowiek przestanie oddychać i zaniknie mu puls. Teraz uznajemy, że to stałe zatrzymanie funkcji mózgowych. Co oznacza stałe zatrzymanie funkcji mózgowych? Czy człowiek, którego mózg jest aktywny, ale podpięty został do maszyn wykonujących za niego funkcje życiowe, na pewno żyje? Na jakim poziomie mózg musi wykazywać się aktywnością, żeby uznać to za niestałe zatrzymanie funkcji życiowych lub za stałe niezatrzymanie funkcji życiowych? Mimo że istnieją leksykalna i teoretyczna definicja śmierci, to jest możliwość ich podważania,

redefiniowania i poszukiwania nowych, bardziej dostosowanych do potrzeb odbiorców.

W tej książce będę zachęcała Was do tworzenia własnych definicji. Pamiętajcie jednak o paru zasadach ich formułowania (Kublikowski 2009):

1. Słowo definiowane (definiendum) nie może być używane w definiens!
2. Nieznane słowo nie może być definiowane za pomocą innych nieznanymi komuś słów.
3. Przy tworzeniu definicji o charakterze leksykalnym podstawowy zbiór treści (denotacja) oraz dodatkowa treść kojarzona z wyrazami (konotacja) definiens i definiendum muszą być identyczne (tzw. warunek adekwatności).
4. Rozszerzenie znaczenia definiendum i definiens nie mogą się wzajemnie wykluczać.
5. Należy zachować proporcje pomiędzy definiendum a definiens.

Najczęstsze pojawiające się w próbie samodzielnego tworzenia definicji błędy zebrałam w tabelce poniżej.

Tabela 2. Najczęstsze błędy w tworzeniu definicji

Nazwa	Charakterystyka	Przykład
Błąd <i>idem per idem</i>	W definiensie pojawia się definiendum	A
Błąd <i>ignotum per ignotum</i>	Definiens wymaga zdefiniowania, jest nieznanym dla odbiorcy	B
Błędne koło pośrednie	Jako definiens pojawiają się zwroty, które muszą być oddzielnie definiowane	C
Błąd przesunięcia kategoryjnego	Definiendum i definiens należą do innych kategorii	D

Przykład A: Debatant jest to osoba debatująca; Przykład B: Krytyczna analiza dyskursu to subdyscyplina językoznawstwa na pograniczu nauk społecznych zajmująca się dyskursem; Przykład C: Semiotyka to ogólna teoria znaków. Ogólna teoria znaków to logiczna teoria języka, czyli systemu znaków; Przykład D: Debatę to taka rzecz.

Źródło: opracowanie własne na podstawie Sieruga 2009.

Zaprezentowane przykłady pokazują, jak oczywiście nie powinno się definiować. Nie są one pierwsze w tej książce. Pamiętajcie, co zrobiłam na samym początku? Obiecałam Wam, że zdefiniujemy *debatę*, *dyskurs* i *dyskusję*. Jak pewnie zauważyliście, w definicji *dyskusji* zawarłam jeden z klasycznych błędów – *idem per idem*. Napisałam, że „dyskusja jest procesem dyskusowania”. Nie ma się co dziwić, że nie zrozumieliście, czym jest *dyskusja*, skoro w definiensie pojawiło się definiendum.

Jeśli przyjrzyjecie się pozostałym podanym definicjom, tak naprawdę nie ma czego im zarzucić, czytając literalnie tabelkę. Mimo wszystko są to definicje bezużyteczne. W pierwszym przykładzie *debaty* użyłam zabiegu, w którym możecie dostrzec błędne koło pośrednie. Bardziej mi jednak zależało na wskazaniu, co się dzieje, gdy kluczowe pojęcie próbujemy przedstawić odbiorcy za

pomocą przeładowanego treścią opowiadania o pojęciu (a w tym przypadku o tym, czym to pojęcie nie jest, co jeszcze bardziej skomplikowało na pewno Wam odbiór). Jak już podkreślałam, sam w sobie tekst, z którego pochodzi cytat, jest bardzo ciekawy i dobry – polecam, żebyście po niego sięgnęli, ale autor najprawdopodobniej uległ złudzeniu, że każdy czytelnik już ma swoje wyobrażenie, czym jest debata, a jego rola polega jedynie na „wyczyszczeniu” jego definicji z niewłaściwych jego zdaniem elementów. Nigdy tego nie zakładajcie! Paradoks najbardziej oczywistych pojęć polega na tym, że są najmniej jednoznaczne, więc ich zdefiniowanie w celu przedstawiania swojej tezy w debacie jest kluczowe.

W drugim przykładzie, czyli w definicji *dyskursu*, zarzuciłam Was różnego rodzaju definicjami. Było ich aż dwanaście, każda miała odwołanie to tekstu naukowego, więc ich autentyczność trudno podważyć. Zresztą nie o to chodzi. Gdy sięgniecie do rzetelnych artykułów naukowych, zobaczycie na samym początku całą masę odwołań do innych artykułów. W ten sposób autor dokonał przeglądu dostępnej literatury na dany temat, pokazując czytelnikowi, że zapoznał się z nim, przeanalizował zdanie i wyniki badań innych naukowców i dopiero na ich gruncie albo kontynuuje ich prace, albo rozwija własną w niezbadanym/słabo zbadanym obszarze. Na potrzeby swojej tezy i badań przyjmujemy tę/te definicję/e, które w jego opinii najlepiej obrazują badane zjawisko, lub tworzy swoją na podstawie już istniejących. Dokładnie to będę Wam podpowiadać przy rozkładzie tezy. Musicie znać wiele definicji słów, które zostały w niej użyte, ale nie możecie używać ich wszystkich. Macie albo wybrać najbardziej trafną dla formuły Waszej debaty, albo stworzyć własną na podstawie poznanych. Inaczej niż u naukowców – zarzucenie swojego odbiorcy masą nazwisk i definicji być może będzie świadczyło o Waszym przygotowaniu teoretycznym, ale ani nie wzbudzi zainteresowania, ani zrozumienia wśród odbiorców, a oponentom da sygnał, że pojęcia w tezie zdefiniowaliście, ale nie opracowaliście. Zresztą wyobraźcie sobie na chwilę wystąpienie publiczne, w którym przez pierwsze cztery minuty czytane są same definicje...

Parę stron wcześniej napisałam, że bliskie będzie nam rozumienie języka (tak jak opisywał go Bachtin) jako nośnika wartości. Opracowując definicję, układając ją samodzielnie lub wybierając z grona dostępnych, pamiętajcie o tym. Rolą definicji jest nie tylko pokazanie znaczenia danego słowa, ale również (może przede wszystkim?) podkreślenie jego ukrytej treści. Zaznaczałam często, że dzięki słowom możemy odnieść się do rzeczywistości, pamiętajcie jednak, że niosą one również ze sobą emocjonalny osąd – wprowadzenie znaczenia danego terminu ma więc charakter zarówno poznawczy, jak i emotywny (Stevenson 1994). Obrazując nasze słowa, posłużymy się przykładem zapożyczonym z artykułu Fabrizia Macagno i Douglasa Waltona (Macagno, Walton 2010). Piszą oni, że pozytywnie kojarzone słowo *kultura* można przekonująco zdefiniować jako *oryginalność* i przypisać ludziom, którzy nie mają wysokiego poziomu wykształcenia lub – posługując się quasi-definicją – przedstawić

jako „dziedzictwo opresyjnego systemu edukacyjnego” (tamże). To tylko jeden z przykładów. Naukowiec może być przedstawiony jako osoba, która tworzy i zajmuję się nauką, a więc ma dużą, niepodważalną wiedzę w danym temacie, albo jako osoba, która przedstawia teoretyczne konspekty niemające nic wspólnego z praktyką funkcjonowania świata. Wiele jest takich słów, które w kontekście kulturowym i doświadczeń odbiorcy są przez niego odbierane inaczej, niż życzyłby sobie tego nadawca komunikatu, a jeszcze więcej komunikatów, które opierając się na wiedzy o możliwości redefiniowania zakotwiczonych pojęć lub quasi-definiowania, tworzą w głowie odbiorców inny od zastanego obraz danego słowa. Spróbujcie zrobić eksperyment, wypiszcie najczęstsze cechy ludzi w dwóch grupach: powszechnie uznawanych za negatywne i pozytywne. Później zdefiniujcie każde z tych cech w taki sposób, żeby odbiorca zmienił swoje przekonanie o nich. Nie możecie kłamać albo wmawiać coś odbiorcy na siłę – wykorzystajcie przykłady i sytuacje, żeby go przekonać. Sami zobaczycie, że słowa same w sobie mają neutralną wartość moralną – dopiero w pewnym kontekście nabierają znaczenia emotywnego.

D jak doprecyzowanie

Jak widzieliście w tej części – definicja nie została odkryta przez człowieka, a jest przez niego tworzona; pytanie więc o dane słowo nie powinno brzmieć *co ono oznacza*, lecz *czy i jak powinniśmy go użyć* w tym kontekście (Schiappa 1993). W tym miejscu powinniście sobie przypomnieć krótką opowieść o redagowaniu *Oxford English Dictionary* z początku rozdziału i metodę, którą przyjęli pracujący nad nim naukowcy, tj. zbierania fragmentów literatury, w której dane słowo się pojawiło. W końcu język to takie bardzo żywe stworzonko – a co niesamowicie ekscytujące – występując publicznie, będziecie go współtworzyć. Korzystając z okazji, zwróćmy uwagę na śmiertelność języka. Istnieje duży zbiór języków martwych, uzupełniany językami zagrożonymi wymarciem (jeden funkcjonujący na terenie Polski etnolekt wilamowski). Słowa w czasie zmieniają swoje znaczenie lub całkowicie je tracą, a na ich miejsce wchodzi nowe, tworzone z potrzeby określania rzeczywistości i emocji, które nam towarzyszą w ramach potrzeby komunikacyjnej. Na pewno mieliście spory problem na języku polskim z niektórymi tekstami, zdarza Wam się nie zrozumieć pojedynczych słów używanych przez Waszych dziadków. Od 2016 r. Wydawnictwo Naukowe PWN przeprowadza plebiscyt na Młodzieżowe Słowo Roku. Wśród zwycięskich znalazły się takie jak: alternatywka, jesieniara, eluwina, dzban, ogar, sztos, XD, czyli słowa tworzone przez młodych ludzi w Polsce w normalnej, zwykłej rozmowie, podchwytywane w portalach społecznościowych, memach i shortach. Kto wie, może za parę lat zamiast pytania, czy zrozumieliście swoją rolę w tworzeniu języka, będziemy mogli napisać: czy ogarnęliście swoją rolę?

Na fali tej refleksji wróćmy więc do naszego pierwotnego zadania: doprecyzujmy wreszcie, czym jest *debata*. Wśród wielu jej różnych definicji te trzy warte będą Waszej uwagi.

Debate to:

1. „[...] dyskusja polemiczna, zwykle publiczna, toczona zgodnie z mniej lub bardziej formalnie ujętymi przepisami proceduralnymi gwarantującymi stronom możliwość wyczerpującego przedstawienia swoich stanowisk i argumentów, przeprowadzenia wzajemnej krytyki, jak i obrony własnych stanowisk” (Jabłońska 2010).
2. „Typ dialogu o sformalizowanej postaci, toczonym w obecności audytorium i moderowanym przez prowadzącego stojącego na straży przestrzegania procedur. Debate należy zarówno do przestrzeni publicznej, jak i naukowej. Celem debaty publicznej jest pozytywna autoprezentacja uczestników, naukowej – wybór najlepszego rozwiązania omawianego problemu” (Lewiński 2012).
3. „Konfrontacja dopasowanych rywali wokół określonej sprawy, odbywająca się w równym i wystarczającym czasie w celu wywarcia wpływu na decyzję odbiorców” (Auer 1977).

Przeprowadźmy teraz ćwiczenie. Mając podane te trzy definicje, spróbujcie wybrać tę/te lub ich fragmenty, które będą najważniejsze dla obrony poszczególnych tez. Pamiętajcie naukę z poprzedniej części – nie zarzucamy słuchaczy definicjami, a wybieramy taką, która będzie adekwatna do tematu wystąpienia/tezy debaty, i ją prezentujemy w wypowiedzi.

T1: Debate jest sformalizowaną rozmową, która toczy się wokół rozwiązywania problemów społecznych.

T2: Główną zasadą debaty jest równość wypowiedzi debatujących.

T3: Debate jest formą dyskusji publicznej, służącej do omawiania skrajnych stanowisk.

T4: Celem debaty jest dotarcie do odbiorców.

T5: Przebieg debaty podlega ścisłej formalizacji.

T6: Nie można założyć jednego celu dla wszystkich debat.

To zadanie pewnie wydało się Wam łatwe, ale mimo wszystko sprawdźmy, jakie sformułowania podkreśliliście. Pamiętajcie – im bardziej skomplikowane będziecie mieli tezy i definicje, tym trudniej Wam będzie rozpoznać i dobrać odpowiednią definicję do tezy.

T1: Debate jest sformalizowaną rozmową, która toczy się wokół rozwiązywania problemów społecznych.

Typ dialogu o sformalizowanej postaci, toczonym w obecności audytorium i moderowanym przez prowadzącego stojącego na straży przestrzegania procedur. Debate należy zarówno do przestrzeni publicznej, jak i naukowej. Celem debaty publicznej jest pozytywna autoprezentacja uczestników, naukowej – wybór najlepszego rozwiązania omawianego problemu.

T2: Główną zasadą debaty jest równość wypowiedzi debatujących.

*Konfrontacja **dopasowanych rywali** wokół określonej sprawy, odbywająca się w **równym** i wystarczającym **czasie** w celu wywarcia wpływu na decyzję odbiorców.*

T3: Debata jest formą dyskusji publicznej, służącej do omawiania skrajnych stanowisk.

***Dyskusja** polemiczna, zwykle **publiczna**, toczona zgodnie z mniej lub bardziej formalnie ujętymi przepisami proceduralnymi gwarantującymi stronom możliwość wyczerpującego przedstawienia **swoich stanowisk** i argumentów, **przeprowadzenia wzajemnej krytyki, jak i obrony własnych stanowisk**.*

T4: Celem debaty jest dotarcie do odbiorców.

*Typ dialogu o sformalizowanej postaci, toczonym w **obecności audytorium** i moderowanym przez prowadzącego stojącego na straży przestrzegania procedur. Debata należy zarówno do przestrzeni publicznej, jak i naukowej. Celem debaty publicznej jest **pozytywna autoprezentacja** uczestników, naukowej – **wybór najlepszego rozwiązania** omawianego problemu.*

T5: Przebieg debaty podlega ścisłej formalizacji.

*Typ dialogu o sformalizowanej postaci, toczonym w obecności audytorium i moderowanym przez prowadzącego stojącego na straży przestrzegania procedur. Debata należy zarówno do przestrzeni publicznej, jak i naukowej. Celem debaty publicznej jest **pozytywna autoprezentacja** uczestników, naukowej – **wybór najlepszego rozwiązania** omawianego problemu.*

T6: Nie można założyć jednego celu dla wszystkich debat.

*Typ dialogu o sformalizowanej postaci, toczonym w obecności audytorium i moderowanym przez prowadzącego stojącego na straży przestrzegania procedur. Debata należy zarówno do przestrzeni publicznej, jak i naukowej. **Celem debaty publicznej jest pozytywna autoprezentacja uczestników, naukowej – wybór najlepszego rozwiązania omawianego problemu.***

W zabiegu doprecyzowywania definicji brakuje nam oczywiście takiego ich przedstawienia, żeby mieć pewność zrozumienia przez odbiorców. Jak zapewne zwróciliście uwagę, prosiłam Was o podkreślenie najmocniej wiążących się Waszym zdaniem cech debaty określonych w definicji. Nie robiłam tego po to, żeby teraz je wyciąć z całości. Takie podejście byłoby krzywdzące dla ich autorów oraz niebezpieczne dla debatujących – jeśli Wasz przeciwnik zna przytaczaną definicję, łatwo wytknie „wycięcie niewygodnych treści”. Macie jednak w wypowiedzi ustnej narzędzie, którym jesteście w stanie jedną część definicji zakorzenić odbiorcom mocniej niż inną – tym narzędziem jest głos. Użyjcie głosu, zaakcentujcie najważniejsze części definicji. W tej książce zabrakło miejsca na pełną naukę modulacji głosu, ale podpowiem Wam podstawowy trik: przed wyrażeniem, które jest ważne, weźcie oddech – zróbcie pauzę. Następnie spróbujcie delikatnie obniżyć głos i spokojnie, nie spiesząc się, wypowiedzieć ważne dla definicji wyrażenie. W ten sposób skupicie uwagę słuchaczy dokładnie na tych fragmentach, na których Wam zależy.

Tabela 3. Modele dyskusji

Rodzaj dyskusji	Strategia dyskursywna	Nastawienie uczestników komunikacji	Rodzaje argumentacji	Drożność komunikacji	Cel komunikacji	Rezultat
SPEKTAKL	gra, walka (działanie strategiczne, instrumentalne)	konfrontacyjne	techniki erystyczne, ideologizacja, brutalizacja, rytualizacja, dychotomizacja	dyskurs zamknięty (blokada komunikacyjna)	pokonanie politycznego przeciwnika, wykluczenie z dyskursu, tworzenie sztucznych podziałów	PSEUDOKOMUNIKACJA DYSKURS NIEOBYWATELSKI
DEBATA RACJONALNA	racjonalna dyskusja (działanie komunikacyjne)	kooperacyjne	argumentacja merytoryczna	dyskurs otwarty (swobodny przepływ argumentacji)	uzgodnienie znaczeń, wymiana argumentacji, osiągnięcie porozumienia, wypracowanie wniosków	WSPÓLNOTA KOMUNIKACYJNA DYSKURS OBYWATELSKI

Źródło: Jabłońska 2010, s. 42.

Pamiętajcie jednak, że obojętnie, jaką definicję debaty wybieriecie, ma ona za każdym razem niezaprzeczalnie jeden cel: poznanie stanowisk obu stron. Jeśli uczestniczycie w debacie tylko w celu utwierdzenia się we własnych poglądach, to tak naprawdę poprzez taką postawę tworzycie tzw. debatę pozorną, formę ceremonii niesłużącą wcale rozpoznaniu, wyartykułowaniu czy poznaniu realnej różnicy stanowisk (Paczesny 2014). Zwróćcie uwagę, jak socjolożka Barbara Jabłońska wyróżniła modele dyskusji i w jaki sposób można osiągnąć rezultat pseudokomunikacji, czyli zaprzeczyc idei debaty.

Rezultatem debaty racjonalnej (czyli realizowanej przez opartą na argumentach i rozumowaniu dyskusji) jest wspólnota komunikacyjna oraz dyskurs (te słowa powinniście już kojarzyć) obywatelski. Na tym przykładzie zobaczycie wreszcie zależność, którą przyjmujemy pomiędzy trzema wyjściowymi pojęciami. Debata jest formą dzielenia się stanowiskami poprzez racjonalną dyskusję, która doprowadza do nawiązania dyskursu, czyli spotkania języka, idei i kontekstu społecznego.

D jak dopełnienie

Waszą wiedzę o debatach należy dopełnić jeszcze paroma teoretycznymi obszarami. Jak już zauważyliście (i wiecie z praktyki), istnieje dużo rodzajów debat. Doprecyzowanie nazwy wynika z przyjętych kryteriów ich przeprowadzania. Przyjmujemy kryteria: formalizacji, sytuacji komunikacyjnej, grup uczestników, liczby uczestników.

Zacznijmy od tego, że w debacie może uczestniczyć różna liczba osób i stronictw. Podstawową formą są dwie debatujące strony: w debacie pojawiają się dwie strony prezentujące odmienne stanowiska. Taki model wiąże się z praktyką państw anglosaskich (USA, Wielka Brytania), w których na scenie politycznej występują dwie główne partie polityczne o przeciwstawnych poglądach. Z tradycji państw anglosaskich wywodzi się również zwyczaj debaty brytyjskiej (parlamentarnej), w której biorą udział cztery strony („drużyny”), z których dwie prezentują argumenty popierające „propozycję”, a dwie – „opozycję”. Możliwe jest jednak, że spotkacie się z większą liczbą debatujących stron: w debacie może brać udział więcej niż dwie strony. Najczęściej z takim typem debat mamy do czynienia podczas kampanii wyborczych przed wyborami parlamentarnymi czy prezydenckimi, gdy biorą w nich udział kandydaci wszystkich partii politycznych.

Nie każda debata musi mieć z góry ustaloną strukturę. Debaty nieformalne przebiegają po prostu jako forma wymiany informacji i argumentów, nie ma w nich reguł, choć warto zachować pewien uniwersalny i niepisany etos debatanta. Po sposobie Waszego zachowania w trakcie trwania debaty, nawet (a może tym bardziej) nieformalnej, można rozpoznać, z jakiej klasy zawodników mamy do czynienia. Zostawię na moment podział debat, żeby

zwrócić Wam uwagę nawet na nieformalne zasady dobrego debatantha (zasady te będą się w równej mierze odnosić do formy wystąpień publicznych i de facto ogólnie do Waszej umiejętności zachowania się wśród innych ludzi w sytuacji komunikacyjnej).

Debatę można zdefiniować jako sztukę. Użycie sformułowania „sztuka debatowania” uszlachetnia odbiór przez uczestników szkoleń pojęcia *debata* i automatycznie wchodzi ona na inny poziom językowy. A język debaty ma znaczenie. Nie zrozum mnie źle – nie ma nic złego w posługiwaniu się w debacie językiem codziennym (jak widzicie, w książce co do zasady bawimy się wspólnie językiem i próbujemy przełamywać utarte zasady, jak np. tę, że książka akademicka powinna być pisana językiem akademickim). Większość z nas, jeśli już stara się stać na straży języka, robi to bardzo arbitralnie – przyjmując zbiór wulgaryzmów, których nie powinno się używać. Jeśli jednak przyjrzymy się pochodzeniu słowa *wulgarny*, zobaczycie, że oznacza on tyle co *pospolity*, *powszechny*. Za wulgaryzm możemy uznać każde słowo, którego używamy w złym kontekście, niezgodnie z jego zastosowaniem. Inne słowa będą pasowały do debaty akademickiej, inne do politycznej, jeszcze inne do debaty ulicznej (nie namawiam Was oczywiście do chodzenia po ulicach i wyrzucania z siebie przekleństw, ale zwracam uwagę, że chcąc dotrzeć do odbiorców, musicie dobrać język odpowiedni zarówno do nich, jak i do miejsca i czasu, w którym się znajdujecie). Po tym wyjaśnieniu możemy w pełni zapisać pierwszą zasadę: nie bądźcie wulgarni. Używajcie odpowiednich słów, w odpowiednim kontekście, dobranych do sytuacji i odbiorcy.

W trakcie prowadzenia warsztatów z debatowania w tym punkcie często pada podchwytliwe pytanie z sali: a co, jeśli debata jest o przekleństwach? Dlatego właśnie napisałam: „używajcie odpowiednich słów w odpowiednim kontekście”. Jeśli teza debaty brzmiałaby: *Przekleństwa są naturalnym elementem debaty publicznej*, to trudno byłoby bronić tej tezy bez użycia przekleństw. Nie jest to niemożliwe i nieużywanie ich mogłoby być jedną ze strategii obrony, ale najprostszą linią byłoby pokazanie w trakcie debaty, że przekleństwa są naturalne. W zasadzie, którą opisałam, chodzi więc o zachowanie kultury gramatyczno-leksykalnej języka.

Wbrew temu, co mogliście zobaczyć w trakcie niektórych debat politycznych i medialnych, debata to nie jest targowisko i przekrzykiwanie się po prostu jest tutaj nie na miejscu. Uszanujcie swoją wypowiedź i czas na wypowiedź swojego oponenta (osoby, z którą debatujecie). Są różne specyficzne zabiegi w debatach, które pozwalają dodać coś w trakcie wypowiedzi przeciwnika – na przykład *ad vocem*, ale formy te są bardzo ograniczone i ustrukturyzowane tak, żeby oponent nie wchodził sobie nadmiernie w słowo. Jeśli rzucicie szybką ripostę – sformułowanie, najwyżej proste zdanie – będzie to dobrze przyjęte jako dowód Waszej czujności i bystrości; jeśli jednak będziecie przerywać, wchodząc z całą swoją wypowiedzią, zostaniecie uznani za niekulturalnych. (Swoją drogą

kojarzycie słynne sformułowanie: *Ja Panu nie przerywałem!*? – pada to ostatnio aż nazbyt często; kultura języka to nie tylko kultura gramatyczna czy leksykalna, ale też kultura komunikacji, której – jak widać – zaczyna ostatnio brakować w debacie publicznej).

W końcu istnieje nienaruszalna zasada nieużywania argumentów *ad personam*. Jest to rodzaj argumentu niemerytorycznego, a wymierzonego w drugą osobę. Tutaj jako główną zasadę wskazujemy: w rozmowie z drugą osobą nigdy jej nie atakujcie. Celem debaty jest teza, nie drugi człowiek. Pamiętajcie, że argument *ad personam* nie musi być bezpośrednio obraźliwy, żeby został za taki uznany. Do tej kategorii będą należały wszystkie wypowiedzi oceniające cechy przeciwnika dyskusji. Oczywiście więc wszystkie inwektywy w stylu: *mój przeciwnik jest głupkiem/mamy, proszę Państwa, do czynienia z ignorantami*, jak i oceny zachowania czy stanu: *mój przeciwnik jest niedouczone/zdenerwowany/proszę Państwa, oto przykład braku edukacji*, czy w końcu komplementów: *zwróć Państwa uwagę, jak eleganccy są dziś nasi przeciwnicy, dziś spotykamy się z naprawdę mądrą drużyną*. W jednej z debat, w której brałam udział, członek drużyny przeciwnej, chcąc zyskać czas do namysłu nad zadaniem mu pytaniem, zaczął wypowiedź od: *uwielbiam dostawać mądre pytania, zwłaszcza od pięknych kobiet*. Był bardzo zdziwiony, że prowadzący debatę odebrał mu od razu głos. To bardzo restrykcyjny przykład z mocno sformalizowanej debaty oksfordzkiej i może Wam się wydać przesadzony, ale zwrócenie uwagi na urodę debatancki było nie na miejscu. Nie ma znaczenia, czy osoby, z którymi debatujecie, są ładni czy brzydzy, dobrze czy źle ubrani, wysławiają się z klasą czy zupełnie im jej w Waszym odczuciu brakuje. Debata toczy się wokół zadanego tematu, a nim na pewno nie są Wasi współdebatanci.

Te trzy wymienione reguły mają najczęściej charakter niepisany (chyba że znajdziecie je w regulaminie debaty, w której będziecie brać udział). Wprowadzam Wam je jednak tutaj, prosząc, żebyście ich używali nawet w formule debat nieformalnych czy dyskusji ze znajomymi na kawie, bo chcemy, byście współtworzyli wysoką kulturę debatancką. Dodatkowym zbiorem ściśle określonych reguł charakteryzuje się debata formalna. Przystępując do debaty tego typu, musicie mieć świadomość, że istnieje dopasowany do niej zbiór zasad dotyczący sposobu jej przeprowadzenia, m.in. kolejności wypowiedzi każdego mówcy, czasu wystąpienia, sposobów zadawania pytań do mówców, języka wypowiedzi, sposobu oceny, ról poszczególnych uczestników. Tego typu debaty będą miały dostępny dla Was zbiór zasad, których musicie przestrzegać.

Przyglądając się poszczególnym debatom, na pewno zauważyliście również, że odbywają się one w różnych sytuacjach komunikacyjnych (Sobczak 2011). Debata, która toczy się wokół Was, na bieżące tematy, ważne dla społeczeństwa, i w której uczestniczą różni aktorzy życia społecznego (politycy, dziennikarze, przedsiębiorcy, obywatele itd.), to debata publiczna. Często spotykacie się z wyrażeniami typu: *W Polsce zaostrzyła się debata publiczna wokół zmniejszenia*

kwoty wolnej od podatku albo Debata publiczna o uchodźcach przybrała radykalny charakter albo Debata publiczna przeniosła się wraz z opozycją na ulice. Debata jest zjawiskiem dynamicznym – będzie zmieniał się jej zakres, uczestnicy, obszar, miejsce, język itd.¹

Inną formą debaty, z którą pewnie spotkaliście się w trakcie studiowania, jest debata naukowa. Składa się ze ściśle naukowej argumentacji mającej na celu wybranie najlepszej metody rozwiązania problemu (Lewiński 2012). Jeszcze innymi będą debaty odbywające się przy użyciu mediów – debaty medialne i debaty w mediach. Pierwszy typ kreowany jest przez media, utrzymany w wyreżyserowanym przez nie formacie. Głównym celem takiej debaty jest stworzenie formy atrakcyjnej dla widza, aby osiągnąć wysokie wyniki oglądalności. Drugi polega po prostu na rozszerzeniu grona odbiorców poprzez transmisję medialną debaty (Hellweg, Pfan, Brydon 1992). Pomyślcie też, jak często przeprowadzacie albo obserwujecie debaty w mediach – w mediach społecznościowych oczywiście. Wypowiadając się pod czyimś postem, zdjęciem, komentując artykuł, a następnie wchodząc w polemikę z innymi komentatorami, powinniście przestrzegać tych samych nieformalnych zasad kultury debatanckiej co na sali wykładowej. Internet też nie zwalnia nas z obowiązku argumentacyjnego, a wręcz stanowi dla nas wyzwanie – jak w krótkim komentarzu zmieścić sensowny argument (XD się nie liczy!).

W końcu debaty będą miały różną charakterystykę ze względu na grupy zaangażowanych w nie uczestników. Gdy debatują politycy, mamy do czynienia z debatą polityczną. Szczególnym jej odłamem jest debata parlamentarna, której celem jest przekonanie parlamentarzystów do poparcia bądź odrzucenia danej propozycji. W debacie eksperckiej spotkamy ekspertów, w przedwyborczej – kandydatów na jakieś stanowisko. Na szczególne wyróżnienie zasługują jednak debaty edukacyjne. Jest to metoda nauczania, której celem jest rozwijanie i wzmacnianie aspektów osobowości i wyników ucznia, takich jak: umiejętności komunikacyjne i rozwiązywanie problemów, aktywne słuchanie, krytyczne myślenie, kreatywność, motywacja i zdolność przystosowania się; a także wspomaganie w procesie zdobywania wiedzy i przewyżczania stereotypów (Kudinova, Arzhadeeva 2020). Zaliczamy do nich:

- debatę oksfordzką – omówimy ją szerzej w dalszej części rozdziału;
- debatę maczugową – typ debaty edukacyjnej popularnej szczególnie w Wielkiej Brytanii. Nad tezę debatują dwa zespoły dwuosobowe, naprzemiennie prezentując stanowiska popierające i negujące tezę;
- debatę „zdradziecką” – typ debaty edukacyjnej, w której każdy z mówców ma za zadanie przedstawić argumenty popierające tezę, a następnie negując ją;

¹ Dla ambitnych polecam prześledzić stronę Obserwatorium Kultury Liberalnej, <https://obserwatorium.kulturaliberalna.pl/>.

- debatę publiczną w formacie IPDA – debaty edukacyjne, na które składają się debaty zespołowe i indywidualne, charakteryzujące się występowaniem mów otwierających debatę, pytań krzyżowych i mów podsumowujących;
- debatę w formacie Lincoln–Douglas – typ debaty „jeden na jednego”;
- debatę parlamentarną brytyjską.

Charakterystykę każdej z debat zebrałam dla Was w tabeli poniżej.

Tabela 4. Wybrane rodzaje debat edukacyjnych

Nazwa debaty	Liczebność stron	Stosunek stron do tezy	Cechy charakterystyczne
Oksfordzka	dwa zespoły trzyosobowe	strona negująca, strona popierająca tezę	– każdy z mówców pełni inną rolę: mówca wprowadzający, argumentujący, kontrargumentujący, podsumowujący debatę – ściśle sformalizowana – prawo zadawania pytań przez stronę przeciwną – naprzemienne mowy obu stron
Lincoln–Douglas	„jeden na jednego”	strona negująca, strona popierająca tezę	– występuje tylko dwóch mówców – serie pytań krzyżowych: mówca ma prawo do pytań po mowie oponenta – bardzo dynamiczna debata
Zdradziecka	dwóch mówców prezentujących obie strony tezy	każdy uczestnik ma za zadanie potwierdzić, a następnie zanegować tezę	– mówca ma za zadanie przedstawić dwa punkty widzenia
Maczugowa	dwa zespoły dwuosobowe	strona negująca, strona popierająca tezę	– naprzemienne wystąpienia członków drużyn
Brytyjska parlamentarna	cztery zespoły dwuosobowe	dwa zespoły prezentujące stronę propozycji, dwa zespoły prezentujące opozycję	– mówcy przyjmują rolę członków parlamentu, są podzieleni na cztery stoły: otwierający rząd, otwierająca opozycja, zamykający rząd, zamykająca opozycja

Źródło: opracowanie własne.

Zwróćcie uwagę na to, że każda nieuregulowana dyskusja może przeistoczyć się w ciągnący się spór, a żeby tego uniknąć, debaty podlegają instytucjonalizacji. Instytucjonalizacja nie oznacza, że do debaty włączane są określone instytucje – organizacje prawne, tak jak sobie je pewnie teraz wyobraziliście – ale że debata ma ściśle określone normy prawne lub obyczajowe, którym podlega. Przykładem silnie zinstytucjonalizowanej debaty jest debata publiczna. Wspólne kwestie sporne są rozstrzygane w formie procedur administracyjnych, parlamentarnych, wyborczych, a nawet sądowych, a celem ich stosowania jest

umożliwienie wysłuchania wielu opinii na temat danej kwestii przy konsekwentnym dążeniu do podjęcia decyzji (Majone 2004, s. 17).

W tej książce brak miejsca na to, żeby przedstawić Wam formy instytucjonalizacji wszystkich rodzajów wymienionych debat. Chcę Was przede wszystkim zainspirować do debatowania w stylu oksfordzkim, dlatego na tej formule się skupiamy, ale również przedstawić debatę parlamentarną i debatę typu Lincoln–Douglas, którą możecie wykorzystać do ćwiczenia wystąpień.

D jak debata Lincoln–Douglas

Najkrócej omówiona, wcale nie zasługuje na brak Waszej uwagi. Wykorzystajcie ją w formie ćwiczeniowej wystąpień publicznych, wczuwając się w rolę polityków przemawiających do swoich wyborców. Znana badaczka mediów amerykańskich Doris Graber uznaje, że „polityka to głównie gra słowem. Politycy dochodzą do władzy, gdyż potrafią mówić przekonująco do wyborców i elit” (Denton, Hahn 1980). Nie dziwi więc, że potyczki słowne polityków – debaty polityczne – przyciągają tłumy na wiece wyborcze i przed ekrany telewizorów. Szczególnie w Stanach Zjednoczonych, gdzie tradycja debat kandydatów na stanowiska polityczne sięga roku 1858, kiedy to Abraham Lincoln i Stephen A. Douglas, ubiegający się o urząd senatora, stoczyli serię debat jeden na jeden (Jaffa 1985). Format bardzo przekonał publiczność i można powiedzieć, że do dziś przekonuje. W 1858 r. rozmowy Lincolna i Douglasa nie miały sztywnej struktury – najpierw jeden kandydat przedstawiał przez godzinę swoje poglądy, po czym drugi miał półtorej godziny na skomentowanie słów przeciwnika, a debata kończyła się półgodzinną odpowiedzią tego, który zaczynał (Bennett 2009). Format debaty Lincoln–Douglas obecnie wygląda trochę inaczej. Najczęściej mówcy wymieniają się kilkoma kilkunastominutowymi mowami, dzięki czemu debata jest bardzo dynamiczna.

D jak debata parlamentarna

Pierwsze zderzenie z debatą parlamentarną jako formą debaty konkursowej, czyli nie tej przebiegającej w parlamencie, lecz takiej, do której udziału możecie zostać zaproszeni jako debatanci, trafnie przedstawia następujący cytat:

Słuchając kilku pierwszych przemówień BP, możesz pomyśleć, że jest to bardzo dziwne ćwiczenie. Ludzie rozmawiają niezwykle szybko na temat, który ledwie kojarzysz, często kończąc każde zdanie słowem „prawda?” w sposób, który jest niesamowicie irytujący, a pozostali przytakują, jakby rozumieli, co się dzieje (Squirrell 2017).

Przebieg debaty parlamentarnej zasługuje na Waszą uwagę choćby z punktu widzenia sposobu formalizacji wypowiedzi:

Na wzór Izby Gmin debatanci podzieleni są na strony reprezentujące rząd i opozycję. Rząd popiera tezę, czyli argumentuje, dlaczego jakaś polityka ma być wprowadzona lub dlaczego słuszne jest stwierdzenie zawarte w tezie. Z kolei strona opozycji, jak łatwo się domyślić, oddala wniosek i argumentuje przeciwko tezie. Rząd otwierający tworzą premier i wicepremier, opozycję otwierający lider opozycji i jego zastępca. W drużynach kończących debatę mamy członków rządu i opozycji. W układzie debat parlamentarnych mamy więc cztery drużyny – po dwie osoby w każdej. Debata zaczyna się od mowy pierwszego mówcy rządu otwierającego, następnie przemawia mówca opozycji otwierającej. Dalej mowy odbywają się naprzemiennie. Po mówcach otwierających następują mowy rządu zamykającego i opozycji zamykającej. Przemówienie każdego z debatujących trwa najczęściej kilka minut. Wygrywa strona, która przekona sędziów. Może to oznaczać, że udowodni, iż moralność nakazuje wprowadzić dane rozwiązanie albo przeciwnie – że prawo zabrania prowadzić jakiś rodzaj polityki czy że społeczeństwo nie zaakceptuje przedstawianego pomysłu (Oxford Scholastica Academy).

Do tego momentu wszystko wydaje się logiczne i to nie debata, a wnioski Squirrella pewnie wydały Wam się dziwne. Cechą debaty parlamentarnej jest jej wręcz niezwykła dynamika. Wynika ona z serca debaty, jakim jest zachowanie spójności i logiki wypowiedzi. To jest oceniane w debatach parlamentarnych, przez co styl, sposób prezentacji i wszystkie zabiegi retoryczne schodzą na plan dalszy. Co więcej – członkowie poszczególnych drużyn (i pary w nich) są dobierani losowo przed rozpoczęciem debaty, a następnie mają tylko piętnaście minut na przygotowanie się do niej: debatanci o tezie debaty dowiadują się tuż przed jej rozpoczęciem. Nie mają też w jej trakcie dostępu do internetu czy innych pomocy (Squirrell 2017).

Sami widzicie, że w tej formule najbardziej będzie się liczyła klarowność przebiegu Waszych myśli, a nie jakość danych (skąd mielibyście je wziąć na ostatnią chwilę?) czy zabiegi erystyczne. To nie jest tak, że w debacie parlamentarnej nie ma na nich miejsca, ale to nie umiejętność doboru danych, budowania narracji i argumentów będziecie w tej formule ćwiczyć w pierwszej kolejności, lecz spójność i logiczność wystąpienia.

D jak debata oksfordzka

Debata oksfordzka jest formą debaty deliberacyjnej, czyli takiej, której warunkiem przeprowadzenia jest zapewnienie możliwości udziału w niej każdego zainteresowanego (inkluzywność debaty), swobody komunikacji, szczerości uczestników i braku zewnętrznej presji na nich (Habermas 1999). Polega ona

na... A poczekajcie. Opowiem Wam to tym razem inaczej, tworząc specjalnie już pewne pole narracyjne (tworząc klimat pod kolejne rozdziały)...

Cofnijmy się w czasie. Jest 1860 r. Trwa era wiktoriańska i krynolinowe szaleństwo. Polski nie ma na mapie Europy, Franciszek Józef rządzi Austrią, Czechami i Chorwacją, Strauss i Offenbach rządzą muzyką. Pan Lenoir wybudował silnik spalinowy, gazowy, a niewolnictwo w Stanach Zjednoczonych trwa w najlepsze. W takich oto okolicznościach 30 czerwca w Muzeum Historii Naturalnej w Londynie stanęli naprzeciwko siebie Samuel Wilberforce, biskup Oxfordu w Kościele anglikańskim, późniejszy biskup Winchesteru, oraz zoolog, paleontolog i filozof Thomas Henry Huxley, przeprowadzając pierwszą w historii naukową debatę Kościoła chrześcijańskiego z teorią podważającą jego dogmat, stając się tym samym pierwowzorem debat oksfordzkich (England 2017, s. 372). Było to tym samym starcie kreacjonistów (tych, którzy uznają pochodzenie wszystkiego co żywe bezpośrednio od Boga) z ewolucjonistami (zwolennikami ewolucji, które to pojęcie niecały rok wcześniej zaistniało dzięki pracy Karola Darwina *O powstawaniu gatunków*).

Idea debaty oksfordzkiej przetrwała erę wiktoriańską, zniesienie niewolnictwa, a nawet dwie wojny światowe. Dziś służy głównie jako narzędzie nauczania, a jej standardowy przebieg przedstawię Wam poniżej (ECGI):

1. Debatę rozpoczyna się od krótkiego wyjaśnienia przez przewodniczącego jej tematu, przebiegu, systemu głosowania i zaproszenia pierwszego mówcy do jej otwarcia.
2. Pierwszy mówca drużyny propozycji (broniącej tezy) przedstawia pozostałych mówców, a następnie rozpoczyna przemówienie.
3. Przewodniczący dziękuje mówcy za mowę i wzywa kolejnego mówcę – ze strony obalającej tezę.
4. Następnie pierwszy mówca drużyny opozycji (obalającej tezę) przedstawia pozostałych mówców i wygłasza własną mowę.
5. Po dwóch mowach przewodniczący udziela głosu publiczności, dając jej szansę do włączenia się do debaty, a następnie wzywa kolejnego mówcę.
6. Kolejno mowy wygłaszają drudzy mówcy drużyny propozycji i opozycji
7. Następnie każda ze stron wygłasza mowę obalającą, po której przewodniczący zamyka debatę i przeprowadza głosowanie wśród publiczności.

Podobnie jak wiele jest definicji debatowania, tak wiele jest szkół debat, które doprecyzowują zasady. Klasyczne zasady debaty oksfordzkiej są dostosowywane do różnych okoliczności – zmienia się liczbę debatujących lub różnicuje role mówców. Założeniem niezmiennym jest to, że zawsze debatują dwie strony – dwie drużyny, jedna popierająca tezę, druga ją obalająca.

W Polsce rolę opisanego wcześniej przewodniczącego pełni marszałek, który nie uczestniczy w dyskusji, ale pilnuje porządku. To on udziela głosu i sam go zabiera, sprawdza czas i przestrzeganie zasad debaty. W skrajnych przypadkach może przerwać mówcy, odbierając mu prawo głosu (pamiętacie

przykład z debaty i argumentu *ad personam*?), albo nawet wyprosić mówcę z sali. Warto podkreślić bardzo formalną formę debaty. W regulaminie będziecie mieli zapisane wszystkie zasady i musicie ich przestrzegać – w szczególności czasu wypowiedzi i sposobu zwracania się do publiczności. Każdą mowę zwyczajowo zaczyna się zwrotem, który najczęściej brzmi: *Szanowna/Szanowny Pani/e Marszałku, Szanowna Publiczności, Szanowni Oponenti...* W niektórych debatach organizatorzy wprowadzają inną formę zwrotu (np. *drodzy* zamiast *szanowni*), ale co do zasady nie spoufalajcie się z uczestnikami debaty, czyli żadne zwroty typu *Kochana Publiczności* albo *Przemili Słuchacze* nie wchodzi w grę.

Jak widzicie, debatujecie i wygrywacie jako drużyna. Każdy ma w niej swoją rolę, ale oceniana jest całość. Obecnie najczęściej spotykany jest wariant rozpisany dla czteroosobowej drużyny. Przedstawiciele dwóch stron mówią na przemian. Pierwsi mówcy mają za zadanie rozpocząć debatę, a więc powiedzieć, jak rozumieją tezę i w jaki sposób zamierzają jej bronić bądź ją obalać. Drugi mówcy prezentują pełną linię argumentacyjną swojej drużyny, trzeci mają za zadanie odnieść się do argumentów podanych przez przeciwników, a debatanci kończący debatę podsumowują ją. Mówcy mogą zadawać pytania do mówcy strony przeciwnej, czasami udziela się głosu także publiczności.

Każda debata oksfordzka toczy się wokół tezy – twierdzenia na jakiś temat (szerzej opisuję ją w rozdziale czwartym). Można debatować o wszystkim: o kwestiach społecznych, środowiskowych, ekonomicznych, o zagadnieniach dnia codziennego, dylematach filozoficznych i najprostszych spostrzeżeniach. Żadna teza debaty w rozumieniu obszaru tematycznego nie jest lepsza ani gorsza od innej. Każda drużyna powinna przygotować się tak samo dobrze. Teza może brzmieć zarówno *Program 500+ przyczynił się do wzrostu diety w Polsce*, jak i *Pączki z różą są lepsze niż z marmoladą*.

Zwyczajowo tezę debaty drużyny poznają przed jej rozpoczęciem, w czasie pozwalającym na opracowanie jej i tematu, którego dotyczy (to może być tydzień, miesiąc, pół roku – zależy od organizatorów spotkania). W chwili poznawania tezy nie wiedzą, czy będą jej bronić – zajmą stanowisko drużyny propozycji, czy obalać tezę – staną się drużyną opozycji. Tego dowiadują się dosłownie sekundy przed rozpoczęciem debaty. Opracowując temat, przygotowują się więc na obie ewentualności.

W klasycznej debacie oksfordzkiej bierze udział publiczność i to od niej i tylko od niej zależy, która drużyna wygra. Oczywiście głównie z przyczyn podnoszenia jakości debaty istnieją ewolucje tej zasady, w których do punktacji debaty dopuszcza się specjalnie wybranych sędziów – ekspertów w temacie – lub wręcz zastępuje nimi publiczność. Udział oraz sposób oceny debaty przez ekspertów pozostawiam Wam do doczytania w ramach regulaminów debat, w których będziecie brać udział (organizatorzy powinni przedstawić Wam kryteria oceny, o ile będą one inne niż samo głosowanie publiczności), tymczasem skupimy się na publice jako sędzi najwyższym.

Tabela 5. Rola mówców w debacie oksfordzkiej

Mówca	Rola w debacie
I	Pierwszy mówca otwiera debatę – bada tezę i wszystkie jej składowe, opisuje, w jaki sposób drużyna rozumie zawarte w niej pojęcia. Przedstawia w sposób ogólny argumenty prezentowane przez swoją drużynę, jednak ich nie rozwija. Zarysowuje jedynie obszar, po jakim będą poruszać się kolejni mówcy.
II	Drugi mówca ma za zadanie rozwinąć i wyjaśnić argumenty przedstawione na początku, pokazać, w jaki sposób łączą się z tezą i na co wpływają.
III	Trzeci mówca zajmuje się kontrargumentacją. Ma pokazać publiczności, dlaczego drużyna przeciwna się myli, dlatego powinien odnieść się do wszystkich argumentów drugiej strony i wskazać, dlaczego są niesłuszne lub mijają się z tezą debaty.
IV	Czwarty mówca kończy debatę, podsumowuje argumentację swojej strony, powtarza najważniejsze wnioski i utrwała je. Może również odnieść się do argumentacji strony przeciwnej. Na ogół czwarta mowa jest najbardziej pamiętana przez publiczność, dlatego obowiązkiem tego mówcy jest wypunktować najmocniejsze elementy debaty.

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Zhang i in. 2016, s. 136.

Publiczność, wchodząc na salę, zna tezę debaty, ale nie wie, która drużyna będzie jej bronić, a którą ją obalać (przypominam: drużyny same jeszcze nie wiedzą). W tym miejscu następują dwa warianty wydarzeń: (I) z głosowaniem podwójnym, (II) z głosowaniem pojedynczym. Drugi sposób jest łatwiejszy do wytłumaczenia.

Mając dużą, zróżnicowaną publiczność, co do której bezstronności nie mamy wątpliwości, wystarczy przeprowadzenie jednego głosowania – po wygłoszeniu mów kończących publika jest proszona o oddanie głosu na drużynę, która przekonała ją do swojego stanowiska. W najbardziej tradycyjnej formie prosi się osoby obecne na sali o opuszczenie jej drzwiami znajdującymi się za plecami drużyny propozycji (tym samym oddaje się głos na nią) lub drzwiami znajdującymi się za plecami drużyny opozycji. Organizatorzy, stojąc na korytarzu, przeliczają osoby wychodzące jednymi albo drugimi drzwiami i podają wynik debaty. Odpuszczając sobie brytyjskie tradycje – wystarczy rozdać publiczności karty do głosowania z prośbą o zaznaczenie swojego stanowiska, a następnie podliczyć głosy. Wygrywa ta drużyna, która zbierze więcej głosów.

Wariant pierwszy, nazwany podwójnym głosowaniem, stosuje się często w celu zapewnienia bezstronności sędziego. Wyobraźcie sobie, że debatujecie i w ramach szczyrych zamiarów zaprezentowania swoich umiejętności debatanckich zaprosiliście do publiczności wszystkich swoich przyjaciół, rodzinę i jeszcze znajomych z roku. Z sympatii i przywiązania do Was na końcu pewnie będą chcieli zagłosować na Waszą drużynę, zapominając być może o obowiązku bezstronności. W tym celu publiczność proszona jest o określenie, czy popiera tezę debaty czy też nie na samym jej początku, gdy jeszcze nie wiadomo, które stanowisko wylosuje Wasza drużyna, a następnie na jej końcu. W takim układzie wygrywa ta drużyna, której udało się zdobyć więcej głosów w porównaniu

z pierwszym głosowaniem. Przykład: W pierwszym głosowaniu z tezą zgodziło się 50 osób, nie zgodziło się 19. W drugim głosowaniu na drużynę propozycji zagłosowały 42 osoby, a opozycji 27. Debatę wygrywa drużyna opozycji, mimo że wciąż więcej osób zgadza się z tezą. Wynika to z faktu, że opozycja w trakcie trwania debaty „przeciągnęła” na swoją stronę osiem osób – przekonała publiczność do swojego stanowiska.

D jak dokończenie

Przekonywanie publiczności – to będzie wspólna rola wszystkich członków drużyny. Skoro publiczność to sędzia najwyższy, od samego początku do samego końca debaty musicie zrobić na nim wrażenie, przedstawiając tezę, tworząc pole narracyjne, konstruując argumenty i definiując pojęcia tak, żeby dotrzeć do niej i zmienić zdanie jak największej liczby osób. Dlatego też debatowanie to najlepszy sposób nauki wystąpień publicznych: przedstawiacie znany Wam temat, ale niekoniecznie taki, w którym się specjalizujecie; przedstawiacie swoje stanowisko, ale macie tylko 50% szans, że będzie to takie, z którym się utożsamiacie, i robicie to przed publiką, przed której oceną nie tylko nie uciekniecie, ale właśnie o nią musicie zawalczyć. Brzmi przerażająco... Ale tak nie jest. Jeśli tylko opanujecie podstawy przygotowania siebie i drużyny do zadania. Dlatego zamiast podsumowania rozdziału dokończymy dobre rady. Każda z nich to autorska sugestia, nie zagwarantuję Wam sukcesu, a z biegiem czasu wypracujecie własny model przygotowania do debaty. Jeśli macie debatę, macie drużynę i dostaliście właśnie od organizatorów tezę, to:

1. Nigdy nie zaczynajcie od rozdziału ról w debacie! Pracujcie zespołowo najdłużej, jak się da, na rozdział ról przyjdzie czas. Pamiętajcie – najpierw jesteście drużyną, później mówcami. Uwierzcie: to widać, jeśli mówcy prezentują skrajnie różne poziomy i różne stopnie przygotowania do debaty. I nie wygląda to dobrze.
2. Zaczniście od tezy. Napiszcie ją na dużej kartce na środku stołu. Zdefiniujcie jej poszczególne słowa – tak słowo po słowie, związki słów oraz na koniec tezę w całości.
3. Jeśli skończyliście etap drugi, to teraz jest czas na stworzenie antytezy. Zaprzeczcie jej w całości i jej poszczególnym fragmentom.
4. Wybierzcie narrację dominującą zarówno dla tezy, jak i antytezy.
5. Skonstruujcie trzy, maksymalnie cztery argumenty dla tezy i antytezy, które będą spójne z dominującą narracją. W konstrukcji argumentu pamiętajcie o jego legitymizacji: podparciu twierdzeniami naukowymi, badaniami, danymi statystycznymi itd.
6. Wypiszcie kontrargumenty na swoje argumenty i za pomocą swojej narracji i zebranych argumentów spróbujcie je obalić. Pamiętajcie! Nie

wprowadzajcie nowych argumentów – opierajcie na swoich opracowanych z pkt. 5, możecie je rozszerzyć.

7. Opracujcie szkielet mów. Szkielet – absolutnie nie wolno pisać całych mów i uczyć się ich na pamięć. Jeśli cokolwiek macie zapamiętać z tej książki, to a), że słowo ciągle żyje, b), że wypowiedziami można zmieniać patrzenie innych ludzi na świat, a przez a i b dochodzimy do c), uczenie się na pamięć tekstów wystąpień zniszczy Wasze wystąpienie. Występując publicznie, jesteście w sytuacji komunikacyjnej, która jest żywa i zmienna. Musicie na nią reagować, a nie deklamować tekst. W szkielecie mowy zawrzyjcie najważniejsze jej punkty, dane, nazwy własne, których chcecie użyć, a o których możecie zapomnieć – taką notatkę warto mieć przy sobie w trakcie wygłaszania mowy.
8. Zróbcie burzę mózgów o innych sposobach narracji i argumentacji, tak żeby wyczuć, czym może się posługiwać drużyna przeciwna, oraz opracujcie krótkie, zgrabne riposty na każde z nich.

Jak wspomniałam, powyższy zbiór punktów nie daje gwarancji sukcesu. Jest schematem możliwości opracowywania słów na potrzeby zdobycia głosów słuchaczy. Jeśli dobrze się w niego wczytacie, zobaczycie, że w podobny sposób można się przygotować do każdej debaty i każdego wystąpienia przed innymi ludźmi. A pierwszym krokiem jest zrozumienie, o czym się mówi, czyli definiowanie.

Czy można jednym zdaniem zmienić świat?

Argument – „dobry powód”

Mam nadzieję, że z poprzedniego rozdziału wyciągnęliście wiedzę, jak ważne jest definiowanie pojęć i tworzenie pól definicyjnych i narracyjnych. Co do kolejnego z nich, wchodzącego w skład wiedzy o debatowaniu – *argumentacji* – możemy śmiało powiedzieć, że wciąż nie ma konsensusu w świecie nauki co do sposobu jego rozumienia (Eemeren 2015). Argument może oznaczać: „dobry powód”, „spór”, a nawet „matematyczną zmienną”; ten brak zgody co do znaczenia argumentacji może być rozumiany jako jej dodatkowa cecha własna (Plantin 2021). Argument to zbiór twierdzeń, które mają uzasadniać konkluzję (Govier 2006), albo „grupa sądów”, które mają dostarczyć dowody pozwalające uznać wysuwany wniosek za prawdziwy (Copi, Cohen 2005). O argumentie mówimy wówczas, gdy przedstawiamy przesłanki prowadzące do poparcia twierdzenia (Johnson, Blair 1983). Zwróćmy uwagę na dodatkowe konotacje słowa „argument”, które są dla nas jako Polaków intuicyjne: podstawa, dowód, usprawiedliwienie, racja, motyw. Gdybyśmy próbowali znaleźć punkt wspólny tych wszystkich skojarzeń, moglibyśmy dojść do wniosku, że argument pojawia się po to, żeby kogoś przekonać. Jak pisze Giandomenico Majone: „Każdy polityk rozumie, że argumenty potrzebne są nie tylko do wyjaśniania swojego stanowiska wobec danego problemu, lecz także do tego, by przekonać innych ludzi do własnych racji” (Majone 2004). Musimy jednak pamiętać, że argumentuje się nie tylko na mównicach sejmowych, argumenty towarzyszą nam każdego dnia i są nieodłącznym elementem komunikacji międzyludzkiej.

Argumentację będziemy rozumieć jako proces wymiany informacji oraz ich uzasadnienia, który przeprowadzamy, żeby uzyskać:

- (I) dobrze uzasadnioną wiedzę;
- (II) zmianę akceptacji punktu widzenia;
- (III) skonfrontowanie różnych poglądów (Saint-Cyr i in. 2016).

Zwróćcie uwagę, że oprócz porządkowania wiedzy argumentacja to środek do zmiany wcześniejszego stanowiska, a także konfrontowania swoich przemyśleń – argumentacja jest zatem nie zjawiskiem werbalnym, lecz przede

wszystkim społecznym, w którym ściera się myśl formułującego argument z sądem odbiorcy (Eemeren 1996).

Istnieje wiele różnych struktur argumentacyjnych. Wszystkie teorie co do zasady są spójne w przedstawianiu argumentu poprzez jego podstawowe składniki – roszczenie (twierdzenie – dalej jako *claim*) oraz przesłanki wskazujące na powstanie roszczenia oraz dwóch relacji argumentacyjnych (Amparo, Basave, Yulan 2016). Jako najbardziej praktyczny i użyteczny do prowadzenia debaty uznaje się model struktury argumentacyjnej Toulmina (Arzhadeeva, Kudinova 2017). W modelu Toulmina struktura każdego argumentu składa się z czterech głównych oraz dwóch opcjonalnych części. Są to: (I) twierdzenie, (II) dane, (III) nakaz, (IV) poparcie oraz opcjonalne (V) obalenie, (VI) kwantyfikator.

- (I) Twierdzenie (*claim*) – to dobrze zdefiniowane stanowisko, w formie gotowej do rozważenia i przedyskutowania (Toulmin, Rieke, Janik 1984, s. 29).
- (II) Dane (*data*) – rozumiemy przez nie podstawę, która musi zaistnieć, żeby twierdzenie mogło być uznane za wiarygodne (tamże, s. 30); do danych zaliczać będziemy wszelkie fakty, wyniki badań, informacje statystyczne, powszechnie przyjęte prawa naukowe.
- (III) Nakaz (*warrant*) – wskazuje sposób powiązania pomiędzy twierdzeniem a danymi.
- (IV) Wsparcie (*backing*) – ogólny zbiór informacji służący do przyjęcia faktów za wiarygodne (tamże, s. 45).
- (V) Obalenie (*rebuttal*) – opcjonalna struktura argumentu; jest to informacja wnosząca okoliczności, które mogą osłabić siłę argumentów pomocniczych (tamże, s. 95).
- (VI) Kwantyfikator (*qualifier*) – opcjonalna struktura argumentu; określa siłę pewności argumentu.

Centralną częścią argumentu jest twierdzenie. Uznajemy je za centralną część ze względu na to, że to, co i w jaki sposób układa się wokół twierdzenia (a dalej w jakich relacjach ze sobą, a głównie z twierdzeniem, pozostaje), będzie tworzyło strukturę dyskursu argumentacyjnego (Stab, Gurevych 2014). Relacje pomiędzy częściami argumentu są często niejawne, trudno dostrzegalne i wymagają analizy przedstawianego argumentu. Zachodzą nie tylko pomiędzy sąsiadującymi ze sobą zdaniami, ale mogą, a (jak później zobaczycie) nawet powinny stanowić pewną spójność dyskursywną. Określenie struktury argumentacyjnej w dyskursie jest niezbędne w celu oceny jakości argumentu – bez niej nie jesteśmy w stanie stwierdzić, które części dyskusji faktycznie bronią naszej tezy (tamże).

Zanim przejdziemy do bardziej skomplikowanych struktur argumentacyjnych, zacznijmy od podstaw. *Jedzenie mięsa jest niezdrowe? Absurd! Przecież ludzie jedzą mięso od wieków...* Najprawdopodobniej każdy z Was w jakiejś dyskusji usłyszał tego typu argumenty. Najczęściej kiedy brak merytorycznego podparcia, dyskutujący sięgają do sformułowań ogólnikowych, odwracają kota

ogonem, próbują zmienić temat, a ich argumentacja z logiką zaczyna mieć niewiele wspólnego. Żeby poukładać sobie logicznie argument, możemy zacząć od prostego przykładu argumentacji, która składa się z dwóch prostych przesłanek (P) i wniosku (W):

P: Wszystkie dzieci uwielbiają karuzele.

P: Asia jest dzieckiem.

W: Asia uwielbia karuzele.

Oczywiście w karierze debatanckiej spotkacie się ze znacznie bardziej złożonymi argumentami, jednak na tym prostym przykładzie bardzo dobrze widać zasadę konstruowania wniosku opartego na logicznych przesłankach. Najczęściej (ze względu na presję czasu, a także wielowymiarowość podejmowanego tematu) argumenty nie są wyłożone tak przejrzysto, jak w tym prostym przykładzie i niełatwą sztukę stanowi zrekonstruowanie myśli mówcy. Aby uporządkować budowanie argumentacji, warto powiedzieć trochę o formalnej i materialnej poprawności argumentu. Arystoteles w *Analitykach pierwszych* zaproponował: argument jest poprawny wtedy i tylko wtedy, gdy z przesłanek wynika konkluzja (Arystoteles 2021). Sformułowana przez niego zasada do dziś jest papierkiem lakmusowym poprawności formalnej argumentu – argument jest poprawny formalnie wtedy, gdy wniosek wynika z przesłanek. Jeżeli dodatkowo wszystkie przesłanki i wniosek są prawdziwe, mówimy, że argument jest poprawny formalnie i materialnie.

W debacie będziemy stosować argumenty różnego rodzaju. Pierwsze, z którymi Was zapoznam, to argumenty konstruowane poprzez rozumowanie. Przebiegać ono może poprzez cztery różne ścieżki: dedukcję, indukcję, rozumowanie przez analogię oraz rozumowanie abdukcyjne (Walton, Reed, Macagno 2008, s. 349). W tabeli 6 zestawiałam cztery warianty argumentu opartego na rozumowaniu.

Oprócz argumentów opartych na rozumowaniu są też argumenty oparte na źródłach, które również mogą przybierać cztery różne postacie: argumentu z pozycji do poznania, argumentu z zaangażowania, argumentu dotyczącego osobistej wiarygodności argumentującego oraz argumentu z powszechnej akceptacji (tamże). Jak pewnie się domyślicie, ten typ argumentów silnie opiera się na perswazji, społecznych odczuciach co do dyskutowanego problemu czy osobistych cechach debatantha. Szczególnie często w debacie publicznej używa się argumentu odnoszącego się do powszechnych mniemań, a – jak pisał Schopenhauer – „doprawdy nie ma tak absurdałnego poglądu, którego by ludzie nie przyjęli jako własny, o ile tylko potrafi im się wmówić, że pogląd ten został przyjęty przez ogół. Przykład działa tak na ich myślenie, jak na ich czyny” (Schopenhauer 1997). Z tego względu zwracajcie uwagę na źródła danych, z których korzystacie, nie zawsze „opinia 90% internautów” to wiarygodne źródło informacji.

Tabela 6. Argumenty konstruowane przez rozumowanie

Rodzaj	Cecha charakterystyczna	Przykład
Dedukcja	– wniosek gwarantuje prawdziwość przesłanek – istnieje ścisły związek przyczynowo-skutkowy – analiza odgórna (rozumowanie zaczyna się od przesłanek) – podstawą dedukcji jest odgórna formuła	P: Delfiny to ssaki. P: Ssaki są stałocieplne. W: Delfiny są stałocieplne.
Indukcja	– przesłanki prawdopodobnie uzasadniają wniosek – analiza oddolna (rozumowanie zaczyna się od wniosku) – podstawą indukcji jest zaobserwowana zasada	P: Ola jest nauczycielką. P: Większość nauczycielek lubi czytać książki. W: Ola prawdopodobnie lubi czytać książki.
Rozumowanie przez analogię	– oparte na obserwacjach – obserwowane podobieństwo staje się podstawą wysuwanego wniosku – stosowanie analogii jest skutecznym mechanizmem perswazyjnym, który może służyć do zmiany perspektywy uczestników debaty, pod warunkiem jednak, że przedmiot analogii jest zakorzeniony w percepcji słuchaczy (Barabas, Carter, Shan 2020)	W mercedesie brata pedał gazu był po prawej stronie, więc w tym też powinien być po prawej.
Rozumowanie abdukcyjne	– przesłanka wydaje się najbardziej logicznym wyjaśnieniem wniosku, jednak może być błędna – oparte na obserwacjach	Nie zjadłam sernika, lecz nie ma go w lodówce. Najprawdopodobniej zjadł go mój współlokator.

Źródło: opracowanie własne.

Trzecia kategoria argumentów to *applying rules to cases*, które po polsku można rozumieć jako przypisujące zasadę do przypadku. Tworzyć je można poprzez wybudowanie argumentu konkretnymi przypadkami, regułami, poprzez werbalne zakotwiczenie argumentu w istniejących przekonaniach oraz łącząc reguły występujące w konkretnych przypadkach (Walton, Reed, Macagno 2008, s. 350). Bardzo często schematy argumentacji oparte są na znanych motywach, toposach, które dla społeczności są szczególnie ważne lub wyraziste, łatwe do przyswojenia (Prakken, Vreeswijk 2002). Wśród argumentów pojawiają się również zabiegi, które wynikają z gry dyskusyjnej. Obeznani w temacie dyskutanci rozpoznają najprostsze schematy i będą potrafili im przeciwdziałać. Dla przykładu, w argumentach opartych na źródłach widoczne będą takie schematy, jak: argument wybudowany na zarzucie uprzedzeń, argument zatrutej studni czy – szerzej jeszcze – zbiór argumentów *ad hominem* (Visser i in. 2020). Argumenty *ad hominem* to takie, który wykorzystują fragmentarycznie opinie wydawane przez współrozmówcę, okoliczności lub cechy współrozmówcy do swojej argumentacji (Wieczorek 2006). Przykłady:

Mój przeciwnik uważa, że imigranci stanowią zagrożenie dla rodzimego rynku pracy. Przypomnijmy jednak, że sam pochodzi z Meksyku i kilka lat temu był w takiej samej sytuacji jak omawiani dzisiaj imigranci.

Skoro przyznała Pani, że podróże kształcą, to powinna się Pani zgodzić co do tego, że państwo musi zacząć przyznawać obywatelom coroczne bonusy turystyczne.

Na podobnej zasadzie działają argumenty zatrutej studni. W starożytności wojska wlewały truciznę do źródeł wody po to, żeby zbliżający się przeciwnicy nie mieli do niej stałego dostępu. Argumenty zatrutej studni funkcjonują analogicznie – mają na celu już na wstępie tak pokierować opinią publiczną, aby przeciwnik wydał się mniej wiarygodny. Przykład:

1. Pamiętajcie, że mój przeciwnik to przestępca. Na ile prawdziwe mogą być jego argumenty?

Na co dzień z argumentacją zatrutej studni spotkacie się także wtedy, gdy rozmówca będzie tak rozpoczynał rozmowę, żeby znacznie ograniczyć Wam dalsze manewry lub zasugerować pożądaną odpowiedź. Przykład:

1. Jestem absolutnym zwolennikiem dochodu podstawowego. Uważam, że przeciwnicy tego rozwiązania zupełnie nie rozumieją idei sprawiedliwości społecznej. A Ty co sądzisz?

Argumenty *ad hominem* czasem mogą posłużyć do dobrego celu – np. wskazać niekonsekwencję wyводу przeciwnika – jednak jeżeli skupiają punkt debaty na osobie przeciwnika, stanowią błąd argumentacyjny (Hurley 2015). Debatujemy nad tezą, nie nad osobą naszego rozmówcy.

Dane i zabawa danymi, czyli dlaczego Wikipedia się nie nadaje

Gdy myślimy o argumentacji, myślimy też o danych potwierdzających nasze rozumowanie. Walka z danymi to zawsze walka nierówna. Każdemu z nas się wydaje, że dane są amunicją rozmówcy, przed którą trudno się obronić. Wpadamy więc w pułapkę – skupiamy się na wyborze jak największej liczby danych (szczególnie danych liczbowych!), a nie na sposobie ich prezentacji. W tej części zobaczycie, że nie same dane się liczą, ale to, co tak naprawdę z nimi robimy.

Racjonalna debata to spór gorący, ale i konstruktywny. Jeżeli nie wierzysz mi na słowo, to przywołajmy Jürgena Habermasa – filozofa, który znaczną część życia poświęcił na badaniu słów i tego, jak pomagają (lub przeszkadzają) w komunikacji. Habermas mówi: debata to nie walka i nie chodzi o staranowanie rywala, lecz o wymianę informacji i propozycji (Habermas 2005). Tutaj pojawia się pierwszy problem – jakich informacji i propozycji? Czy publiczność „kupi” to, co Twój wujek powiedział o szczepionkach przy wigilijnym stole? Co pomyśla, gdy zacytujesz *Mein Kampf*?

Każdy z nas ma mnóstwo intuicji (te dające wiarę historiom z *Chwili dla Ciebie* mogą być mylne), jednak do dobrej debaty przyda się sporo faktów. Żeby je zdobyć, niekiedy nie wystarczy kliknąć w pierwsze hasło podane przez Google, który dalej poprowadzi nas wprost do Wikipedii, wydawać by się mogło – najbardziej wpływowego kompendium wiedzy internetowej. W Wikipedii nie tylko śpiewać każdy może, ale i każdy może tworzyć informacje. Trzeba jednak pamiętać, że wspólna internetowa przestrzeń rządzi się dokładnie takimi samymi prawami jak każda inna przestrzeń wspólna – zawsze znajdzie się domownik plewiący chwasty i taki, który do rosnących chwastów dorzuci jeszcze papierkę po chupa chupsie. Polską Wikipedię tworzy ponad milion zarejestrowanych użytkowników i prawie cztery tysiące redaktorów, a stronę moderuje niecała setka administratorów (Wikipedia 2020). Zasady są proste: potrzebuję dostępu do internetu, pseudonimu, zgody administratora i mogę edytować artykuł – opisać definicję, przedstawić postać albo ją usunąć. Nikt za nic nie odpowiada. Jeżeli „niewidzialna ręka nie może zapewnić jakości w Wikipedii” (Zeyi 2012), to kto powinien dostarczać nam informacje? Poniżej kilka wskazówek, skąd je czerpać:

1. Chcecie wiedzieć, gdzie są najdroższe mieszkania? W którym mieście w Polsce jest najwięcej muzeów? Czy Polska naprawdę jest zieloną wyspą i kryzys gospodarczy jej nie dotyczy? Sprawdzone statystyki znajdziecie na stronie Głównego Urzędu Statystycznego. Strona zawiera ogólnopolskie, a także lokalne dane pogrupowane tematycznie.
2. Wychodząc poza obszar Polski, warto zajrzeć na strony Eurostatu, szukając wiarygodnych danych. Tam znajdziecie sporo informacji dotyczących ekonomicznych i społecznych obszarów funkcjonowania państw Europy. Na co wydają najwięcej poszczególne państwa, gdzie najchętniej inwestuje się w nowoczesne technologie, w którym regionie jest najwięcej wiatraków, a w którym najwięcej wysypisk śmieci.
3. W skali ogólnoświatowej wiarygodne statystyki podaje OECD (Organizacja Współpracy Gospodarczej i Rozwoju), na której stronie są one poukładane według tematów. Oprócz danych liczbowych warto przeglądać także wydawane raporty, w których wiedza przekazywana jest w bardziej przystępny sposób. Statystykę ogólnoświatową prowadzą też Bank Światowy, Międzynarodowy Fundusz Walutowy i inne międzynarodowe organizacje, na których stronie znajdują się liczne raporty dotyczące spraw społeczno-gospodarczych.
4. Jeżeli nie odnajdujecie się w skomplikowanych tabelkach i zestawieniach i chcecie informacji przedstawionej w prosty sposób, sprawdzone dane znajdziecie m.in. na stronie Our world in data, na której ciekawe statystyki obrazowane są na mapkach regionów.
5. Bardzo często w debatach sięgacie po dane odwołujące się do społecznych nastrojów, poziomu akceptacji danego rozwiązania w społeczeństwie,

poparcia dla pomysłu. Zwracajcie zawsze uwagę na źródła takich danych – najczęściej autorami tych najbardziej wiarygodnych są strony organizacji specjalizujących się w określonych tematach. Dla przykładu – jeżeli chcecie sprawdzić, ile procent Polaków deklaruje chęć współpracy z obcokrajowcami, lepiej będzie skorzystać z raportów organizacji, które na co dzień badają problemy migracji (więc istnieje spore prawdopodobieństwo, że potrafią to robić), niż z opracowania w popularnej lifestylowej gazecie.

Oprócz znalezienia wiarygodnego źródła danych ważny jest sposób ich przedstawienia.

Slovic cytuje artykuł, którego autor podaje, że „w skali całego kraju osoby poważnie chore umysłowo nieprzyjmujące lekarstw co roku dopuszczają się około 1000 zabójstw”. Tę samą informację można wyrazić następująco: „co roku ginie w ten sposób 1000 na 273 000 000 Amerykanów”. Można też powiedzieć, że „prawdopodobieństwo utraty życia w danym roku z rąk takiej osoby wynosi około 0,00036 procent”, albo tak: „w tym roku straci w ten sposób życie 1000 Amerykanów, czyli ponad 30 razy mniej, niż zginie w wyniku samobójstwa i około czterech razy mniej, niż umrze na raka krtani” (Kahneman 2011, s. 418).

Spróbujmy wspólnie prześledzić dane wskazane w powyższym przykładzie. W zależności od tego, czy autor przedstawia informację samodzielnie, czy w szerszym kontekście, inny jest jej odbiór. Jeżeli powiemy, że „w skali całego kraju osoby poważnie chore umysłowo nieprzyjmujące lekarstw co roku dopuszczają się około 1000 zabójstw”, odbiorca informacji odniesie wrażenie, że zabójstwa z rąk osób chorych umysłowo to poważny problem w Stanach Zjednoczonych. Natomiast gdy wskażemy, jaki odsetek wszystkich zabójstw stanowią te popełniane przez osoby umysłowo chore (0,00036%), słuchający najprawdopodobniej zmieni punkt widzenia i stwierdzi, że to niewiele. Przecież to jeszcze mniej niż 1%!

Dobry adwokat, który chciałby podważyć wyniki analizy DNA, nie może mówić przysięgłym, że „ryzyko błędnego stwierdzenia tożsamości wynosi 0,1%”. O wiele łatwiej przekona przysięgłych, że oskarżenie nie spełnia kryterium „braku uzasadnionych wątpliwości”, jeśli powie, że „w jednym przypadku na 1000 tożsamość oskarżonego zagrożonego karą śmierci zostaje stwierdzona błędnie”. Słyszac to, przysięgli mogą sobie wyobrazić człowieka siedzącego przed nimi na sali sądowej, niesłusznie oskarżonego na podstawie błędnej analizy DNA. Oczywiście prokurator będzie wolał użyć bardziej abstrakcyjnego sformułowania, licząc, że uda mu się wypełnić głowy przysięgłych liczbami po przecinku (tamże, s. 436).

Kolejna wskazówka, jak mówić o liczbach w debacie – przedstawiajcie je tak, żeby słuchający mogli wyobrazić sobie skalę problemu, porównujcie do zjawisk, które są znane każdemu. Hasło „0,1%” nie tworzy w głowie tak jasnego obrazu jak sformułowanie „1 przypadek na 1000”. Sztukę prostych porównań bardzo

dobrze opanował Steve Jobs. Zamiast mówić, że iPod to 8 GB pamięci, wyświetlacz o przekątnej 3,5 cala..., Steve Jobs mówił: „iPod to ponad 1000 piosenek w Twojej kieszeni”. Nie każdy wie, ile to 3,5 cala, czy 8 GB pamięci, ale każdy jest w stanie sobie wyobrazić, że może mieć malutkie, przenośne urządzenie, które zmieści aż 1000 piosenek! Warto pamiętać także o tzw. **zasadzie kontrastu**, która sprawia, że jeżeli druga z przedstawionych przez nas kwestii jest znacznie odmienna od poprzedniej, wówczas zdaje się ona *bardziej różna* od pierwszej. Jednym z przykładów dowodzących skuteczności tej zasady jest badanie przeprowadzone na studentach z Arizony oraz Montany, którzy mieli za zadanie ocenić zdjęcia osób o przeciętnym wyglądzie. Ci studenci, którzy uprzednio widzieli zdjęcia atrakcyjnych ludzi w popularnych magazynach, oceniali później zdjęcia przeciętnych ludzi jako mniej atrakcyjnych w porównaniu ze studentami, którzy nie widzieli wcześniej zdjęć atrakcyjnych osób. Zasada ta jest wykorzystywana również m.in. przez sprzedawców w sklepach odzieżowych, którzy pokazują klientowi najpierw bardzo drogi produkt, a dopiero później rzecz tańszą. Gdy klient zdecyduje się na zakup np. garnituru za 1000 złotych, to nawet drogi krawat za powiedzmy 100 złotych wyda mu się wcale nie taki drogi (Cialdini 2009). Wykorzystując tylko i wyłącznie kolejność przedstawiania danych statystycznych lub faktów, możemy sprawić, że konkretne zjawisko lub sytuacja będzie wydawać się np. bardziej negatywna/pozytywna czy też ważna/błaha.

Jako ćwiczenie, jak bawić się danymi, spróbujcie na dwa różne sposoby przedstawić podane niżej przykłady tak, by zmieniać perspektywę odbiorcy. Przykład:

1. Obiad za 60 złotych? Drogo! Mógłbym kupić w tej cenie aż sześć zestawów w McDonalds!
2. Zapłaciłem zaledwie 60 złotych za dwudaniowy obiad. W Paryżu miałbym w tej cenie tylko croissanta i kawę.

Ćwiczenia:

1. Podróż zajęła Ci osiem godzin. Przekonaj słuchaczy, że to była to bardzo długa, a następnie – bardzo krótka podróż.
2. Odwiedziłeś/odwiedziłaś połowę spośród wszystkich państw Europy. Jakich słów użyjesz, żeby słuchacz stwierdził, że bardzo dużo podróżujesz, a jakich, aby myśleli, że wciąż nie zobaczyłeś/zobaczyłaś wiele europejskich destynacji?
3. W państwie X 12 mln kobiet nie ma pracy. Powiedz o tym tak, by wyrazić, że to poważny problem, a następnie zmień sformułowanie, by przekonać, że 12 mln to niewiele.

Autorytet słowny – kto to taki?

Czy warto powoływać się na opinię profesora polonistyki w sprawie zwiększenia wydatków na służbę zdrowia? Czy laureat Nagrody Nobla z fizyki na pewno wie

więcej o problemie imigrantów niż Ty? Tak zwane argumenty z autorytetu są bardzo często używane w debatach. Wydaje się, że powołanie się na eksperta czy powszechnie znaną osobę może przesądzać o wiarygodności ich słów. Schemat argumentacyjny w takim przypadku wygląda następująco:

1. Profesor Nowak uznaje, że to prawda.
2. Profesor Nowak jest autorytetem.
3. Należy więc przyjąć, że to, co mówi, to prawda.

W wielu przypadkach rzeczywiście warto powołać się na zdanie osoby cenniejszej w danej tematyce, jednak należy do tego podchodzić bardzo ostrożnie – zbadać, czy ta osoba wypowiada się w temacie, w którym się specjalizuje, a także czy istnieje konsensus w świecie nauki/ekspertów co do tematu, o którym się wypowiada. Uważajcie także na to, czy wypowiedź ekspercka na pewno została poprawnie przytoczona, czy nie jest częścią wypowiedzi, która zupełnie zmienia rozumienie jej słów.

Czy perswazja to argument?

Żeby wprowadzić Was do następnych schematów argumentacyjnych, przypomnijmy sobie na chwilę charakter definicji z rozdziału pierwszego. Pamiętacie, jak na samym początku skupiłam się na tłumaczeniu Wam, czym jest definicja perswazyjna? Podkreślałam wtedy, że będziecie jej potrzebować podczas debaty. Teraz przywołajcie sobie, proszę, jej definicję i zastosowania. Gotowi? To wejdziemy w świat argumentacji, którą na pewno stosujecie i będziecie stosować w przyszłości. W pierwszym rozdziale ustaliliśmy, że układanie perswazyjnej definicji polega na manipulacji poprzez dobór słów, tak aby w zaplanowany sposób oddziaływać na interlokutora. Zabierając się do konstruowania argumentu, powinniśmy dobrze znać możliwości, które niosą ze sobą definiendum i definiens. Wynika to z faktu, że definicje mogą być wspierane przez argumentację lub być argumentami samymi w sobie (Perelman, Olbrechts-Tyteca 1969). Zakres i możliwości używania definicji perswazyjnej do tworzenia argumentów przedstawię Wam, opierając się na klasyfikacji zaproponowanej przez Jakuba Prusia (Pruś 2020):

- Argument z definicją perswazyjną dodającą do definiendum określenie wartościujące (zabieg NTS).
- Argument z definicją perswazyjną zmieniającą zakres definiendum; siła tego argumentu polega na takim ułożeniu definiendum, żeby objął on wybrany obiekt używany w argumentacji; definiendum ma sprawiać wrażenie, jakby już istniało, tj. było definicją leksykalną lub teoretyczną, tak naprawdę jest ono jednak tworzone na potrzeby układania argumentacji.
- Argument z definicją synonimiczną; w takim argumencie nie chodzi o zmianę definiendum, ale o podmianę definiens w taki sposób, żeby stosowanie

do niego pierwotnego definiendum nie budziło sprzeczności; dzięki temu nowe pojęcie dostaje ten sam ładunek emocjonalny co stare.

- Argument z quasi-definicją perswazyjną; w tym przypadku pozostawia się zakres definiens, a „wzbogaca” definiendum o takie słowa, które zmieniają nastawienie odbiorcy do słowa definiowanego.
- Argument z klasyfikacji; przypisanie definiens takich cech, które pozwalają na zakwalifikowanie go do innego definiendum.
- Argument z definicji wspierającej klasyfikację; podobny do argumentu z klasyfikacji, ale przypisanie cech następuje poprzez definicję leksykalną/teoretyczną, która pozwala na umocowanie naszego argumentu w logice wypowiedzi.
- Argument z definicji przeciwko klasyfikacji; przypisanie definiens takich cech, które pozwalają na wykluczenie go z danego definiendum.

Spróbujmy powiedzieć coś więcej o każdym z tych argumentów. Zaczynając od wyjaśnienia, czym jest zabieg NTS, przedstawię Wam krótką historię z książki Antony’ego Flewa:

Wyobraźmy sobie Szkota, Hamisha McDonalda, który siedzi nad gazetą „Glasgow Morning Herald” i czyta artykuł o psychopacie z Brighton, który kolejny raz napastował jakąś ofiarę. Zszokowany Hamish mówi pod nosem: *No Scotsman would do such a thing!* Następnego dnia Hamish czyta w „Glasgow Morning Herald” artykuł o mieszkańcu Aberdeen, którego brutalność znacznie przekroczyła dokonania psychopaty z Brighton. Ten fakt pokazuje, że Hamish pomylił się w swoim poglądzie na temat Szkotów. Ale czy zamierza to przyznać? Tym razem stwierdza on: *No true Scotsman would do such a thing!* (Flew 1975, s. 47).

Popatrzcie, jak zmienia się perspektywa czytającego wraz z kolejnymi wiadomościami. Zmienił on tezę z żaden *Szkot nie zrobiłby czegoś takiego* na żaden prawdziwy *Szkot nie zrobiłby czegoś takiego* pod wpływem podważenia swojej pierwotnej tezy przez realne wydarzenie. Pamiętacie ten zabieg? Dodajemy określenie wartościujące, żeby utrzymać w mocy naszą tezę. Zabieg ten nazywany jest NTS – *no true Scotsman fallacy*, i do jego stosowania najczęściej używa się słów: prawdziwy, naturalny, dobry, autentyczny, rzetelny (Pruś 2020). Przypomnijcie sobie, ile razy słyszeliście podczas publicznych debat o „prawdziwym patriocie” czy „dobrym obywatelu” – *no true Scotsman fallacy* to bardzo częsty zabieg narracyjny i argumentacyjny.

Równie chętnie w debacie publicznej wykorzystywany jest argument z definicją perswazyjną zmieniającą zakres definiendum. Przykład:

O kradzieży będziemy mówić, gdy ktoś bez zgody właściciela przywłaszczy sobie cenną rzecz. Czy naprawdę uważacie Państwo, że ten batonik za 2 złote, za który w roztargnieniu zapomniała zapłacić moja klientka, jest powodem do tego, by teraz spotykać się w sądzie?

Zauważcie, mówca starał się tak przedstawić pojęcie kradzieży, żeby wykluczyć z niego niektóre czynności – a precyzyjniej mówiąc – wprowadził definicję, która miała zawęzić zakres definiendum. Już w czasach starożytnych zwrócono uwagę na ten zabieg, nieco później nazwano go łacińskim zwrotem *a dicto simpliciter ad dictum secundum quid*, co można tłumaczyć jako przechodzenie „od mówienia zbyt prostego do ścisłego mówienia o istocie rzeczy” (Pawłowski 1978).

Inaczej działa mechanizm argumentu z definicją synonimiczną. Jak już wspomniałam wcześniej, w tym przypadku nie będzie chodziło o zmianę definiendum, tylko definiens. Przykład:

A: Nazwałaś mnie wariatem? Uważasz, że jestem chory psychicznie?

B: Absolutnie nie! Mówiąc wariat, miałam na myśli to, że jesteś taki zwariowany i niekonwencjonalny.

Zwróćcie uwagę na to, że oba sformułowania: „zwariowany, niekonwencjonalny” i „człowiek chory psychicznie” pokrywają się zakresowo ze słowem „wariat”. Jedyne, co się zmienia, to ładunek emocjonalny.

Podobnie głównym celem argumentu z quasi-definicją perswazyjną będzie zmiana ładunku emocjonalnego wyrażenia. Stevenson, opisuje quasi-definicję perswazyjną jako zabieg, który zmienia konotację danego pojęcia w taki sposób, że przeformułowuje definiens tak, by jego denotacja pozostała niezmieniona (Stevenson 2015). Tadeusz Pawłowski podaje bardzo dobry przykład takiego zabiegu: „Biurokracja jest to zracjonalizowany i odpersonalizowany aparat sprawnego załatwiania spraw” (Pawłowski 1978).

Najczęściej biurokracja kojarzy się negatywnie – z długimi kolejkami, koniecznością przechodzenia od okienka do okienka. Tymczasem w przykładzie użycie słów „zracjonalizowany”, „odpersonalizowany”, „sprawny” powoduje, że zmienia się konotacja tego pojęcia.

Argument z klasyfikacji polega z kolei na przypisaniu danemu zjawisku takich cech, żeby dało się je umieścić w zamierzonym zbiorze (Hołówka 2012). Przykład:

1. Notorycznie zapominasz kluczy, notatek, telefonu, nie pamiętasz o płaceniu rachunków... Ten, kto nie pamięta o tym, że trzeba w terminie regulować należności, ciągle zapomina o swoich rzeczach osobistych, jest nieodpowiedzialny, dlatego nie przesadzam, mówiąc, że jesteś nieodpowiedzialną osobą.

Argumenty z klasyfikacji opierają się na przesłankach ogólnych (Ten, kto nie pamięta... jest nieodpowiedzialny) oraz przesłankach klasyfikujących odnoszących się do konkretnego przypadku (Notorycznie zapominasz kluczy [...]). Bardzo podobny mechanizm charakteryzuje argument z definicji wspierający klasyfikację. W tym przypadku dąży się do ustalenia definicji punktu sporu, określając cechy diskutowanego zjawiska. Przykład:

1. Owszem, w przypadku samochodów czy rowerów jest oczywiste, jakie przepisy stosujemy, ale co w przypadku elektrycznych hulajnóg? Czy traktować je jak pojazdy mechaniczne?

Natomiast w przypadku argumentu z definicji przeciwko klasyfikacji opisuje się dane zjawisko w taki sposób, by wykluczyć je ze znanej definicji. Przykład:

1. Nie można mówić o kulturalnej debacie, jeżeli mówcy nie potrafią się słuchać, przekrzykują się, używają wulgaryzmów.

Jak starałam się Wam pokazać, definicje perswazyjne to część argumentacji. Argument budowany jest w celu racjonalnej obrony lub obalenia obranego stanowiska. Do przekonania drugiej strony do zmiany swojego stanowiska – pozytywnej odpowiedzi na nasze stanowisko – często służy perswazja, która poprzez (głównie) zabiegi językowe ma na celu zmianę postawy, przekonań, postaw i zachowań (Amparo, He 2016) uczestników debaty, a w konsekwencji – przeciągnięcie ich na naszą stronę. Każdy z przedstawionych wyżej przykładów zawierał wyrażenia, które miały oddziaływać na emocje słuchającego – zmieniać sposób rozumienia słowa lub skojarzenia ze słowem (Macagno, Walton 2012). Wyrażenia ekspresywne mogą przedstawiać wartości w zmienionym kontekście, dlatego język perswazji może służyć nie tylko do zmiany postawy jako takiej, ale też do manipulacji (Macagno 2010). Jak zauważa Majone, w wyniku wzajemnej perswazji, jaka ma miejsce w trakcie debat publicznych, ich uczestnicy mogą skorygować własne przeczucia, oceny wielu zagadnień (Majone 2004). Istotne jest, byście pamiętali, że argument nie ma Wam służyć do dowodzenia prawdy. Przeprowadzenie takiego dowodu wymagałoby od Was obrania sformalizowanej drogi zasad wnioskowania i systemu aksjomatów. Argumentację budujecie, wychodząc od opinii, wartości, idei, przekonań (Perelman 1982). W dalszej części książki zobaczycie, że argumentację wspierają historie, a nawet – że historie to część argumentacji.

Opowiem Ci bajkę. Narracja w debatowaniu

Jedna ze znanych debatanek, gdy brała udział w debatach oksfordzkich, zawsze dostawała rolę ostatniego mówcy. Jak wiecie z pierwszego rozdziału, jej zadaniem było podsumowanie całej debaty, w tym przypomnienie odbiorcom najważniejszych argumentów. Oczywiście można wyjść na mównicę i zacząć ostatnią mowę od słów: „W dzisiejszej debacie, której teza brzmiała [...] moja drużyna broniła/obalała tezy poprzez przytoczenie Państwu następujących argumentów...” (już pisząc te słowa, zaczynamy usypiać, a co dopiero Wasza publiczność). Technika, którą przyjęła opisywana debatancka, było rozpoczynanie często swojej mowy od słów *Opowiem Państwu bajkę...* Zabieg ten stosowała tak często, że podczas pisania szkicu wystąpień dla całej drużyny przy ostatniej mowie debatancki zapisywali po prostu: „Opowiem Państwu bajkę...” i czekali, co dalej nastąpi. Bajka i debaty oksfordzkie – co to ma ze sobą wspólnego? Rozszerzmy to pytanie – historii i debaty: czy to ma w ogóle sens? W końcu naprzeciwko debatanatów siedzi odbierająca świadomie ich słowa publiczność, którą chcemy przekonać do swoich racji, użyliśmy już argumentów, więc odwołanie się do ich racjonalnej oceny sytuacji i jakości ich podawania byłoby więcej niż wystarczające, a jedynie, co należy zrobić, to przypomnieć, jak one brzmiały. I tu pojawia się uwaga: debaty nie wygrywa ta drużyna, która ma najlepsze argumenty, ale ta, która „wciągnęła” w swoją opowieść – sposób narracji o świecie innych uczestników. Sformułowanie „Opowiem Państwu bajkę...” używane przez przywołaną debatanckę, tak jak każde inne, które można tutaj zastosować, jest wstępem do przypomnienia odbiorcom, w jakiej rzeczywistości wspólnie się znajdujecie pod koniec debaty. Rzeczywistość tę drużyna odmalowuje od pierwszych użytych słów i musi być w niej konsekwentna przez cały czas trwania debaty. Przypomnijcie sobie przewodnik, z którym zostawiłam Was pod koniec rozdziału pierwszego. W czwartym kroku wskazałam, że należy opracować narrację, której będziecie trzymać się przez cały przebieg debaty. Każda Wasza wypowiedź, ta planowana i spontaniczne riposty, argumenty i kontrargumenty, muszą być zgodne ze sposobem opowiadania o świecie, który przyjęliście. Brzmi to jeszcze enigmatycznie, ale w tym rozdziale postaram się Wam przedstawić dokładnie, o co chodzi. Dla większego porządku zaznaczę od razu we wstępie, że narracja jest używana

w wielu różnych odsłonach. Mamy narrację filozoficzną, historyczną, politologiczną. Istnieje też rozbudowana metoda analizy narracji dyskursu, z którą ambitnym czytelnikom polecam się zapoznać poprzez lekturę książki Moniki Marii Brzezińskiej, Piotra Burgońskiego i Michała Gierycza (Brzezińska, Burgoński, Gierycz 2018). Narracja ma swoje mocne, antyczne korzenie – przedstawiali ją w szczególności Arystoteles, Cyceon i Kwintylian. W tej książce narracji używamy tylko w kontekście debaty oksfordzkiej, rozszerzając jej postrzeganie jedynie na wystąpienia publiczne. Nie będziemy zagłębiać się w ewolucję retoryki, dlatego wskażę Wam najprostszą definicję narracji, którą stworzył Cyceon: *narratio est rerum gestarum aut ut gestarum expositio* (narracja to przedstawienie tego, co się wydarzyło lub wydarzyć się mogło). W pierwszym rozdziale pokazałam Wam, że słowa mają utarte w naszych głowach znaczenia, uzupełniamy je o kontekst wynikający z naszej wizji świata. Wskazałam Wam również sposoby tworzenia definicji w taki sposób, żeby wpłynąć na zmianę postrzegania słowa przez odbiorcę naszego komunikatu. Pisząc tę część książki, uświadomiłam sobie, jak trudno jest uczyć o tworzeniu narracji, posługując się samym słowem pisanym. Oczywiście spróbujemy. W tej części znajdziecie dużo intuicyjnych wskazówek odnoszących się nie tylko do wiedzy teoretycznej, ale także do praktycznego doświadczenia. Dowiedziecie się z niej, czym jest narracja, jakie znaczenie ma motyw przewodni w wystąpieniu oraz kto jest odbiorcą. Pokażę Wam, że udane wystąpienia, wygrane debaty to nie tylko zaczarowanie słów, ale również całkowite wciągnięcie odbiorcy w wizję rzeczywistości, którą przedstawicie.

Historia

W 1990 r. odbyła się uroczystość pożegnalna Keitha Haringa. Był on nowojorskim aktywistą i artystą, który dzięki swoim pracom, pozornie prostym graffiti, starał się komentować bieżące życie społeczno-polityczne. Key Haring, siostra artysty, podczas uroczystości wygłosiła przemówienie, którego fragment brzmiał:

Keith był moim starszym bratem. Chociaż nie jestem w stanie powiedzieć wam, jak to jest, kiedy straci się brata, mogę powiedzieć, jak to było, kiedy się miało brata takiego jak Keith. [...]

Pamiętam, że kiedy byliśmy dziećmi, każdego lata urządzaliśmy wyprzedaże garażowe w naszym ogródku za domem. Zapraszaliśmy całą okolicę, pobieraliśmy opłatę za wstęp i organizowaliśmy karnawałowe gry i konkursy. Pod koniec dnia dzieliliśmy zyski i podczas gdy ja i moje siostry myślałyśmy o oszczędzaniu pieniędzy na jakieś przyszłe cele, Keith zapraszał wszystkie dzieci z sąsiedztwa, żeby poszły z nami na lody do śródmieścia, i wszystkim stawiał.

Pamiętam, że Keith był zawsze liderem w naszym ostatnim ekskluzywnym „klubie”, gdzie porozumiewaliśmy się tajnym szyfrem, urządzaliśmy spotkania i szukaliśmy sposobu, jak wytrącić z równowagi naszych rodziców.

Pamiętam, że we wtorki wieczorem nasza kościelna grupa młodzieżowa jeździła do sąsiedniego miasta i spędzała wieczór w ośrodku, w którym rodzice lub opiekunowie mogli pozostawić swoje dzieci na kilka godzin, aby swobodnie pozalać sprawy na mieście; spędzaliśmy więc czas z tymi dziećmi, grając w różne gry i pomagając im w projektach artystycznych.

Pamiętam, że Keith zawsze rysował... To było jego hobby, jego rozrywka, jego sposób wyrażania się, sedno tego, kim był.

Widzicie więc, że człowiek, z którym dorastałam, wydawał mi się zawsze taki sam jak ten, którego wszyscy znacie.

Tyle, że dzielnicowe spotkania z czasem zastąpiła scena klubowa Manhattanu, projekty artystyczne z dziećmi przerodziły się w spotkania z tysiącami młodych ludzi, szczodra natura Keitha poruszyła miliony internautów, a płótna, na których tworzył, zmienił na cały świat.

Od mojego starszego brata nauczyłam się mnóstwa rzeczy:

- że ściana jest po to, by na niej rysować,
- że sobotni wieczór jest po to, żeby się bawić,
- i że życie jest po to, by je celebrować! (Usher 2019).

Niezależnie od tego, czy mówimy o wystąpieniu, czy też o debacie, każda z tych form wypowiedzi ma swoją narrację, która ma za zadanie przedstawić ciąg zdarzeń uporządkowanych w określonym porządku czasowym oraz zawierającą postaci i środowisko, których dotyczy (Wasilewski 2016b). Aby odbiorca naszej wypowiedzi mógł zrozumieć oraz zapamiętać rzeczywistość (co w literaturze nazywane jest ukształtowaniem się w umyśle tzw. reprezentacji poznawczej), zwykle niezbędne są schematy narracyjne pełniące dwie funkcje: reprezentujące określoną sferę rzeczywistości, a także stanowiące system zasad interpretowania informacji. Wystąpienie Key Haring ma również własny schemat narracyjny: na wstępie wprowadzona zostaje do narracji postać brata, równocześnie nie wskazany jest przy tym motyw, do którego zmierza jego historia (sam fakt uroczystości niekoniecznie wskazuje, na jaki fragment życia czy działalności Keitha Haringa autorka położy akcent). Następnie bohater historii zostaje przedstawiony w kontekście, który daje odbiorcy możliwość poznania sposobu, w jakim Key pragnie go zobrazować. Cała historia ostatecznie sprowadza się do tego, kim, w konsekwencji opisanych przez autorkę wydarzeń, był bohater całej historii. Na koniec Key podsumowuje całe wystąpienie. Struktura narracji nie jest jednoznacznie określona i będzie zależeć od badacza, którego opinii przyjmujemy. Sięgając do bardzo odległych definicji, struktura narracji według Arystotelesa to opowieść mająca początek, środek i zakończenie, połączona jednym, spójnym wątkiem (Arystoteles 1988). Współcześnie

części składowe przebiegu narracji, które zazwyczaj się wyodrębnia, to: wydarzenia, postacie, wątki (Hyvärinen 2018), tekst, opowieści i fabuły (Bal 2012). Zwróćmy jednak uwagę na znaczenie pięciu kolejnych, klasycznych elementów debaty czy wypowiedzi:

- 1) wprowadzenia – podczas którego przedstawiony zostaje temat i nawiązywany jest kontakt z publicznością;
- 2) kontekstu – zaprezentowanie publiczności, dlaczego ten temat ma dla niej znaczenie, w jakim świetle będzie przedstawiana dana osoba, sytuacja czy też zjawisko;
- 3) głównych pojęć – jeżeli temat ma elementy szczególnie istotne w perspektywie wypowiedzi, warto uważać, by zostały one uważnie oraz zrozumiale wyjaśnione;
- 4) konsekwencji – do czego prowadzi dotychczasowy przebieg przedstawionej narracji;
- 5) wniosków – podsumowania, które umożliwia podkreślenie najważniejszych zdaniem autora kwestii jego wypowiedzi.

Podział na wstęp, rozwinięcie i zakończenie to najbardziej standardowy, klasyczny sposób podziału nie tylko struktury wystąpienia publicznego, ale każdego innego tekstu. Wstęp powinien hipnotyzować i sprawiać, że publiczność zaczyna być ciekawa, co będzie dalej. Rozwinięcie dotyka sedna przedstawianego problemu: najlepiej, żeby było wewnętrznie uporządkowane, nie tylko logicznie, ale też pod względem stopniowania napięcia słuchającego (Kopczewski 2012). Dzięki takiemu uporządkowaniu mówca utrzyma uwagę publiczności, a także sprawi wrażenie dobrze przygotowanego. Zakończenie jest z kolei tym, co słuchający zapamięta najdłużej, dlatego powinno być zwięzłą myślą, która zostanie w jego głowie. Oczywiście prostota przedstawionych formalnych struktur z jednej strony zapewnia przejrzystość przedstawionego toku rozumowania mówcy czy debatanta, równocześnie jednak pozbawia mowy elementów, które zaskakują i zwracają uwagę odbiorcy. Istotą jest więc znalezienie takiej własnej struktury, która zapewni uzasadnienie dla każdego elementu wypowiedzi, zainteresuje odbiorcę, a przy tym umożliwi w jasny i przekonujący sposób przekazanie motywu przewodniego wystąpienia.

Przez całą książkę dużo piszę o tym, że dobra debata to taka, w której właściwie (korzystnie dla Was) definiujecie słowa. W rozdziale drugim zwróciłam Waszą uwagę na siłę argumentów, na błędy, jakich powinniście unikać, budując argumenty. Żeby jednak nie było nudno, później zaczęliśmy opowiadać bajkę... Mam nadzieję, że patrzycie na debatę jak na bardzo złożony (z jednej strony ułożony i logiczny, z drugiej pełen emocji) spektakl. Przyjrzymy się teraz bliżej roli pojedynczego aktora – debatanta, bo przecież każda debata to wystąpienie publiczne. Żeby zrozumieć, czym jest wystąpienie publiczne, spróbujmy przywołać w pamięci najlepsze jakie, oglądaliśmy...

W jednej chwili zamilkł głośny chichot trzech przyjaciółek, ludzie pośpiesznie schowali telefony, a zamyślony chłopak z ostatniego rzędu podniósł gwałtownie wzrok. Na scenę pewnie wszedł wysoki mężczyzna. Nikt z nas nie wiedział dlaczego, ale wszyscy czuliśmy niepokój połączony z niezwykłym zaciekawieniem. Mężczyzna rozejrzał się po sali, jakby chciał nas wszystkich objąć spojrzeniem, i po chwili ciszy zaczął mówić. To, co działo się później, było niebywałym spektaklem. Mężczyzna mówił, raz ciszej, raz głośniejszym głosem, milczał, by po chwili napędzić gorącymi emocjami kolejne zdania. Każdy z nas z przejęciem wpatrywał się w środek sali, próbując wyłapać jak najwięcej z tego spektaklu: treści i przeżyć. Można powiedzieć, że w tym momencie wszyscy byliśmy w jednej ideowej przestrzeni – zsynchronizowani, raz śmiechem, raz zdumieniem reagując na słowa mężczyzny. W trudny do wyjaśnienia sposób, za pomocą słów, gestów i mimiki, znaleźliśmy się w umyśle i sercu mówcy. Działa się magia. Thierney Thys, która wielokrotnie występowała jako mówczyni na TED Talkach, tak opisała dobre wystąpienie:

Podobnie jak wszystkie dobre filmy czy książki dobre wystąpienie ma moc przenoszenia. Lubimy spotkania z przygodą i zwiedzanie nowych miejsc z dobrze zorientowanym i może nawet ekscentrycznym przewodnikiem, który pokaże nam rzeczy, o jakich nawet się nie śniło, pociągnie w obce światy, da nam nowe soczewki, które zmieniają to, co zwykłe w niezwykle... Oczaruje nas i zaangażuje wiele części naszego mózgu równocześnie. Dlatego staram się budować swoje wystąpienia w stylu wspólnej podróży (Anderson 2018).

Chciałabym Was przekonać, że wystąpienia publiczne naprawdę mają magiczne moce – zmiany przekonań, motywacji, inspiracji do działania w trakcie wspólnej podróży, do której zapraszacie odbiorców. Zanim jednak zaczniecie mówić, zastanówcie się, co chcecie powiedzieć. Carmine Gallo, słynny amerykański pisarz i mówca, uważa, że najlepsze wystąpienia to takie, które wzbudzają emocje, przedstawiają nowości i zostają w pamięci (Gallo 2016). Innymi słowy, trzeba umieć sprzedać ideę. Niezależnie od tego, czy ideą będzie Wasze osobiste spostrzeżenie, odkryte niedawno rozwiązanie problemu lub wartość nadająca Waszemu życiu sens. Jeśli będziecie potrafili przekazać ludziom ideę, będziecie mogli zmienić ich życie. Blask fleszy, kreacja od Diora i wypełniona sala Centrum Kongresowego nie wystarczą, by uczynić Wasze wystąpienie wartościowym, jeżeli nie będzie ono zawierało dobrej treści. Zastanówcie się, o czym chcielibyście opowiedzieć, i pamiętajcie, że ogranicza Was tylko Wasza wyobraźnia – inspiracje są dookoła: rozmowa z hipsterem w autobusie, cytaty na pierwszej stronie książki, którą przypadkowo otworzycie w Empiku, myśl „i co ja robię tu”, gdy szef pyta o deadline.

Zacznijmy

Jeżeli kiedykolwiek mieliście, drodzy Czytelnicy, okazję być na nudnym wykładzie podczas studiów, kursów dodatkowych lub innych form zajęć, z pewnością pojawiło się w Waszych głowach pytanie: „co ja tutaj właściwie robię?”. Jako odbiorcy odczuwaliście znudzenie, niezrozumienie, a po zakończonych zajęciach mieliście wyrobioną (przynajmniej częściowo) opinię na temat prowadzącego. Być może jeszcze wcześniej – w liceum czy w gimnazjum – podczas zajęć z gramatyki czy algebry, które znudziły Was w podobny sposób, pojawiała się stwierdzenie: „przecież do niczego mi się to nie przyda”. Z pewnością nie chcielibyście więc popełniać tego samego błędu – niewyjaśnienia publiczności, po co w ogóle zabieracie głos. W związku z tym punktem wyjściowym zarówno wystąpienia czy przygotowania do debaty będzie dla Was określenie celu opowiadanej historii, zastanowienie się, co i w jaki sposób chce się przekazać...

Podczas analizy filmów, sztuk teatralnych i powieści pojawia się termin „motywu przewodniego” – tematu, który jest głównym wątkiem łączącym wszystkie elementy narracji. W przypadku każdej narracji jej głównym zadaniem jest stworzenie w umysłach odbiorców ścieżki, po której mówca (czy debatujący) prowadzić będzie swoją publiczność do określonego celu. Oczywiście spacer po tej ścieżce będzie czasami odbywał się trochę dłużej, kiedy mówca zdecyduje się przedstawić niektóre jej elementy bardziej szczegółowo, wykorzystując do tego wiele anegdot i wtrąceń. Ostatecznie jednak odbiorca po przebyciu tej wspólnej podróży powinien być w stanie opisać jej początek, przebieg i koniec, wskazując na najistotniejszy dla mówcy motyw przewodni. Dobrym rozpoczęciem przygotowania do debaty czy też wystąpienia będzie więc opracowanie klarownego motywu przewodniego całej wypowiedzi. Warto pamiętać, że celem motywu wypowiedzi jest zapowiedzenie w jasny sposób interesującej treści. Sam motyw przewodni może pojawić się już na początku każdej wypowiedzi, by jasno określić to, na czym uwagę skupiać powinni odbiorcy, a co więcej, co zdaniem mówcy czy debatanta ma dla publiczności realne znaczenie.

Motyw przewodni, oprócz tego, że powinien prowadzić do czegoś, co dla odbiorcy faktycznie będzie ciekawe, nie może być równocześnie zbyt banalny. „Chciałbym opowiedzieć wam, jak być dobrym przywódcą”, czy „dziś przedstawię, na czym polega izolacja w Korei Północnej” to przykłady całkiem ciekawych tematów – niebezpośrednio wprowadzają do tematu, dając w jasny sposób do zrozumienia, o czym mamy zamiar mówić. Równocześnie jednak czujemy, że czegoś w nich brakuje... dlaczego? Codziennie docierają do nas różnego rodzaju fakty, informacje, dane, często jest ich zbyt wiele, by móc wszystko pamiętać. Gdyby przyjrzeć się bliżej procesowi, który sprawia, że część wiadomości zostaje w naszej pamięci na dłużej, można dostrzec, iż zazwyczaj są one powiązane z naszymi emocjami, które wywołują w nas określone odczucia. Dzieje się tak dlatego, że konkretne wydarzenia łączymy z danym

doświadczeniem, tworząc historię, a dokładniej wspomnienie. To sprawia, że nie pamiętamy nudnych opowieści czy sucho opowiedzianych faktów, a prze-rażające wypadki lub wydarzenia pełne przemocy bez trudu znajdują miejsce w naszej pamięci. Chcąc wykorzystać przedstawione motywy przewodnie w celu uzyskania większego zainteresowania publiczności, można postarać się o próbę nadania im bardziej osobistego charakteru, elementu, który będzie się odnosił w pewien sposób do przeżywanych przez nas wspomnień, przykładowo: *Dlaczego dobrzy przywódcy sprawiają, że czujesz się bezpieczniej?*, czy *Opowiem wam o mojej ucieczce z Korei Północnej* wydają się lepszym przedstawieniem motywów przewodnich niż we wcześniejszych przykładach (mimo iż zasadniczo niosą podobną wartość informacyjną). Problem pojawia się jednak w sytuacji, w której zdarzyło się, że nie przeżyliśmy silnego doświadczenia związanego z tematem naszego wystąpienia lub też nie chcielibyśmy się dzielić takim doświadczeniem. Chociaż sytuacja ta wydaje się stawiać nas na straconej pozycji, to warto pamiętać, że jako mówcy nie jesteśmy jedynymi, którzy w życiu doświadczali emocji.

Ludzki głos: instrument, którego używa każdy. Jest to najpotężniejszy dźwięk na świecie, prawdopodobnie jedyny, który może rozpocząć wojnę lub też powiedzieć „kocham cię”. Jednak wiele osób ma poczucie, że gdy mówią to, nikt ich nie słucha. Dlaczego tak jest? W jaki sposób możemy mówić, by zmienić świat?

Julian Treasure, autor powyższego motywu i wstępu do debaty, wykorzystuje powszechnie występujące emocje, taki ich rodzaj, co do którego odnosi wrażenie, że publiczność mogła ich doświadczyć w przeszłości. W końcu wydaje się bardzo prawdopodobne, że jego publika odczuwała strach przed wojną, silne pobudzenie na wspomnienie o dawno usłyszanych słowach „kocham cię” czy w końcu poczucie odrzucenia, występujące, gdy ktoś, na kim ci zależy, nie chce cię wysłuchać. Wspomnienia te wystarczały do zbudowania interesującego wstępu, który zaciekał odbiorców oraz skłonił do zaangażowania się w wystąpienie. Równocześnie autor jasno przedstawił swój motyw i cel, tak że wydaje się dla wszystkich zrozumiałe, o czym chciałby opowiedzieć.

Przy debatach lub wystąpieniach może się również zdarzyć, że nie będziecie mieć własnych historii lub nie będziecie chcieli się nimi dzielić, natomiast znajomość publiczności ogranicza się do przysłowiowego „zera” (przez co nie wiesz, do jakich doświadczeń możesz, a do jakich nie powinieneś się odwoływać). Jeżeli mimo tego będziecie chcieli spróbować przynajmniej w minimalnym stopniu nawiązać do sfery emocjonalnej swoich odbiorców, by mieć chociaż cień szans na zdobycie ich uwagi, możecie zawsze wykorzystać próbę wykreowania przeżycia w trakcie swojego wystąpienia:

Nie chcę tu nikogo niepokoić, ale dowiedziałam się właśnie, że osoba po twojej prawej stronie to kłamca. Podobnie jak osoba po lewej. A także osoba siedząca

na twoim miejscu. Wszyscy jesteśmy kłamcami. Dzisiaj zamierzam pokazać, co nauka mówi o przyczynach naszych kłamstw, jak wykrywać kłamstwa i czemu warto wysilić się na przejście od wykrywania kłamstwa do szukania prawdy.

Powyższy motyw (przedstawiony przez Pamelę Meyer), wypowiedziany w odpowiedni sposób (co oznacza dostosowane do reakcji publiczności metody modulacji głosu, gestykulacji i innych narzędzi mówcy), ma szanse wywołać emocje, a przynajmniej przyczynić się do czynnego zaangażowania publiczności w proces tworzenia wstępu, co w konsekwencji powinno prowadzić do wzrostu zainteresowania proponowanym celem wystąpienia. Zabieg ten angażuje bezpośrednio odbiorców poprzez budowanie zainteresowania osobą z lewej, następnie z prawej strony, by w końcu scedować powstałą ciekawość na sam cel wystąpienia: przyczyny naszych kłamstw. Kto nie chciałby ich poznać? Próby zaangażowania publiczności mogą nabierać również bardziej wymagających form: możecie poprosić o podniesienie ręki tych, którzy chociaż raz w życiu zostali oszukani; możecie też poprosić, by wstały te osoby, które uważają się za uczciwe, czy nawet poprosić osobę, która uważa, że nigdy nikogo nie okłamała, o przedstawienie się zebranym. Wszystkie zabiegi angażujące publiczność, tworzące emocje będą wzbudzały większe zainteresowanie. Pojawia się jednak pytanie: kiedy wiadomo, że tego zaangażowania już wystarczy? No właśnie... czy przedstawianie się osoby z publiczności spowoduje zainteresowanie Waszym tematem, czy może też tą osobą? Z pewnością wywoła emocje, stworzy wspomnienia (z całą pewnością choć jednej osoby), ale czy to aby na pewno nasz cel? Celem jest przedstawienie motywu oraz zobrazowanie tego, czym chcemy zaciekać odbiorców. Stosując więc metody angażujące publiczność w powstawanie emocji, trzeba pamiętać o konieczności wyczucia równowagi między powstałymi emocjami i zaangażowaniem a materią wystąpienia.

Zaczynając przygotowania czy to do wystąpienia, czy też debaty, warto najpierw zadać sobie pytania: po co chciałbym o tym opowiadać? Czy ten temat będzie interesujący? Jeżeli już znamy na nie odpowiedzi, przechodzimy do kolejnego kroku, który polega na ustaleniu, w jaki sposób powinna w ogóle rozpocząć się nasza opowieść na wybrany temat – w tym miejscu poszukujemy powiązania tematu z doświadczonymi w przeszłości emocjami, niekoniecznie naszymi. Ostatecznie powinno nas to prowadzić do powstania pewnej formy, w której realizujemy dwa z pięciu przedstawionych przez nas na wstępie elementów struktury wypowiedzi: wprowadzenie – w którym nawiązujemy kontakt z publicznością (najlepiej na płaszczyźnie emocjonalnej), oraz kontekst – w którym przedstawiamy, o czym i dlaczego chcemy powiedzieć. Po zakończeniu tego zadania, gdy będziecie przekonani, że Wasz motyw przewodni oraz cel są zdefiniowane, natomiast sposób ich przedstawienia możliwie angażujący, spróbujcie sobie zadać kilka pytań, które Chris Anderson, prezes TED Talks, radzi wykorzystać przy formułowaniu motywu przewodniego swojej wypowiedzi (Anderson 2018):

- Czy temat jest dla mnie pasjonujący?
- Czy temat budzi ciekawość?
- Czy wiedza, którą przedstawiam, dokona zmiany w umysłach publiczności?
- Czy przedstawiam nowe informacje?
- Czy wybrany motyw jestem w stanie przedstawić w określonym limicie czasu w sposób rzetelny i odpowiednio zobrazowany?
- Czy wiem wystarczająco dużo na ten temat?
- Czy jestem w stanie w 15 słowach przekazać, o czym będę mówił?
- Czy to przekona słuchaczy do mojego wystąpienia?

Gdzie podział się motyw

Historia, której chce się słuchać, która porywa i sprawia, że z niecierpliwością czeka się na kolejne słowa, dalszy ciąg, rozwój wydarzeń – czasami po naszej myśli, innym razem zupełnie nieoczekiwany zwrot akcji – taka historia musi być dobrze przemyślana, przygotowana i wyjątkowo ciekawie opowiedziana. W przypadku debat, w zależności od ich formy, struktura ta przyjmuje zbliżony przebieg: debata rozpoczyna się od wprowadzenia tezy oraz przedstawienia sposobu interpretacji kontekstu, w jakim się znajduje, następnie przedstawiane są główne argumenty, pojęcia oraz ich konsekwencje, co ostatecznie prowadzi do wniosków i podsumowania debaty. Uczestnicy debaty – dyskutanci – przybierają rolę narratorów. Przedstawiają konkurujące ze sobą historie, opierając się na własnych doświadczeniach i spostrzeżeniach oraz umiejętnie dobierając pasujące do ich narracji informacje z historii otoczenia (Bartanen 1987, s. 330–331). Z drugiej jednak strony zdarza się również tak, że ktoś opowiada coś zupełnie spontanicznie, wydarzenia z ostatniej chwili lub najnowszy pomysł, który dopiero się pojawił. Czy taka osoba musi mieć wrodzony talent, żeby być wysłuchana, a może wystarczy lata praktyki przemówień publicznych? Co tak naprawdę składa się na dobre opowiadanie? Odpowiedzi jest wiele, każdy profesjonalny mówca mógłby dodać coś ze swojego doświadczenia, czego nie znajdzie się w żadnym poradniku czy książce, coś, co przychodzi po latach praktyki. Dlatego warto słuchać takich ludzi i wylapywać ich sposoby na dobrą historię, niemniej są pewne podstawy, bez znajomości których opowiadanie będzie trudniejsze.

To, od czego zaczęliśmy budować nasze wystąpienie, to otwarcie zachęcające odbiorców do wysłuchania oraz wskazujące na potencjalny cel naszej wypowiedzi. Niemniej samo otwarcie nie wyczerpuje motywu wystąpienia. Schemat narracyjny modelowany jest przez dodatkowe cztery aspekty: bohaterów występujących w opowiadanej historii, wartości, jakimi się cechują, a w niektórych przypadkach również intencje bohaterów, przypuszczalne komplikacje mogące wystąpić w trakcie realizacji planów, a także uwarunkowania

i prawdopodobieństwo pokonania trudności. Oczywiście każdy z nas może w twórczy sposób interpretować rozwój wydarzeń, które dotyczą opowiadanej historii, jednak twórczość ta pozostaje zawężona przez schematy (Trzebiński 2002) zawierające wskazane elementy. Elementy te są charakterystyczne dla opowiadania, ale mając na uwadze fakt, że wiedza ludzka o świecie ma charakter narracyjny – przyjmujemy wiedzę o nim jak o rozległej powieści, strukturyzując ją poprzez nasze doświadczenia – możemy równie dobrze wykorzystać te elementy opowiadania do przygotowania wystąpienia, które zaangażuje odbiorcę. Używamy do tego pewnych kategorii, które odpowiadają rozumianym przez nas ludzkim intencjom oraz problemom, jakie powstają, gdy człowiek chce zrealizować swoje intencje, ale coś staje mu na drodze. Skoro wiedza o świecie ma charakter narracyjny, to nasze wyobrażenie o nim również taki będzie miało, a co za tym idzie – wyrażanie myśli i przeżyć poprzez formę opowiadania będzie dla nas naturalne (tamże).

Budowane na emocjach

Narracja powinna cechować się znaczną dynamiką zmienności emocji, w przeciwnym razie odbiorca może postrzegać autora opowiadania jako osobę z deformacjami poznawczymi lub emocjonalnymi. Innymi słowy, ktoś, kto postrzega świat wyłącznie negatywnie lub – w rzadszych przypadkach – pozytywnie, zwykle traktowany jest jako potencjalny pacjent psychiatry. Emocje niezbędne są również do prawidłowego pojmowania opowiadanych zdarzeń, ponieważ pozwalają na ich doświadczenie, czyli wzięcie udziału w opowieści jako jej uczestnik lub bezpośredni obserwator (tamże). Najprostszym zabiegiem, jak wskazałam wcześniej, jest wykorzystanie własnych przeżyć i doświadczeń, w których z łatwością odnaleźć można zarówno intencje (cel), jak i bohaterów oraz problemy, jakie pojawiły się na ich drodze. Próbując natomiast pracy z doświadczeniami publiczności, powinniśmy podobnie starać się wykreować wyobrażenie na temat tych właśnie elementów. Charles L. Stevenson, do którego pracy odwołuję Was wcześniej i który jako pierwszy opisał definicję perswazyjną, wskazał, że człowiek potrafi nadawać nowe kategorie myślenia o danym słowie poprzez wskazania, co jest *true* i *really* (Stevenson 1994). W języku polskim będzie chodziło o słowo „prawdziwy”, a w niektórych przypadkach „słuszny”. Logika wskazywania w definiowaniu na to, co „prawdziwe” przy tworzeniu nowego definiens będzie widoczna również w kwestiach pola narracyjnego i przykładów konstruowania rzeczywistości przez pryzmat zasady my–oni. Wśród osób, które wskazywały na istnienie narracji opartej na dychotomii obcy–znany, znajdziemy Carla Schmitta – wpływowego filozofa specjalizującego się w myśli politycznej. Schmitt był również nazistą należącym do Narodowosocjalistycznej Niemieckiej Partii Robotników. Interesujący jest

jednak fakt, iż jego spostrzeżenia znalazły zastosowanie nie tylko w jego osobistej argumentacji czy całej prawicowej retoryki politycznej, ale również wpasowały się w lewicową scenę dyskursu. Schmitt twierdził, że polityka opiera się na określeniu tego, co uznajemy za wroga, oraz tego, co uważamy za przyjazne (Schmitt 2007). Podział ten zazwyczaj pozostaje przypadkowy – nie jest zależny od logicznych argumentów wynikających z doświadczeń jednostki, lecz z faktu, co dana osoba uzna jako swoje zagrożenie. Przykładowo:

„Wstrzymując imigrację, pomożemy postawić bezrobotnych Amerykanów na pierwszym miejscu w kolejce po nowe miejsca pracy w Ameryce. To jest bardzo ważne. Byłoby niewłaściwe i niesprawiedliwe, gdyby Amerykanie zwolnieni przez wirusa zostali zastąpieni nowymi imigrantami przywiezionymi z zagranicy” (tłum. własne) (Schmitt 2006).

Przykład ten to narracja, która pojawiła się podczas kryzysu migracyjnego na początku XXI w., gdzie uchodźcy byli przedstawiani jako osoby wymagające opieki. Zgodnie ze spostrzeżeniami Schmitta walka między obozami nie opierała się na merytorycznych przyczynach migracji, lecz na poczuciu zagrożenia wspólnoty, która z przyczyn opartych na przekazach publicznych czuła, że znajduje się w niebezpieczeństwie. W konsekwencji narracja obcy–znany umożliwia wskazanie grupy społecznej, z którą taka osoba się identyfikuje, oraz grupy, która jest dla niej wroga. Zobrazowane w ten sposób pochodzenie wroga, a w szczególności wroga politycznego, zdaniem Schmitta nie determinuje jednak bezpośrednich działań mających na celu pokonanie (a w skrajnych przypadkach morderstwo) osób stojących w opozycji. Co więcej, osoby pochodzące z „wrogiego obozu” zazwyczaj pozostają neutralne, a zdarza się nawet, że są podziwiane w świetle niektórych ich cech bądź działań. Jednak w sytuacji zmuszającej do podjęcia wyboru politycznego, kiedy wybrana grupa traci pewną pozycję w społeczeństwie, poglądy, kto należy do obozu przyjaznego, kto zaś do wrogiego, przekładają się na to, kogo jesteśmy skłonni poświęcić. Oznaczać to może dosłownie stracenie danej grupy ludzi lub (co zdarza się częściej) pozwolenie, by dana grupa ludzi nie została objęta opieką.

Do prowadzenia narracji użyteczna bywa również wiedza o błędach poznawczych, czyli nieracjonalnym sposobie postrzegania otaczającej nas rzeczywistości. Jednym z takich błędów jest efekt zakotwiczenia, który sprawia, że mając oszacować nieznaną nam liczbę, zdecydowanie ją zawyżymy, słysząc lub widząc wcześniej dużą wartość, oraz zaniżymy, mając do czynienia uprzednio z małą wartością. Jeżeli zapytamy kogoś, czy Albert Einstein żył dłużej czy krócej niż 120 lat, oraz poprosimy o podanie dokładnego wieku, w odpowiedzi uzyskamy znacznie wyższą wartość, niż gdybyśmy wcześniej zapytali, czy żył krócej czy dłużej niż 40 lat, lub po prostu zadali pytanie o długość życia Einsteina. Efekt zakotwiczenia bardzo chętnie wykorzystywany jest przez sprzedawców, marketingowców oraz negocjatorów, w podświadomy sposób wpływając na nasze szacunki oraz decyzje (Kahneman 2011).

Poza sposobem prowadzonej narracji w zależności od danej sytuacji może być dla Was ważne odpowiednie zaprezentowanie się podczas wystąpienia. Zarówno mowa ciała, zachowanie, jak i ubiór mogą decydować o waszym odbiorze. Nie będę się w tym miejscu zagłębiać się w to zagadnienie, nie to bowiem jest celem tej książki, jednak chciałabym przynajmniej wskazać najbardziej znaną debatę, która stanowić może przykład, jaką rolę może odgrywać prezencja w wystąpieniu. W 1960 r. John F. Kennedy – kandydat na prezydenta USA z ramienia Partii Demokratycznej – oraz ówczesny wiceprezydent USA, republikanin Richard Nixon wzięli udział w pierwszej telewizyjnej debacie. Jej przebieg dotyczył głównych planów i propozycji obu kandydatów:

– Jeśli czujesz, że wszystko, co zostało do tej pory dokonane, jest zadowalające, że bogactwo, prestiż i potęga Stanów Zjednoczonych rosną proporcjonalnie do naszych możliwości ekonomicznych, że osiągamy jako naród wszystko to, co powinniśmy, i osiągamy lepszy poziom życia dla naszych obywateli, to w takim wypadku przyznaję, powinniście głosować na pana Nixona – mówił John F. Kennedy.

– Pozwolę sobie zwrócić uwagę, że pan senator zbyt często przypisuje odpowiedzialność rządowi federalnemu za to, co powinno zostać dokonane w kraju, by rozwiązać powszechne problemy i stymulować wzrost gospodarczy. Natomiast kiedy przesłedzimy propozycje przedstawione przez demokratów oraz porównamy je z rozwiązaniami, które ja zaproponowałem, to można dostrzec, że nie są one wystarczające do osiągnięcia znacznego wzrostu gospodarczego dla naszego kraju w przeciwieństwie do programu republikańskiego – mówił Richard Nixon.

Jednak najważniejsza w tej debacie była zaobserwowana różnica w jej odbiorze przez poszczególnych wyborców po jej zakończeniu. Aż do dzisiaj uznaje się to wydarzenie za sztandarowy dowód, jak ważny jest komunikat niewerbalny, nasza mowa ciała, mimika, zachowanie. Wyborcy, którzy słuchali tej wymiany zdań przez radio, byli zdania, że Nixon zdecydowanie wygrał tę debatę, natomiast jej odbiorcy w telewizji dostrzegli brak pewności siebie wiceprezydenta, co ekran dodatkowo uwypuklił. Taki obraz zadecydował o przegranej republikanina pomimo, jak twierdzą wyborcy, znacznej przewagi merytorycznej nad przeciwnikiem. Potwierdzają to wyniki badań przeprowadzonych w 1967 r. przez profesora Alberta Mehrabiana, w których wskazywał, że skuteczność przekazu zależy w 55% od mowy ciała nadawcy, w 38% od tonu głosu, natomiast sam język odpowiada za jedyne 7% (Mehrabian, Ferris 1967). W konsekwencji eksperci wystąpień publicznych do przesady starali się podkreślać rolę, jaką odgrywają pewność siebie, charyzma czy inne zalety mówcy niezwiązane z językiem. Podejście to jest następstwem błędnej interpretacji wyników przedstawionych badań. Eksperymenty Mehrabiana były prowadzone w celu zbadania, w jaki sposób ludzie komunikują swoje emocje. Oczywiście jest

więc, że w sytuacji, kiedy obserwujemy reakcję na różne sposoby wypowiedzenia frazy „to miło” (np. w sposób uprzejmy, obojętny czy agresywny), wyniki badania wskażą na większe znaczenie pozajęzykowych elementów komunikacji. Nie oznacza to równocześnie, że wnioski z tego badania można przenosić na wszystkie inne formy komunikacji. Wypowiedzi, które budują historię, przedstawiają obrazy czy starają się wyjaśnić złożoności różnych istotnych dla społeczeństw kwestii, opierają się na aspekcie merytorycznym języka i bez niego tracą jakiekolwiek znaczenie.

„Opowiem Państwu bajkę...” to proces, który – jak sami widzicie – składa się z wielu małych kroków: wyboru tematu opowiadanej bajki, wymyśleniu bohaterów, ich historii i motywu, który będzie klamrą spajającą całość. Mam nadzieję, że po przeczytaniu wszystkich kwestii teoretycznych w tym rozdziale nie ziewacie, lecz zauważacie, że działają one w praktyce. Jako ćwiczenie na podsumowanie rozdziału obejrzyjcie ulubione wystąpienie publiczne i spróbujcie odnaleźć w nim elementy, o których mówiliśmy wyżej. A może sami spróbujecie już skonstruować opowieść?

Rozdział 4

Jesteśmy za, a nawet przeciw

Przebrnęliśmy przez definicje, opowieści i argumenty, powiedzieliśmy sporo o dyskursie i debacie. I – o ile udało się Wam nie urywać fragmentów tej książki – wiecie, że nie ma debaty bez tezy. W tej części powiemy sobie, czym jest teza i jak ją „rozbierać”, by już w pierwszych chwilach debaty zagarniać jej terytorium.

O czym będziesz mówić, czyli definiowanie słów w tezie

Steven L. Johnson, autor klasycznego podręcznika debat parlamentarnych, pisze, że „rozpoznanie pytań stojących za tezą to próba odkrycia kluczowego konfliktu debaty” (Johnson 2013). Nie musicie jednak mieć doświadczenia w debatowaniu, by przyznać, że często w połowie dyskusji możemy zadać sobie pytanie: o czym właściwie rozmawiamy? Moim zadaniem jest teraz pokazać Wam, co zrobić, aby wiedzieć, o czym mowa już na początku debaty, a zrobić to, przedstawiając Wam tezę. Gdybym zapytała Was, co to jest teza, pewnie kojarzylibyście ją jako takie zdanie, które występuje w każdej debacie, a może jako coś, czego trzeba było dowieść w rozprawce na maturze. Słownik języka polskiego mówi, że teza to:

1. «założenie, które ktoś zamierza udowodnić»
2. *log.* «założenie, twierdzenie wymagające dowodu»
3. *mat.* «część twierdzenia, której przy danych założeniach należy dowieść» (PWN 2020).

Zarówno Wasze intuicje, jak i definicje ze słownika języka polskiego prowadzą do wniosku, że teza to zdanie, założenie, pewne twierdzenie, które ma zostać udowodnione lub obalone.

Tezy debat najczęściej są zdaniami twierdzącymi (Bielecka 2020). Czasami będziecie mieli do czynienia z tezą, która zawiera negację. Przykładem takiej może być zdanie:

Nie stanowi niebezpieczeństwa nieprzechodzenie na czerwonym świetle.

Z taką tezą jest trochę jak z nieśmiesznym żartem albo nietrafionym prezentem – musi minąć chwila, by zrozumieć, jaki był pomysł, i chociaż jest to

teza logicznie poprawna, wprowadziłaby spory mętlik w głowach zarówno debatanów, jak i publiczności. Najczęściej więc teza to proste (czy aby na pewno, zaraz się przekonamy) stwierdzenie; można powiedzieć – pewna propozycja intelektualna.

Spójrzcie teraz na poniższą tezę:

T: *Internet jest najbardziej wiarygodnym źródłem informacji.*

Jeżeli uważnie czytaliście pierwszy rozdział o definiowaniu, zapewne po przeczytaniu tezy zaczęliście już się zastanawiać, co może znaczyć każde z użytych słów. Wiele zależy od tego, czy przedstawicie internet jako Wikipedię, czy jako olbrzymią społeczność ludzi wymieniających się poglądami, czy może jako zapisane wirtualnie newsy ze świata. Ważne będzie też to, co będzie dla Was oznaczać słowo „wiarygodny” – przecież niektórzy stwierdzą, że wiarygodność zapewniają autorytety naukowe, inni – że wiarygodne są informacje od bliskich, będą też tacy, którzy wiarygodność skojarzą z ulubionym politykiem.

Definiowanie słów tezy to pierwsza i jedna z najważniejszych części debaty. Trochę tak jak w szachach – chodzi o to, aby w pierwszych ruchach zająć jak najlepsze pozycje, by przeciwnik nie mógł się sprawnie poruszać po szachownicy. Debatan ci nazywają to **framingiem (ramowaniem)**, czyli wyszczególnianiem, uwytatnieniem tych słów tezy, które są kluczowe z punktu widzenia argumentacji (Meriläinen, Vos 2013). Wspomniany już wcześniej Johnson dzieli ramowanie na **prospektywne** (występujące na początku debaty, wtedy gdy włączacie się do rozmowy) oraz **retrospektywne** (podsumowujące debatę) (Johnson 2013). Ramowanie to wybór takich znaczeń, aspektów danego pojęcia, które pozwolą Wam w najlepszy sposób przeprowadzić zaplanowaną argumentację, ocenę problemu, przekonać do wartości, które stoją za tezą (Entman 1993).

Zobaczcie, obniżenie podatków to niekoniecznie zmniejszenie wydatków na służbę zdrowia czy edukację. Obniżenie podatków to ulga dla obywateli, którzy wiedzą, jak właściwie wydawać swoje pieniądze – tak językowo prowadzili wygraną kampanię republikanie w 2004 r. Klasycznie przyjmuje się, że proces komunikacji to nadawca, odbiorca, komunikat oraz kod – sposób, w jaki został przedstawiony komunikat. Ramowanie skupia się właśnie na kodzie, na znalezieniu słów kluczy, haseł, które zorganizują sposób rozumienia rzeczywistości w sposób „wygodny” dla nadawcy, czyli taki, który pomoże mu przekonać słuchających (Lakoff 2004). A przekona słuchających nie tylko dzięki temu, że będzie logiczny i rzeczowy, musi być także dobrze zobrazowany i chwytliwy.

28 października 1984 r. w czasie debaty prezydenckiej dziennikarz zapytał Ronalda Reagana, ówczesnego prezydenta Stanów Zjednoczonych:

Już teraz jest pan najstarszym prezydentem w historii Stanów Zjednoczonych i niektóre osoby z pańskiej ekipy ujawniły, że po ostatnim spotkaniu z panem Mondale był pan zmęczony. Przypominam sobie, że prezydent Kennedy w czasie kryzysu kubańskiego całymi dniami był na nogach i spał bardzo niedużo.

Czy w pańskiej głowie nie kołacze się myśl, że w tego rodzaju okolicznościach nie byłby pan w stanie funkcjonować?

Odpowiedź prezydenta była szybka i celna:

Nie, w ogóle. I, panie Trewhitt, chciałbym, żeby pan również zrozumiał, że nie czynię z wieku tematu tej kampanii. Nie mam zamiaru wykorzystywać dla celów politycznych młodości i braku doświadczenia mojego przeciwnika (Weissman 2005).

Riposta Ronalda Reagana to klasyk w kategorii umiejętnego wykorzystywania słów i ich znaczeń, a także przykład ramowania, które zmienia zupełnie obszar sporu w debacie. Obraz zmęczonego staruszka, który trzęsącą się ręką nieświadomie podpisuje umowę, szybko zastąpił obraz dojrzałego, postawnego polityka, mężczyzny, który doskonale zna się na polityce. Organizowanie debaty, ramowanie to (jak pokazuje powyższy przykład) także wykorzystywanie błędów oponenta. Wiedział o tym Jimmy Carter, który zaprosił do debaty przedwyborczej w 1976 r. urzędującego prezydenta Geralda Forda. Ford na pytanie, czy podpisanie Aktu końcowego Konferencji Bezpieczeństwa i Współpracy (dającego Sowietom de facto dominację nad Europą Wschodnią) nie było błędem, odpowiedział (Carter, Ford 1976):

I don't believe that the Poles consider themselves dominated by the Soviet Union. Each of those countries is independent, autonomous: it has its own territorial integrity and the United States does not concede that those countries are under the domination of the Soviet Union (tamże),

co w tłumaczeniu na język polski oznacza:

Nie wierzę, że Polacy uważają się za zdominowanych przez Związek Radziecki. Każdy z tych krajów jest niezależny, autonomiczny: ma swoją integralność terytorialną, a Stany Zjednoczone nie przyznają, że kraje te znajdują się pod dominacją Związku Radzieckiego.

Jimmy Carter skwitował to szybko:

And I would like to see Mr. Ford convince the Polish-Americans and the Czech-Americans and the Hungarian-Americans in this country that those countries don't live under the domination and supervision of the Soviet Union behind the Iron – uh – Curtain (tamże),

tłumaczone jako:

Chciałbym, żeby pan Ford przekonał żyjących w tym kraju polskich Amerykanów, czeskich Amerykanów, węgierskich Amerykanów, że te kraje nie żyją pod dominacją i nadzorem Związku Radzieckiego za żelazną kurtyną.

Gafa prezydenta Forda była długo komentowana w mediach. Historycy zgodnie uważają, że w znacznej mierze przyczyniła się do jego przegranej w wyborach. Dla nas, debatantów, jest bardzo dobrym przykładem nie tylko w kategorii *Jak unikać niefortunnych stwierdzeń?*, lecz także jak wykorzystywać potknięcia współrozmówcy.

W dalszej części rozdziału to my będziemy szukać „słabych”, choć właściwie – kluczowych spornych punktów tezy. Broniąc tezy, udowadniamy, że jest ona w całości prawdziwa, z kolei jako opozycja skupiamy się na tych jej punktach, które będziemy mogli obalić. Spróbujmy teraz prześledzić słowa zawarte w tezie i znaleźć oś sporu debaty.

T: *Monopole są korzystne dla rozwoju państwa.*

1. monopol

Prawdopodobnie pierwsze Wasze skojarzenia ze słowem monopol to PKP, Orlen czy LOT. Mogliście również zetknąć się z nagłówkami „Unia nie ma monopolu na ocenę sądownictwa” albo „Silne związki zawodowe chcą monopolu”.

Słownik języka polskiego definiuje monopol jako:

- wyłączone prawo przedsiębiorstwa do produkcji lub handlu w jakiejś dziedzinie; przedsiębiorstwo posiadające taką wyłączność
- czyjeś wyłączne prawo do czegoś (PWN 2020).

Definicje wskazują, że najważniejsza cecha monopolu to wyłączność. Może być to wyłączone prawo przedsiębiorstwa, wtedy będziemy analizować, jak działa monopol w PKP albo Orlenie. Możemy jednak przyjąć, że monopol nie dotyczy tylko przedsiębiorstw – wtedy monopolistą będzie na przykład sąd – bo to sąd (nie sąsiad, szef czy mama) ma *wyłączne* prawo do rozstrzygania sporów.

2. korzystne – czyli przynoszące korzyść

Korzyść to nie tylko dodatkowe zera na koncie. Korzystna może być ogólna poprawa sytuacji – poznanie ciekawego chłopaka, nauka kolejnego języka, wakacje na Bali. „Korzystne” w naszej tezie dla propozycji będzie bronienie strategicznych interesów kraju, dla opozycji z kolei – troska o to, by mieć w sklepie do wyboru Tymbarka, Kubusia, Caprio i wiele innych.

3. rozwój państwa

Również hasło „rozwój państwa” może być interpretowane na wiele różnych sposobów. Gdybym poprosiła Was o wypisanie wszystkich skojarzeń, zapewne znalazłyby się wśród nich takie sformułowania, jak wzrost PKB, zmniejszenie bezrobocia, inwestycje, technologie, edukacja. W zależności od pomysłu na debatę drużyny będą kładły nacisk – inaczej mówiąc, będą prospektywnie ramować debatę – na kluczowe z ich punktu widzenia aspekty rozwoju państwa. Mogą posłużyć się obrazem Jana Kowalskiego, dla którego rozwój gospodarczy to brak kolejki do lekarza i darmowy internet w szkole córki. Ale mogą też opowiedzieć o nowych miejscach pracy, sukcesie Polski na szczycie w Brukseli albo najwyższym od dwudziestu lat wzroście PKB.

Jak widzicie, słowa tworzące tezę, na pozór proste, okazały się niejednoznaczne. W dalszej części skupimy się na tezach, które choć brzmią podobnie, wymagają innego ciężaru dowodu. Ale zanim przejdziemy do praktyki, winna jestem przedstawić Wam trochę teorii. Co to takiego ciężar dowodu? Jim Hanson w *NTC's Dictionary of Debate* pisze, że jest to obowiązek udowodnienia swojego roszczenia czy propozycji (Hanson 1990). W wielu teoriach argumentacji ciężar dowodu to „reguła proceduralna”, która nakazuje dowodzenie tezy osobie, która ją przedstawia (Hahn, Oaksford 2007). Oznacza to, że rozmawiając o ciężarze dowodu, powinniśmy odpowiedzieć na pytania: a) co należy udowodnić?; b) kto powinien to udowodnić? Trochę przewrotnie zacznę od drugiego pytania. W debacie ciężar dowodzenia prawdziwości tezy spoczywa na stronie, która jej broni (Warnick 1981). Czasem zdarza się, że debatan ci starają się przerzucić obowiązek dowodu na drużynę przeciwną, nazywa się to *argumentum ad ignorantiam* i jest nieuczciwym chwytem erystycznym (Walton 1999).

Skoro już wspomniałam o *argumentum ad ignorantiam*, to dobra okazja, by powiedzieć więcej o naczelnym zasadach w dowodzeniu tezy przejętych od starożytnych Rzymian (Carbondale, Ullman-Margalit 1983):

1. Ciężar dowodu spoczywa na twierdzącym, a nie na przeczącym.

Na prostym przykładzie: osoba, która sądzi, że Ziemia jest płaska, powinna przedstawić dowód, dlaczego tak jest, a nie wymagać od innych udowodnienia, że Ziemia nie jest płaska.

2. Dowodów nie należy liczyć, lecz je ważyć.

Im więcej liczb z GUS-u i cytatów ekspertów z ministerstw, tym wcale nie lepiej. O tym, jakie argumenty przedstawiać i w jaki sposób, pisałam więcej w rozdziale trzecim.

3. Nie udowadnia niczego, kto dowodzi zbyt wiele.

Czasem zdarza się tak, że debatan ci krążą dookoła tezy, ale nie trafiają w jej sedno. Finalnie dowodzą wielu pobocznych problemów, ale nie tego głównego, który dotyczy tezy.

Teza tezie nierówna

Ciężar dowodu ma odpowiadać na pytania: kto ma dowodzić? Czego ma dowodzić? Wyżej wskazałam Wam strony odpowiedzialne za dowodzenie, a teraz skupimy się na tym, co trzeba udowodnić. Spójrzcie na przykłady:

T1: *Powinno się uznać niepodległość Katalonii.*

T2: *Jako premier Hiszpanii dążyłbym do uznania niepodległości Katalonii.*

Zacznijmy od pierwszej tezy. Niepodległość Katalonii może interesować wiele osób – to przecież sprawa ważna dla Katalonii (i jako jednego z najbogatszych regionów Hiszpanii, i jako ludzi czujących się autonomiczną wspólnotą), rządu hiszpańskiego, ale też dla każdego Pepe Pereza (takiego hiszpańskiego

Jana Kowalskiego), dla Unii Europejskiej, dla fanów Primera Division, dla każdego z turystów i wielu, wielu innych grup, dla których niepodległość Katalonii będzie oznaczała coś zupełnie innego. Tak brzmiąca teza pozwala Wam wejść w skórę każdej z grup. Musicie tylko się zastanowić, czyich interesów i jak chcecie bronić. Czy lepiej spojrzeć na potrzeby niepodległościowców, czy na zaplecze historyczne, kulturowe, a może odnieść się do gospodarki Hiszpanii i finansów? To Wy decydujecie. Rodzaj tezy, który nie narzuca Wam przyjęcia punktu widzenia jakiejś osoby, to teza **debaty z perspektywy ogólnej** (Czekan, Błóński 2018). Inaczej będzie, gdy spotkacie się z **debatą z perspektywy indywidualnej**. W takich debatach wyobrażacie sobie, co byście zrobili na miejscu premiera Polski, pracownika fabryki czy studentki ASP.

T2: *Jako premier Hiszpanii dążyłbym do uznania niepodległości Katalonii.*

Taka teza trochę ogranicza perspektywę, z której możecie na nią patrzeć. Na czas debaty stajecie się premierem Hiszpanii – poruszacie się w ramach jego praw i obowiązków, ważnych interesów, wyznawanych przez niego wartości i posiadanej wiedzy. Powinniście zastanowić się, na czym powinno mu najbardziej zależeć i jak zaproponowane przez Was rozwiązanie wpłynie na elektorat.

W przypadku pierwszej tezy (T1) ciężar dowodu skupiał się na powinności uznania niepodległości Katalonii (z wybranej przez debatantów perspektywy), w drugiej tezie (T2) ciężar dowodu wymagał uzasadnienia, dlaczego należy uznać niepodległość Katalonii z perspektywy premiera Hiszpanii. Jak widzicie, chociaż tezy brzmią podobnie, należy je inaczej akcentować – innymi słowy, szukać różnych problemów stojących za nimi i je rozbudowywać, uzasadniać. W ramach ćwiczenia zastanówcie się, czym różnią się dwie kolejne tezy i gdzie tkwi ciężar dowodu w każdej z nich:

T1: *W Polsce powinno wprowadzić się regionalizację płacy minimalnej.*

T2: *Ta Izba popiera regionalizację płacy minimalnej.*

Broniący tezy T1 musi dowieść, dlaczego w Polsce powinno wprowadzić się regionalizację płacy minimalnej. Debatant powinien uzasadnić, dlaczego jest to rozwiązanie, które nadaje się do wprowadzenia właśnie w Polsce, czyli m.in. wziąć pod uwagę panujące tam warunki społeczno-gospodarcze, porównać różne warianty i wskazać skutki dla różnych grup społecznych. Z kolei broniący T2 musi uzasadnić, dlaczego popiera sam koncept regionalizacji płacy minimalnej, przy czym nie musi rozważać możliwości jej wprowadzenia w konkretnych warunkach.

Jak pewnie zauważyliście, znaczna część tez odnosi się do problemów polityk społeczno-gospodarczych. Niektórzy autorzy dzielą debaty na te o wartościach i quasi-polityczne. Debata quasi-polityczne wymagają „oceny świata zewnętrznego” (Nobles 1978) i wymyślenia modelu działania w ramach problemu, jaki narzuca teza (Kruszyński, Tarnowski 2019). Przykładem takiej tezy może być wcześniejsza propozycja:

T: *W Polsce należy wprowadzić regionalizację płacy minimalnej.*

Jak widzicie, teza przedstawia Wam pewien pomysł, Waszym zadaniem jest go wyjaśnić i rozbudować. Jakie regiony chcielibyście wyodrębnić? Polskę A i B, województwa czy powiaty? Jak ustalać stawki w regionach? Wasze zadanie to wymyślić model działania i wskazać, co się zmieni, gdy go wprowadzicie. Możecie poszukać rozwiązań zastosowanych w innych miastach i państwach, pokazać publiczności obrazy „przed” i „po”, a jednocześnie uczynić Wasz model możliwym do wykonania.

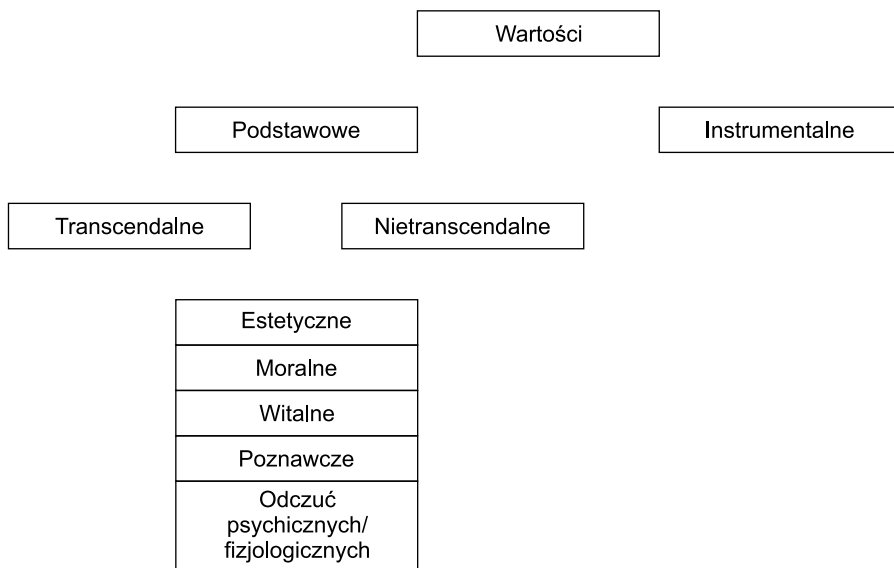
Inaczej należy spojrzeć na tezy niezwiązane z problemami polityk społecznych. Jak pisze Corcoran, „każda dobra debata niezwiązana z polityką powinna prowadzić do starcia na poziomie abstrakcyjnym” (Corcoran 1988). Rodzajem takiej tezy jest tzw. **teza o wartościach** (*value debate*), wymagająca dowodzenia, która z dwóch porównywanych wartości jest ważniejsza (Scott 1998). Przykładem takiej tezy może być:

T: *Wolność jest ważniejsza niż bezpieczeństwo.*

Debatanci korzystają najczęściej z szerokiej gamy dowodów filozoficznych w celu uzasadnienia przyjętej hierarchii wartości (tamże). Niektórzy teoretycy dzielą wartości na podstawowe i instrumentalne – **wartości podstawowe** to takie, które odnoszą się do podstawowych życiowych celów, potrzeb, z kolei **wartości instrumentalne** są wartościami pomocniczymi, które są niezbędne do osiągnięcia wartości podstawowych (Rokeach 1973). Żeby zdobyć wiedzę (dla sporej części społeczeństwa, miejmy nadzieję, stanowiącą wartość podstawową – jeden z życiowych celów), konieczny jest dostęp do edukacji, literatury, inspirujących nauczycieli (tutaj rozumianych jako wartości instrumentalne). Czasami spotkacie się także z dalszym podziałem wartości podstawowych na transcendentalne i nietranscendentalne, wśród których wyróżnia się wartości estetyczne, moralne, poznawcze, vitalne oraz związane z odczuciami psychicznymi lub fizjologicznymi (Puzynina 1991). Jak widzicie na rysunku 1, możecie odwoływać się do wartości estetycznych, moralnych, poznawczych i wielu innych, ale musicie pamiętać o kontekście, w jakim używacie danego rodzaju wartości. Wartości żyją w określonej przestrzeni i czasie, są częścią szerszego systemu, dlatego także ich hierarchizacja powinna „trzymać się” tego systemu (Kluckhohn 1949). Przykładowo, inna będzie priorytetyzacja wartości w przypadku argumentacji naukowej, a inna w przypadku odnoszącej się do religii.

Tezy o wartościach są dla debatujących problematyczne, ponieważ wymagają nie tylko poprawnego zdefiniowania wartości, lecz także zdefiniowania kryterium, według którego oceniane są dwie przeciwstawne wartości. Takie kryterium, zdaniem Richardsa, niezbędne jest do pomiaru istotności i roli każdej z wartości (Richards 1992). W karierze debatanckiej spotkacie się na pewno z pragmatyczną oceną wartości – wówczas będziecie skupiać się na tym, która wartość jest bardziej osiągalna, a która zbyt utopijna. Gdy przyjmiecie za kryterium użyteczność porównywanych wartości – wtedy preferowaną wartością będzie ta, która będzie bardziej korzystna/dobra dla większej liczby osób (Winkler,

Newnam, Birdsell 1993). Możecie też sięgnąć po tzw. kryterium egzekwowania i istotności i ocenić, która z wartości powinna być najpilniej chroniona i potrzebna społeczeństwu (Boggs 1987). Nie można jednak wymyślać abstrakcyjnych, przesadzonych kryteriów porównywania wartości – nie chodzi przecież o to, żeby zupełnie uniemożliwić stronie przeciwnej argumentację. Jak sprawdzić, czy przyjęte przez Waszą drużynę kryterium pozwala na sprawiedliwą argumentację? Wyobraźcie sobie, że jesteście stroną przeciwną, i odpowiedzcie na pytanie, czy moglibyście wymyślić dobrą argumentację i wygrać, mierząc się z proponowanym kryterium. Teoretycy nazywają to *test of an affirmative value case* (Bartanen, Frank 1994).



Rysunek 1. Wartości w ujęciu Janiny Puzyniny

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Puzynina 1991, s. 136.

Przedstawiłam Wam różne sposoby definiowania tezy, szukania głównych punktów sporu i bronięcia racji w zależności od rodzaju tezy debaty. Wydawać by się mogło, że bardzo łatwo można wygrać każdą debatę, działając według tych przepisów. Czasami jednak pojawia się stres i zamiast odhaczać przygotowane, logiczne argumenty zaczynamy rzucać jak największą liczbą argumentów, często ze sobą niepowiązanych. To trochę tak, jakbyśmy zaczęli bardzo szybko rzucać lotkami do darta, nie skupiając się na środku planszy – wynik może być bardzo słaby. Niektórzy uważają jednak, że to całkiem dobra taktyka – David Zarefsky wprowadza termin „dobrych powodów”, czyli takich argumentów, które są proste i atrakcyjne dla odbiorców, dlatego nie trzeba ich długo wyprowadzać i pogłębiać, wystarczy „rzucić” (Zarefsky 1980).

Dobro i zło, teza i antyteza

Na pewno słyszeliście już wiele anegdot o powstaniu świata. Grecy mieli Chaos, z którego wyłoniły się dwa bóstwa, Uranos i Gaja. Aztekowie wierzyli, że świat został stworzony po tym, jak rozgniewani bogowie zniszczyli cztery poprzednie. Zanim jednak powstały wszystkie opowieści o bogach, minotaurach i syrenach, bardzo dawno temu (bo w ok. VI w. p.n.e.) Anaksymander z Miletu przekonywał, że świat powstawał, gdy z bezkresu wyłaniały się przeciwieństwa: ciepło i zimno, susza i wilgoć. Nie trzeba wcale być filozofem, by zauważyć, że świat buduje mnóstwo kontrastów. Wschód–zachód, północ–południe, plus–minus. W bajkach mamy zestawione postaci dobre i złe, a w debatach... tezę i antytezę. Uff! Udało się dotrzeć do sedna. Jak się pewnie domyślacie, opowiem Wam teraz o tym, co to takiego jest **antyteza** i dlaczego potrzebujemy jej w debacie. Słowo „antyteza” pojawiało się już w książce i pewnie intuicyjnie czuliście, o co chodzi. Spróbujmy jednak przyjrzeć się jej bliżej.

Antyreklama, antybohater, antyglobalista. Anty – znaczy przeciwny. Sięgając do *Słownika języka polskiego PWN*, otrzymamy informację, że anty to:

1. «pierwszy człon wyrazów złożonych mający znaczenie: przeciwdziałający, występujący przeciw, przeciwny»;
2. «pierwszy człon wyrazów złożonych mający znaczenie: przeciwny, skierowany w przeciwną stronę (PWN 2020)».

Obie definicje potwierdzają nasze intuicje, anty – znaczy przeciwny. Jak pisze Gregory T. Howard, antyteza dotyczy kontrastujących słów lub idei w zdaniu (Howard 2010). Dla nas, w uproszczeniu, antyteza będzie przeciwieństwem tezy. Wróćmy na chwilę do rozdziału pierwszego i przypomnijmy sobie kończące go dobre rady. Jeśli pamiętacie, przygotowując się do debaty, powinniście zacząć od tezy (definiując słowa tezy, związki słów i tezę w całości), a następnie przejść do antytezy, czyli zaprzeczenia fragmentom tezy, a także jej całości. Spróbujmy zrobić to na przykładzie tezy, którą definiowaliśmy wcześniej.

T: *Monopole są korzystne dla rozwoju państwa.*

Kilka stron wcześniej pokazałam Wam, jak można rozumieć każde ze słów użytych w tezie. Teraz czas na stworzenie antytezy, czyli zaprzeczenia. Moglibyśmy zrobić to stwierdzeniem:

A: *Monopole nie są korzystne dla rozwoju państwa.*

Propozycja próbuje przekonać wszystkich, że monopole mają korzystny wpływ na rozwój państwa. My stajemy się na moment opozycją, która odwraca wzrok publiczności od korzyści, jakie mogą dawać monopole, kreuje kontrastowy świat, w którym monopole to ograniczenie konkurencji, brak możliwości wyboru, hamulec gospodarki. Snujemy opowieść o Google, który wymuszając na producentach telefonów instalację przeglądarki Google Chrome, stara się usunąć z rynku wszystkich konkurentów. Albo rysujemy postać Zuckerberga,

założyciela Facebooka, który wykupuje Instagram, WhatsApp i staje się najpotężniejszym kontrolerem internetowej społeczności.

Czasem tezy będą sformułowane w sposób, który pozwoli nam na fantazyjne kombinacje, wówczas antyteza może występować w kilku scenariuszach. Zobaczcie:

T: *Zdrowie jest ważniejsze od bogactwa.*

Antyteza może przyjmować co najmniej dwie formy:

A1: *Bogactwo jest ważniejsze od zdrowia.*

A2: *Zdrowie jest tak samo ważne jak bogactwo.*

Pamiętajcie, że to tylko propozycje. Zachęcam do zabawy słowem i szukania wariantowych ścieżek zaprzeczania tezie. Budowanie antytezy przyda się Wam nie tylko do wygrania debaty oksfordzkiej – to także bardzo silny środek retoryczny. Antyteza pełniąc funkcję figury retorycznej w zdaniach opiera się na „potężnych naturalnych parach, a użycie jednej w pierwszej połowie figury tworzy oczekiwanie jej werbalnego partnera w drugiej połowie” (Fahnestock 1999).

Zestawianie dwóch różnych perspektyw silnie wpływa na emocje publiczności. Wiedział o tym doskonale Martin Luther King w trakcie swojej przemowy w St. Louis w 1964 r.:

We must live together as brothers or perish together as fools (King 1964), co tłumaczone na język polski brzmiałoby:

„Musimy żyć razem jak bracia, jeśli nie chcemy zginąć razem jak szaleńcy”.

Jak pewnie zauważyliście, Martin Luther King użył antytezy, aby pokazać zgromadzonym tłumom dwa obrazy: świata wspierającej się wspólnoty i świata walczących ze sobą szaleńców. Podobnie Abraham Lincoln w jednym ze swoich najsłynniejszych przemówień, w Gettysburgu, użył antytezy jako środka retorycznego, mówiąc zgromadzonym:

The world will little note, nor long remember what we say here, but it can never forget what they did here (Lincoln 1863), co w języku polskim znaczy:

„Świat nie zauważy ani nie zapamięta na długo, co tu mówimy, ale nigdy nie zapomni tego, co oni tutaj zrobili”.

O ironio, przemówienie Lincolna zostało zapamiętane na długo. Żebyście mogli dobrze zrozumieć, jak ważne były to słowa, wyjaśnimy, że Lincoln wypowiedział je na cmentarzu gettysburskim, gdzie spoczęli polegli w czasie wojny secesyjnej żołnierze Unii. Przemowa Lincolna miała zmotywować wojsko do walki o przywrócenie jedności państwa i podkreślić wielkość ich zasług.

Jak widzicie, kontrasty są bardzo przydatne, ale uważajcie, żeby nie przesadzić i nie wprowadzić **fałszywej alternatywy**. Jak mogłoby to wyglądać?

A: *Denerwuje mnie to, że codziennie wracasz późno z pracy i nie masz dla mnie czasu.*

B: *Czyli chcesz, żebym rzucił pracę i siedział z Tobą cały dzień w domu. Świetnie. Ale najpierw usuń konto na Zalando...*

Rozmówca B sprowadził rozmowę do absurdu, czarno-biało podchodząc do problemu. Albo praca do późna, albo wieczne wakacje. W logice (jednej z solidnych podstaw argumentacji) takie zagranie nazywamy **sofizmatem**, czyli błędem logicznym. Fałszywa alternatywa polega na błędnym ograniczeniu możliwych opcji wyboru kontrrozmówcy (Tomić 2013). Zdarza się to często w debatach, bo mamy tendencję do uproszczeń i rozpatrywania świata w kategoriach przeciwieństw i wyborów albo-albo (Engel 1982). Na dowód pokażę Wam jeszcze jeden przykład zabiegu erystycznego, który zmusza rozmówcę do wyboru jednej z dwóch, podobnie niewygodnych i niekorzystnych dla niego opcji.

A: *Czy polscy żołnierze powinni ginąć w Iraku, panie ministrze?*

Raczej każdy z nas odpowiedział sobie teraz w głowie: „Nie, oczywiście, nie”. Taka też prawdopodobnie padłaby odpowiedź postawionego pod ścianą mówcy B. Ale spróbujmy pójść krok dalej...

A: *Czy polscy żołnierze powinni ginąć w Iraku, panie ministrze?*

B: *Absolutnie nie!*

A: *Dlaczego w takim razie nie podejmuje Pan decyzji o wycofaniu misji?*

Jeżeli trafiłam na studenta stosunków międzynarodowych, to być może zaczął teraz wyliczać w myślach wszystkie możliwe przyczyny... Bo pakt, bo głośna telewizyjna obietnica, bo się nam to z wielu innych powodów może „opłacać”. Tak też mógłby zrobić mówca B. Ale sprawa nie jest prosta do wyjaśnienia, a połowa słuchaczy przestałaby słuchać już po pierwszym haśle „umowa międzynarodowa z dnia...” Bo oczekiwała jednoznacznej odpowiedzi.

Budowanie antytezy w trakcie przygotowania do debaty pełni bardzo ważne funkcje: dzięki temu już w trakcie przygotowań zwracacie uwagę na wieloaspektowość omawianej tezy i próbujecie spojrzeć na słowa i ich związki z kilku poziomów. Różne sposoby ujmowania tezy i definiowania zawartych w niej określeń to element argumentacji, a także etap kształtowania narracji, jaką chcemy wpoić odbiorcy. Przykłady na rozbiór tezy i budowanie antytezy, które przedstawiłam Wam w tym rozdziale, przyjmijcie za punkt wyjścia – pewnego rodzaju schemat potrzebny Wam do pracy samodzielnej. Gdy otrzymacie propozycje tematów do debaty, przypomnijcie sobie kroki, które wspólnie podejmowaliśmy w tym rozdziale, i samodzielnie odkrywajcie złożoność tez – a co za tym idzie, wszystkich dyskutowanych problemów.

Zakończenie

Mam nadzieję, że kończąc lekturę tej książki, przyznacie, że słowa i to, w jaki sposób je wykorzystujemy, mają wielką moc. Chciałabym, żeby książka była dla Was inspiracją do przeforsowywania idei zmieniających świat, tworzenia rzeczowych argumentów i czarowania opowieściami. Poszczególne części książki miały wskazać, że debatowanie składa się z wielu elementów – odpowiedniego definiowania słów, układania logicznych ciągów argumentacyjnych, tworzenia pola narracyjnego i umiejętności obronienia (lub zaprzeczenia) całości tezy. Szlifujcie warsztat, sięgając do schematów, technik i przykładów zawartych w książce, nie zapominając, że dobra debata to taka, do której przystępujecie z otwartym umysłem, gotowym do zmierzenia się ze złożonością dyskutowanych problemów. Na zakończenie załączam Wam zestaw ćwiczeń praktycznych, dzięki którym opanujecie wiele umiejętności niezbędnych do dobrego debatowania. Powodzenia!

Załącznik – ćwiczenia praktyczne

Gra w pytania, czyli ćwiczenie improwizacji scenicznej

Umiejętność prowadzenia wystąpień publicznych czy też publicznego debатовania wiąże się z koniecznością szybkiej i równie często improwizowanej odpowiedzi na pojawiające się pytania, których się nie spodziewaliśmy. Pytania, które mają za zadanie nas zaskoczyć, zszokować, rozbawić – czyli innym słowy, wyprowadzić z równowagi, by zaburzyć przebieg naszej wypowiedzi. Umiejętność szybkiego reagowania na takie zaczepki jest jedną z pożądanых cech debataanta. Jej opanowanie wymaga ćwiczeń, które praktykowane przez dłuższy czas dają możliwość bardziej swobodnych reakcji mówcy. Jednym z przykładów takich ćwiczeń jest tzw. Gra w pytania – ćwiczenie improwizacji praktykowane na wielu akademiach aktorskich oparte na stworzeniu nietypowej sytuacji, która wymaga od uczestników gry aktywnego zaangażowania, a co ważniejsze – szybkich reakcji na zmieniający się przebieg „rozmowy” podczas ćwiczenia.

Ćwiczenie „Gra w pytania” może zostać przeprowadzone już w zespole pięciu osób (optymalna liczba naszym zdaniem to jednak siedem osób), które podzielone są na prowadzącego oraz dwie równe drużyny.

Przebieg ćwiczenia

Na początku przedstawiciele dwóch różnych zespołów zajmują miejsca na przeciwko siebie na środku przestrzeni, która służyć będzie za scenę. Następnie w kolejce za nimi ustawiają się inni członkowie zespołów (każdy za swoim liderem). Tymczasem osoba prowadząca zajmuje miejsce na publiczności (co bardzo ważne, ćwiczenie to będzie bardziej skuteczne, jeżeli uda się organizatorom zapewnić jakąkolwiek publiczność; często jest to drugi zespół, który zamiennie wykonywać będzie ćwiczenie). Do jej zadań należą dwie czynności: określenie „przestrzeni ćwiczenia” oraz kontrola jego przebiegu. Zanim jednak wyjaśnimy, na czym one polegają, opiszmy główne zadanie biorących udział w ćwiczeniu.

Zadaniem osób (liderów) znajdujących się naprzeciwko siebie jest podjęcie i dalsze prowadzenie wspólnej rozmowy. Rozpoczyna ją osoba, która jako pierwsza pojawiła się na środku sceny. Zadanie wydaje się pozornie proste, jednak... rozmowa ta może być prowadzona tylko i wyłącznie z wykorzystaniem

pytań. Jest to pierwsze utrudnienie – w sytuacji, kiedy jeden z liderów wypowie zdanie twierdzące, przechodzi na koniec kolejki swojej drużyny, natomiast osoba za nim zostaje nowym liderem i stara się kontynuować podjętą rozmowę. Ważne, by była ona ciekawa i rzeczowa. Gdyby nie była interesująca dla słuchaczy, zadaniem prowadzącego (czynność 1) jest jej przerwanie i wskazanie osoby (lidera), który ma przejść na koniec kolejki. To, czy rozmowa jest rzeczowa, jest również określane przez prowadzącego: miejsce, w którym odbywa się ćwiczenie, jest przed jego rozpoczęciem wskazane uczestnikom. Ważne, by była to przestrzeń, którą łatwo sobie wyobrazić: zatłoczony autobus, kolejka w urzędzie skarbowym czy studencka domówka. Sam przebieg ćwiczenia wydaje się w tym miejscu w miarę jasny, od siebie dodamy jednak, że im bardziej dynamiczny przebieg rozmowy i im bardziej wyrafinowana przestrzeń, w której znajdują się zespoły, tym możliwe są lepsze efekty.

Podsumowanie ćwiczenia

W ćwiczeniu nie ma klasycznego podziału na zwycięzców i przegranych. Ma ono raczej na celu przepracowanie pewnych elementów wystąpień i debat publicznych w luźnej, zabawnej atmosferze. W związku z tym ważnym elementem jego zakończenia jest przeprowadzenie jego omówienia, w którym uczestnicy porozmawiają o elementach, jakie ich zdaniem mogą być pomocne przy tego typu zabiegach.

Kto Ty jesteś?

Ćwiczenia debat czy wystąpień publicznych wymagają atmosfery, w której uczestnicy czują się bezpiecznie. Musicie przecież wyjść na środek sali i odgrywać minispektakle. Początkujący debatan, wychodząc na scenę, zastanawia się, jak zostanie odebrany, co pomyśli o nim słuchacz, czy ładnie ułożył ręce i czy inni słyszą jego „yyyyy” tak głośno, jak on sam. Dlatego warto ćwiczyć wystąpienia na znanym gruncie. To ćwiczenie ma umożliwić integrację nowej grupy, która razem odkrywa tajniki wystąpień publicznych.

Przebieg ćwiczenia

W ćwiczeniu może wziąć udział cała grupa warsztatowa. Uczestnicy ustawiają się w okręgu. Każdy na podłodze przed sobą układa kartkę, na której odrysowuje swoją dłoń i podpisuje swoim imieniem. Następnie, zgodnie z ruchem wskazówek zegara, uczestnicy przechodzą do kartki osoby obok i odpowiadają na jedno z zadanych pytań. Pytania powinny być tak ułożone, żeby móc lepiej poznać każdego uczestnika (i żeby mieć o czym pogadać po zakończonych warsztatach). Każdy odpowiada na pytania z perspektywy osoby, której imię

widnieje na kartce. Gra ma tyle rund, ilu jest uczestników – w każdej kolejnej robi się krok w bok i odpowiada na pytanie „na dłoni” następnego uczestnika.

Treść pytań przykładowo może brzmieć:

1. Z którą znaną osobą pojechałbym/pojechałabym latem na festiwal?
2. Największe wyzwanie, którego chciałbym/chciałabym się podjąć w życiu, to...?
3. Gdybym wygrał/wygrała milion złotych na loterii, które miejsce na świecie odwiedziłbym/odwiedziłabym w pierwszej kolejności?
4. Czy gdybym otrzymał/otrzymała możliwość poznania swojej przyszłości, skorzystałbym/skorzystałabym z niej?
5. Gdybyś przez godzinę mógł/mogła wykonać dowolną czynność, wiedząc, że nie poniesiesz za to żadnej konsekwencji, co by to było?
6. Jaka myśl towarzyszy Ci zwykle tuż po przebudzeniu?
7. Gdybyś mógł/mogła spędzić rok swojego życia w fabule dowolnej książki lub filmu, gdzie byś się znalazł/znalazła?

Na końcu sprawdzacie, czy odpowiedzi napisane na kartkach są zgodne z tymi, których udzieliliby autorzy rysunków.

Podsumowanie

Cel ćwiczenia to integracja grupy, poznanie się uczestników warsztatów, by czuli się komfortowo w swoim towarzystwie podczas kolejnych ćwiczeń. Najlepiej to ćwiczenie zaproponować grupie jako jedno z pierwszych podczas warsztatów.

Odgrywanie ról, czyli kalambury na emocjach

Wydaje się, że większość z nas chociaż raz w życiu brała udział w zabawie, która nazywa się kalambury. Jeżeli nie, to wyjaśniam, że polega ona na tym, iż uczestnicy losują słowo (np. kaczka, duch, drzewo), które mają za zadanie przedstawić publiczności, natomiast publiczność ma na celu je odgadnąć. Oczywiście uczestnik oprócz wylosowanego słowa nie może posilkować się również dołączoną listą słów synonimów, co znacząco utrudnia zadanie.

Ćwiczenie w odgrywanie ról jest całkiem podobne do gry w kalambury, z tą różnicą, że przedstawia więcej niż jedna osoba, a słowem wylosowanym jest najczęściej emocja. Zadanie to ma na celu nie tylko pracowanie nad przedstawianiem emocji, ale również współpracę zespołową.

Przebieg ćwiczenia

Z zespołu wyłączana jest mała grupa osób (dwie–trzy), które prowadzący ćwiczenie prosi o przejście w miejsce, w którym będzie mógł przekazać podstawowe informacje na temat przygotowania ich inscenizacji: podaje im miejsce

(analogicznie jak w ćwiczeniu „Gra w pytania”) oraz każdej osobie przydziela inną emocję. Zadaniem wybranej grupy jest zaś przedstawienie dowolnej sytuacji, która ma miejsce we wskazanej przestrzeni. Zadaniem publiczności jest zaś odgadnięcie wszystkich trzech emocji równocześnie w momencie wskazanym przez prowadzącego.

Podsumowanie

Bardzo ważnym elementem tego ćwiczenia jest przeprowadzenie podsumowania: obrazowanie emocji jest bowiem często hiperbolizowane scenicznie przez osoby biorące udział w inscenizacji. Rolą grupy podczas podsumowania jest próba poszukiwania narzędzi, które mogą posłużyć do przekazywania emocji w sposób bardziej wyraźny lub też bardziej subtelny – w zależności od zaistniałej sytuacji.

Prawda czy fałsz

Podobna do ćwiczenia w odgrywanie ról jest gra w prawdę czy fałsz. Tak jak w poprzednim zadaniu uczestnicy koncentrować się będą na emocjonalnym przekazie swojej wypowiedzi.

Przebieg ćwiczenia

Zadaniem osób biorących udział w ćwiczeniu jest szybkie (zajmujące około dziesięciu minut) przygotowanie trzech historii z własnego życia prywatnego. Nie jest istotne, jakich tematów będą dotyczyły ich opowiadania, jednak przed rozpoczęciem gry warto podkreślić, iż historie te powinny mieć w sobie pewien rodzaj ładunku emocjonalnego, który ułatwi ich przekaz. Uczestnicy przygotowują trzy historie: jedna z nich jest prawdziwa, dwie inne zaś fałszywe. Następnie pojedynczo przedstawiają je na scenie publiczności (pozostałym osobom biorącym udział w ćwiczeniu), po czym następuje głosowanie, która z nich jest prawdziwa, które zaś nie. Dobrą praktyką jest, by osoby głosujące starały się argumentować, dlaczego ich zdaniem dana historia jest prawdziwa.

Podsumowanie

Opowiadanie historii, których doświadczyliśmy w realnym życiu, diametralnie różni się od opowieści odrealnionych: głównie w wyniku tego, że w przypadku doświadczeń prezentujący wymieniają znacznie więcej szczegółów dotyczących samej historii. Zadaniem ćwiczenia jest więc opracowanie narzędzi, które umożliwią dokładniejsze przekazywanie informacji, często niedoświadczanych przez samych mówców.

Speed debating

Poznaliście już wiele ćwiczeń szkolących Wasze debatanckie techniki i potrzebujecie rozgrzewki przed turniejem? Nic nie rozgrzeje Waszych szarych komórek tak jak *speed debating*, czyli szybkie debaty „1 na 1”, dzięki którym udoskonalicie swoje umiejętności argumentowania i kontrargumentowania, a także poćwiczycie twórcze myślenie. Żeby wykonać to ćwiczenie, potrzebujecie partnera do debaty i prowadzącego, który będzie pilnował jej przebiegu.

Przebieg ćwiczenia

Na początku debatancki zajmują miejsca naprzeciwko siebie. Prowadzący debatę losuje tezę debaty oraz ustala, który uczestnik broni tezy, a który ją obala. Debatanci mają 30 sekund na przemyślenie wypowiedzi i... czas start! Debatę rozpoczyna mówca broniący tezę, następnie głos zabiera oponent. Każda wypowiedź powinna się zmieścić w czasie 30–90 sekund (mówca wykorzystuje ten limit według uznania). Choć *speed debating* to bardzo spontaniczna debata, *Ordnung muss sein!*, dlatego w trakcie każdej przemowy prowadzący sygnalizuje, że upłynęło już 30 sekund (czyli minimalny czas przeznaczony na nią), a następnie, że upłynęło już 90 sekund, co oznacza koniec czasu. *Speed debating* to dynamiczne debaty, dlatego od razu po zakończeniu wypowiedzi jednego mówcy zaczyna argumentować jego przeciwnik. Po zakończonej „rundzie” wystąpien każdego z uczestników publiczność głośnie, wyłaniając zwycięzcę.

Tabela 7. Przebieg *speed debating*

Lp.	Strona debaty	Mowa	Czas
1	Propozycja	Mowa wprowadzająca i argumentująca	30–90 sekund
2	Opozycja	Mowa wprowadzająca i argumentująca	30–90 sekund
3	Propozycja	Mowa kontrargumentacyjna	30–90 sekund
4	Opozycja	Mowa kontrargumentacyjna	30–90 sekund
5	Propozycja	Mowa podsumowująca	30–90 sekund
6	Opozycja	Mowa podsumowująca	30–90 sekund

Źródło: opracowanie własne.

Podsumowanie

Na *speed dating* szybko zweryfikujesz, czy to Twoja druga połówka, czy raczej tylko nowy znajomy, a podczas *speed debating* zobaczysz, czy potrafisz szybko reagować na argumenty przeciwnika i zgrabnie układać spontaniczne przemowy. Ćwiczenie uczy przede wszystkim organizowania ich pod presją czasu i szybkiego odwoływania się do pamiętanych danych (tutaj nie ma czasu na googlowanie!).

Akcja–reakcja, teza–debatą

Przenosimy się na salę sejmową. Właśnie ważą się losy pokryzysowej Polski, każda partia broni własnego interesu, zwraca uwagę na inną kwestię. Musicie zdecydować, jaką politykę popieracie, stanąć za tezą proponowaną przez lidera i... razem z nim argumentować. W tym ćwiczeniu uczycie się, jak szybko (ale z kulturą!) wymieniać się argumentami, gdy nie ma ustalonej kolejności zabierania głosu. Do zagrania w akcję–reakcję potrzeba minimum czterech uczestników.

Przebieg ćwiczenia

Prowadzący podaje tezę debaty. Każdy uczestnik musi opowiedzieć się za jedną ze stron – zgodzić się z tezą bądź zająć stanowisko w opozycji do niej. W ten sposób powstaną dwie grupy, propozycja i opozycja. Grupy te ustawiają się naprzeciwko siebie i następuje swobodna wymiana argumentów między uczestnikami. Nie ma narzuconej kolejności ani długości przemów. Do osoby przeprowadzającej dane ćwiczenie należy kontrola kultury kolejnych wypowiedzi, nie mogą pojawiać się argumenty *ad personam*, dyskusja nie może przerodzić się w przekrzykiwanie się nawzajem, a uczestnicy nie powinni sobie nawzajem przerywać.

Podsumowanie

Ćwiczenie ma na celu naukę umiejętnego formułowania argumentów oraz prowadzenia polemiki z przedmówcą. Ponadto poprzez brak sprecyzowanej kolejności przemów ćwiczenie uczy zabierania głosu w dyskusji.

Za, a nawet przeciw

Dobra debata to taka, do której mówcy wchodzi ze świeżą głową – gotowi na zmianę sposobu patrzenia na dyskutowany problem. To ćwiczenie ma za zadanie pokazać Wam, że zawsze są dwie strony medalu, i niejednokrotnie podczas debat będziecie stawać po stronie tezy, z której założeniem prywatnie wcale się nie zgadzacie. Do przeprowadzenia ćwiczenia potrzeba zebrać minimum pięć osób.

Przebieg ćwiczenia

Uczestnicy siadają w kole, a prowadzący ćwiczenie podaje tezę. Uczestnicy dzielą się na osoby będące za tezą i przeciw niej na zasadzie „co druga osoba” (niezależnie od tego, czy personalnie zgadzają się z tą tezą, czy nie, nie zmieniają miejsc). Jeżeli zaczyna osoba, która ma bronić tezy, to kolejną ją obala,

a następna znów jej broni itd... Gra będzie ciekawsza, jeżeli liczba uczestników będzie nieparzysta – wtedy w każdej następnej kolejce gracz będzie raz za tezę, a raz przeciwko niej. Argumenty nie muszą nawiązywać do wypowiedzi poprzednika (nie muszą to być kontrargumenty).

Podsumowanie

Zwróćcie uwagę na wielość aspektów każdego zagadnienia. W debatach ważne jest nie tylko piękne przemawianie, logiczne ułożenie wypowiedzi i czarowanie publiczności. Chodzi przede wszystkim o krytyczne podejście do analizowanej tezy, umiejętność zauważenia wpływu danego rozwiązania/ocenianej wartości na różne grupy interesów i danie sobie szansy na zmianę zdania.

„Co by było, gdyby”

Niektóre sytuacje życiowe wymagają od nas natychmiastowej reakcji. Nie inaczej jest w przypadku wystąpień publicznych, gdzie zdarza się, że ograniczenie czasu lub kontrargument debatującego nie pozwalają na pełne odniesienie się do tematu, a jedynie umożliwiają zastosowanie krótkiej i treściwej odpowiedzi. Brak odpowiedzi lub zbyt długie zastanawianie może świadczyć chociażby o braku wiedzy na dany temat. Dlatego istotna jest umiejętność formułowania wypowiedzi zwężonych i logicznych, nawet – a może nawet przede wszystkim – pod presją czasu.

Przebieg ćwiczenia

Do przeprowadzenia ćwiczenia konieczna jest grupa minimum trzech osób oraz piłka bądź jakiś inny nieduży przedmiot, który będzie sobie można przekazywać. Uczestnicy ustawiają się w kole. Rozpoczyna osoba prowadząca ćwiczenie poprzez rzucenie do jednego z uczestników piłki oraz zadanie pytania: „Co by było, gdyby...” (np. Co by było, gdyby zlikwidowano urlop macierzyński?). Osoba która otrzymała piłkę, musi znaleźć logiczną odpowiedź na to pytanie. Po jej udzieleniu przekazuje piłkę kolejnej osobie i zadaje jej podobne pytanie: „Co by było, gdyby...”. Pytania nie mogą się powtarzać, odpowiedzi na nie muszą nawiązywać do nich oraz mieć logiczny sens. Osoba zapytana nie może się długo zastanawiać, powinna odpowiedzieć od razu.

Podsumowanie

Celem ćwiczenia jest wypracowanie wśród uczestników umiejętności szybkiego i logicznego formułowania odpowiedzi na zadane pytania. Regularna praca nad tempem reakcji pozwoli nie dać się zaskoczyć podczas debat, wywiadów czy rozmów.

Opowiem Ci bajkę... na trzy różne sposoby

Gdybym zapytała, co najbardziej podoba się Wam w wystąpieniach publicznych, to zapewne padłoby wiele różnych odpowiedzi. Część z Was odpowiedziałaby, że to logika wypowiedzi i dane statystyczne przekonują do tego, co mówi występujący. Niektórzy zachwyciliby się piękną narracją, a pewni są i tacy, dla których najważniejsza jest postawa w trakcie mówienia, kontrola nad mową ciała i głosem. I każdy z Was miałby rację, bo dobre przemówienie publiczne to współpraca każdego z tych elementów.

W zależności od tego, kogo chcecie przekonać do tezy Waszego wystąpienia, możecie położyć nacisk na inny sposób jej przedstawienia. To ćwiczenie ma na celu pokazanie Wam trzech sposobów wypowiedzi, które pomimo łączącego ich tematu mogą zostać inaczej odebrane przez publiczność. Duża w tym zakresie jest rola mówcy, który decydując się na dany rodzaj wypowiedzi, będzie musiał odpowiednio się przygotować.

1. Pierwszy ze sposobów wypowiedzi wymaga solidnego przygotowania merytorycznego. Opiera się on na twardych faktach i statystykach dotyczących danego problemu. Mówca, decydując się na przedstawienie tematu w ramach tej narracji, powinien opierać się jedynie na obiektywnych źródłach informacji, które mimo że mogą wydać się nudne dla przeciętnego odbiorcy – mają bardzo dużą wartość merytoryczną. Taki rodzaj wypowiedzi stosowany jest najczęściej w środowiskach eksperckich i naukowych.
2. Drugi sposób opowiadania oparty jest na emocjach i własnych doświadczeniach mówcy. W tym przypadku przedstawiający powinien podejść emocjonalnie do omawianego tematu. Najłatwiej można to zrobić, odwołując się do sytuacji z przeszłości, która faktycznie zdarzyła się mówcy. Opowiadanie emocjonalne spowoduje, że odbiorcy poczują się wciągnięci w historię i podobnie jak w dobrym filmie czy sztuce – będą bardzo zaangażowani w opowieść.
3. Ostatnim sposobem jest przedstawianie idei związanej z prezentowanym tematem. Pamiętacie sen Martina Luthera Kinga?

Miałem sen, że pewnego dnia na czerwonych wzgórzach Georgii synowie byłych niewolników i synowie byłych właścicieli niewolników usiądą razem przy stole braterstwa. [...]

Wszystkie dzieci Boga, czarni i biali, Żydzi i nie-Żydzi, protestanci i katolicy, wezmą się za ręce i zaśpiewają słowa starej pieśni religijnej: „Nareszcie Wolni! Nareszcie Wolni! Dzięki Bogu Wszechpotężnemu, jesteśmy nareszcie wolni!”.

Przemowa nie zawierała danych statystycznych ani nie była opowieścią o tym, czego doświadczają czarnoskórzy. Była wizją tego, jak może być, wielką i piękną ideą.

Przebieg ćwiczenia

Trzech uczestników ma za zadanie przygotować krótkie wystąpienia na jeden dowolnie wybrany temat. Każdy z nich ma wskazane, co składa się na poszczególne sposoby prezentacji i który ze sposobów wypowiedzi powinien zastosować podczas wystąpienia. Jedna osoba ma skoncentrować się na logice wypowiedzi i danych statystycznych, druga ma skupić się na emocjonalnym wyrazie mowy i opowiedzieć osobistą historię związaną z tezą, a zadaniem trzeciej jest wymyślić idealistyczny obraz. Każdy uczestnik po przygotowaniu mowy przedstawia ją grupie.

Podsumowanie

Celem ćwiczenia jest zidentyfikowanie przez uczestników, którzy nie występowali w roli mówców, istotnych elementów każdej z wypowiedzi. Z ich perspektywy ważne są odczucia, jak odebrali poszczególne mowy, która z nich najbardziej zachęciła do słuchania, która była ciekawa i co zapamiętali. Cenne okażą się również informacje, co łączyło i różniło każde z przemówień oraz jakimi środkami erystycznymi operowali uczestnicy. Dla mówców ćwiczenie ma za zadanie umożliwić w przyszłości umiejętnie korzystanie z każdego ze sposobów opowiadania, niezależnie od podejmowanego tematu. Ćwiczenie powinno zostać zakończone wnioskami, czy zdaniem uczestników te typy wypowiedzi da się łączyć i jeżeli tak – w jakich sytuacjach.

Lustreczko, powiedz przecie...

Czy zaufalibyście politykowi, który unika spojrzenia prosto w kamerę? Jak odebralibyście niekontrolowane gesty albo grymas na twarzy? Bardzo możliwe, że z samej przemowy zapamiętalibyście nie to, co chciał Wam przekazać, ale to, że ciągle machał rękoma i stroił dziwne miny. Wystąpienia publiczne oceniane są w całości, także w kategorii „jak wyglądam, mówiąc do ludzi, i jakich emocji dostarcza im moja postawa, mimika, gesty...”. To ćwiczenie ma Wam dać obraz tego, jak wyglądacie w trakcie przemawiania. Dzięki temu zwrócicie uwagę na to, jak gestykulujecie oraz jaką macie mimikę. To dobra okazja do oceny i zidentyfikowania najczęstszych błędów swojej postawy (m.in. przygarbienie czy ręce w kieszeniach).

Przebieg ćwiczenia

Ćwiczenie polega na obserwowaniu własnej postawy i mimiki w trakcie wystąpienia publicznego. Uczestnik stoi przed lustrem i wygłasza do niego wcześniej przygotowaną przemowę. W trakcie przeprowadzania ćwiczenia widownia obserwuje występującego. Po skończonej przemowie uczestnik opowiada

o uczuciach, jakie towarzyszyły mu w trakcie wystąpienia, a także, czy zauważył jakieś błędy w swojej posturze czy zachowaniu. Następnie konfrontuje się to z odczuciami widowni.

Podsumowanie

Dzięki pracy nad postawą w ćwiczeniach przed lustrem możemy szybko i samodzielnie ją zweryfikować oraz poprawić. Dodatkowo informacje zwrotne otrzymane od pozostałych uczestników ćwiczenia pozwolą na zidentyfikowanie tych błędów, których nie dostrzega sam mówca. To również świetne ćwiczenie, aby pokonać strach przed wystąpieniami przed kamerą.

Dla kogo ostatni kawałek, czyli jak przekonywać tłumy

Być może nawet nie zdajecie sobie sprawy, jak często negocjujecie. Tak naprawdę negocjacje towarzyszą większości codziennych międzyludzkich relacji: decydujecie, gdzie pojeździecie na wakacje, ile zapłacicie za rower na olx, kto z grupy zapyta o „zerówkę” czy dla kogo ostatni kawałek pizzy. Negocjując, uczycie się, jakich argumentów używać, by były one przekonujące.

Przebieg ćwiczenia

Do ćwiczenia potrzeba trzech ochotników. Wyobraźcie sobie, że jesteście na bezludnej wyspie. Ostatni kawałek chleba już dawno zjedzony, minęło wystarczająco dużo czasu, by każdy z Was pomedytował w samotności, chcecie wracać do domu. Problem jest taki, że żaden statek nie przyplywa, a Wasze „SOS” na Facebooku znajomi odebrali jako żart. Nagle przyplywa ratunek – zagubiony żeglarz na tratwie. Niestety, tratwa jest zbyt mała, żeby zabrać wszystkich, musicie wybrać jedną osobę, której uda się opuścić wyspę.

Każdy z uczestników opowiada, kim jest i dlaczego to on powinien znaleźć się na tratwie. Możecie wymyślić Waszą postać: wcielić się w postać historyczną, znajomego, polityka, naukowca, artystę, a następnie wygłosić krótką mowę, dlaczego to właśnie Wy powinniście przeżyć. Słuchacze oceniają mowy każdego rozbitka i decydują, kto przekonał ich najbardziej.

Podsumowanie

Ćwiczenie ma na celu naukę doboru argumentów w zależności od tego, jaką narrację chcecie przyjąć i jakimi aspektami przekonać publiczność. Publiczność może przyjąć różne kryteria wyboru uratowanego szczęśliwca: jego wiek, historię, pracę dla społeczeństwa i wiele innych.

Co Ty na to, czyli kontrargumentuj!

Kolejne z ćwiczeń skupiających się na poprawnej argumentacji i szukaniu kontrargumentów. Aby je przeprowadzić potrzeba co najmniej trzech–czterech osób.

Przebieg ćwiczenia

Prowadzący ćwiczenie rozdaje każdemu z uczestników kartkę, na której widnieje teza. Zadaniem jest opracowanie trzech argumentów potwierdzających jej słuszność. W zależności od preferencji prowadzących ćwiczenie każdy z uczestników może mieć tak samo brzmiącą tezę lub wiele różnych tez. Po przygotowaniu argumentów uczestnicy wymieniają się kartkami i dopisują do argumentów kontrargumenty. Na koniec ćwiczenia wybrani uczestnicy czytają pary stwierdzeń popierających i obalających tezę.

Bibliografia

- Ajdukiewicz K. (1958). *Three concepts of definition*, „Logique et Analyse”, nr 1(3), s. 114–126.
- Amparo E., Basave C., Yulan H. (2016). *A Study of the Impact of Persuasive Argumentation in Political Debates. In Proceedings of the 2016 Conference of the North American Chapter of the Association for Computational Linguistics: Human Language Technologies*, San Diego: Human Language Technologies.
- Amparo E., He Y. (2016). *A Study of the Impact of Persuasive Argumentation in Political Debates*, San Diego: Association for Computational Linguistics.
- Anderson C. (2018). *TED Talks. Oficjalny podręcznik TED. Jak przygotować wystąpienie publiczne*, przeł. M. Goc-Ryt, Warszawa: Wydawnictwo Bez Maski.
- Arystoteles (1988). *Retoryka – Poetyka*, przeł., wstępem i komentarzem opatrzył H. Podbielski, Warszawa: PWN.
- Arystoteles (2021). *Kategorie. Analitiki pierwsze. Analitiki wtóre*, przeł. K. Leśniak, Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Arzhadeeva D., Kudinova N. (2017). *Razvitie kommunikativnih umenii kak odnoi iz sostavljajuschih socialnoj kompetentnosti posredstvom tekhnologii ‘debati’*, „Developing Communication Skills Through Debates”, nr 2(50), s. 55–64.
- Auer J. (1977). *The counterfeit debates*, w: S. Kraus, *The Great Debates. Kennedy vs. Nixon, 1960. A Reissue* (s. 142–150), Bloomington: Indiana University Press.
- Bal M. (2012). *Narratologia. Wprowadzenie do teorii narracji*, przeł. E. Kraskowska, E. Rajewska i in., Kraków: Wydawnictwo Uniwersytetu Jagiellońskiego.
- Barabas J., Carter B., Shan K. (2020). *Analogical framing: How policy comparisons alter political support for health care reform*, „American Politics Research”, nr 34(2), s. 596–611.
- Bartanen J. (1987). *Application of the narrative paradigm in CEDA debate*, w: A. Thomas, J. Hart, *Advanced Debate: Readings in Theory Practice and Teaching* (s. 329–341), Skokie, IL: National Textbook Company.
- Bartanen M., Frank D. (1994). *Nonpolicy Debate*, Scottsdale: Gorsuch Scarisbrick.
- Bennett W.L. (2009). *News: The Politics of Illusion*, New York: Pearson Longman.
- Bielecka J. (2020). *Debata jako metoda nauczania*, „Acta Universitatis Lodzianensis”, nr 5, s. 279–286.
- Blyth M. (2003). *Structures do not come with an instruction sheet: Interests, ideas, and progress in political science*, „Perspectives on Politics”, t. 1, nr 4, s. 695–706.
- Boggs R. (1987). *Comparing values: A review of analytic value hierarchies*, „CEDA Yearbook”, nr 8, s. 27–32.

- Bourdier P. (1990). *In Other Words: Essays Towards a Reflexive Sociology*, Palo Alto: Stanford University Press.
- Brzezińska M., Burgoński P., Gierycz M. (2018). *Analiza dyskursu politycznego. Teoria, zastosowanie, granice naukowości*, Warszawa: Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Kardynała Stefana Wyszyńskiego.
- Carbondale I., Ullman-Margalit E. (1983). *On presumption*, „The Journal of Philosophy”, nr LXXX(3), s. 143–163.
- Carter J., Ford G. (1976). *The Second Carter–Ford Presidential Debate* (P. Frederick, osoba przeprowadzająca wywiad), The Commission on presidential Debates, <https://www.debates.org/voter-education/debate-transcripts/october-6-1976-debate-transcript/> (dostęp: 10.04.2021).
- Cialdini R.B. (2009). *Wywieranie wpływu na ludzi – teoria i praktyka*, przeł. B. Wojciszke, Gdańsk: Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne.
- Copi I., Cohen C. (2005). *Introduction to Logic*, New Jersey: Pearson Prentice Hall.
- Corcoran J. (1988). *An Introduction to Non-policy Debating*, Dubuque: Kendall-Hunt.
- Czaplewicz E., Kasperski E. (1983). *Bachtin – dialog, język, literatura*, Warszawa: PWN.
- Czekan R., Błoński J. (2018). *Podręcznik debat historycznych*, Warszawa: Wydawnictwo Muzeum Józefa Piłsudskiego w Sulejówku.
- Denton R., Hahn D. (1980). *Presidential Communication. Description and Analysis*, Westport: Praeger.
- Dijk T. van (2001). *Dyskurs jako struktura i proces*, przeł. G. Grochowski, Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- ECGI (2021). *Debata w stylu Oxford Union. Notatka dla prelegentów i publiczności*, <https://ecgi.global/content/oxford-union-style-debate> (dostęp: 12.01.2021).
- Eemeren F.H. van (1996). *Fundamentals of Argumentation Theory: A Handbook of Historical Backgrounds and Contemporary Developments*, Hillsdale: Lawrence Erlbaum Associates.
- Eemeren F.H. van (2015). *Bingo! Promising developments in argumentation theory*, w: F.H. Eemeren, B. Garssen, *Reflections on Theoretical Issues in Argumentation Theory* (s. 3–25), Leiden: Springer.
- Engel S. (1982). *With Good Reason an Introduction to Informal Fallacies*, New York: St. Martin's Press.
- England R. (2017). *Censoring Huxley and Wilberforce: A new source for the meeting that the Athenaeum 'wisely softened down'*, „Notes and Records of The Royal Society”, nr 71(4), s. 371–384.
- Entman R. (1993). *Framing: Toward clarification of a fractured paradigm*, „Journal of Communication”, nr 43(4), s. 51–58.
- Fahnestock J. (1999). *Rhetorical Figures in Science*, Oxford: Oxford University Press.
- Fischer F., Forester J. (1993). *The Argumentative Turn in Policy Analysis and Planning*, Durnham: Duke University Press.
- Flew A. (1975). *Thinking About Thinking: Do I Sincerely Want to Be Right?*, London: Collins Fontana.
- Gallo C. (2016). *Mów jak TED. 9 sposobów na dobrą prezentację według wybitnych mówców*, przeł. M. Krzewicka, Warszawa: Grupa Wydawnicza Foksal.
- Govier T. (2006). *A Practical Study of Argument*, Belmont: Wadsworth/Thomson Learning.

- Habermas J. (1999). *Teoria działania komunikacyjnego*, przeł. A.M. Kaniowski, Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Habermas J. (2005). *Faktyczność i obowiązki*. *Teoria dyskursu wobec zagadnień prawa i demokratycznego państwa prawa*, przeł. A. Romaniuk, R. Marszałek, Warszawa: Wydawnictwo Naukowe Scholar.
- Hahn U., Oaksford M. (2007). *The burden of proof and its role of argumentation*, „Argumentation”, nr 21(1), s. 39–61.
- Hanson J. (1990). *NTC's Dictionary of Debate*, Chicago: National Textbook Company.
- Hellweg S., Pfan M., Brydon R. (1992). *Televised Presidential Debates: Advocacy in Contemporary America*, New York: Praeger.
- Hołówka T. (2012). *Kultura logiczna w przykładach*, Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Howard G. (2010). *Dictionary of Rhetorical Terms*, Bloomington: Xlibris.
- Hurley P. (2015). *A Concise Introduction to Logic*, Boston: Cengage Learning.
- Hyvärinen M. (2018). *Analyzing narratives and story – telling*, w: P. Alasuutari, L. Bickman, J. Brannen (red.), *The SAGE Handbook of Research Methods* (s. 447–460), London: Sage.
- Jabłońska B. (2010). *Telewizyjny „spektakl” czy racjonalna debata? Analiza słownictwa i strategii argumentacyjnych w wybranych programach politycznych TVP1 dotyczących problematyki UE*, „Przegląd Socjologii Jakościowej”, nr 6(2), s. 36–58.
- Jaffa H.V. (1985). „Value consensus” in democracy: *The issue in the Lincoln–Douglas debates*, „American Political Science Review”, nr 5(3), s. 745–753.
- Johnson R., Blair A. (1983). *Logical Self-Defense*, Toronto: McGraw–Hill Ryerson.
- Johnson S.L. (2013). *Wygrywanie debat*, przeł. M. Łukomska, B. Brach, M. Kolago, K. Krakowski, Warszawa: Fundacja Polska Debatuje.
- Jørgensen M., Phillips L. (2002). *Discourse Analysis as Theory and Method*, London–Thousand Oaks–New Delhi: Sage.
- Kahneman D. (2011). *Pułapki myślenia. O myśleniu szybkim i wolnym*, przeł. P. Szymczak, Poznań: Media Rodzina.
- Kiklewicz A. (2015). *Kategoryzacja dyskursu*, w: A. Kiklewicz, I. Uchwanowa-Szmygowa, *Dyskurs: aspekty lingwistyczne, semiotyczne i komunikacyjne* (s. 15–42), Olsztyn: Centrum Badań Europy Wschodniej.
- King M. (1964). *Przemówienie wygłoszone 22 marca 1964 r. w St. Louis*, <https://www.americanrhetoric.com/speeches/mlkihadream.htm> (dostęp: 10.07.2021).
- Kluckhohn C. (1949). *Mirror for Man*, New York: McGraw.
- Kochan M. (2016). *Od święta demokracji do teleturnieju. Przemiany konwencji debat telewizyjnych w Polsce*, w: A. Budzyńska-Daca, *20 lat polskich telewizyjnych debat przedwyborczych* (s. 15–89), Warszawa: Wydawnictwa Uniwersytetu Warszawskiego.
- Kopczewski M. (2012). *Jak mówić publicznie: doświadczenia i wnioski*, „Przegląd Naukowo-Metodyczny. Edukacja dla Bezpieczeństwa”, nr 2, s. 89–101.
- Kruszyński M., Tarnowski B. (2019). *Podręcznik do debat oksfordzkich dla debatantów, sędzi, nauczycieli, organizatorów*, Fundacja Nowy Głos, <http://debataoksfordzka.pl/index.php/3-1-podrecznik/> (dostęp: 20.07.2021).
- Kublikowski R. (2009). *Definition within the structure of argumentation*, „Studies in Logic, Grammar and Rhetoric”, t. 16, nr 29, s. 229–244.

- Kudinova N., Arzhadeeva D. (2020), *Effect of debate on development of adaptability in EFL university classroom*, „TESOL Journal”, nr 11(1), s. 1–13.
- Lakoff G. (2004). *Don't Think of an Elephant: Know Your Values and Frame the Debate*, Vermont: Chelsea Green Publishing.
- Lewiński P. (2012). *Neosofistyka. Argumentacja retoryczna w komunikacji potocznej*, Wrocław: Wydawnictwo Uniwersytetu Wrocławskiego.
- Lewis E., Linn M. (1996). *Where is the heat?: A response to David Pushkin*, „Journal of Research in Science Teaching”, nr 33, s. 335–337.
- Lincoln A. (1863). *Przemowa gettysburska*, Gettysburg, Adres Gettysburski, kopia Johna Haya, 1863.
- Macagno F. (2010). *The argumentative uses of emotive language*, „Revista Iberoamericana de Argumentacion”, nr 1, s. 1–33.
- Macagno F., Walton D. (2008). *Persuasive definitions: Values, meanings and implicit disagreements*, „Informal Logic”, t. 28, nr 3(28), s. 203–228.
- Macagno F., Walton D. (2010). *What we hide in words: Emotive words and persuasive definitions*, „Journal of Pragmatics”, t. 42, nr 7, s. 1997–2013.
- Macagno F., Walton D. (2012). *Emotive Language in Argumentation*, Cambridge: Cambridge University Press.
- Majone G. (2004). *Dowody, argumenty i perswazja w procesie politycznym*, przeł. D. Sielski, Warszawa: Wydawnictwo Naukowe Scholar.
- Meriläinen N., Vos M. (2013). *Framing issues in the public debate: The case of human rights*, „Corporate Communications: An International Journal”, nr 18, s. 119–134.
- Nobles S. (1978). *Analyzing the proposition*, w: D. Ehninger, W. Brockriede, *Decision by debate* (s.140 s. 140–162), New York: Harper and Row.
- Oxford Scholastica Academy (brak daty). *What is british parliamentary style debate?*, <https://cus.org/members/debating/how-join-debating> (dostęp: 13.02.2020).
- Paczesny J. (2014). *Elity symboliczne o mowie nienawiści. Analiza debaty „Zło może urosnąć”*, w: M. Czyżewski, K. Franczak, M. Nowicka, J. Stachowiak, *Dyskurs elit symbolicznych. Próba diagnozy* (s. 254–290), Warszawa: Wydawnictwo Akademickie Sedno.
- Pawłowski T. (1978). *Tworzenie pojęć i definiowanie w naukach humanistycznych*, Warszawa: PWN.
- Perelman Ch. (1982). *The Realm of Rhetoric*, Notre Dame, IN: Notre Dame University Press.
- Perelman Ch., Olbrechts-Tyteca L. (1969). *The New Rhetoric: A Treatise on Argumentation*, Notre Dame, IN: Notre Dame University Press.
- Peters B., Stone D. (1989). *Policy paradox and political reason*, „The American Political Science Review”, t. 83, nr 1, s. 304–305.
- Plantin C. (2021). *Argumentation through languages and cultures*, „Argumentation”, nr 35, s. 1–17.
- Prakken H., Vreeswijk G. (2002). *Logics for Defeasible Argumentation. Handbook of Philosophical Logic*, Dordrecht: Kluwer Academic Publishers.
- Prus J. (2020). *Znaczenie znaczenia w argumentacji. Zarys argumentów semantycznych*, w: E. Szkudlarek-Śmiechowicz, A. Wierzbicka, E. Olejniczak, *Słowo. Znaczenie – struktura – kontekst* (s. 53–67), Łódź: Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego.

- Pushkin D. (1996). *A comment on the need to use scientific terminology appropriately in conception studies*, „Journal of Research in Science Teaching”, nr 33, s. 223–224.
- Puzynina J. (1991). *Jak pracować nad językiem wartości?*, w: J. Bartmiński, J. Puzynina (red.), *Język a kultura*, t. 2: *Zagadnienia leksykalne i aksjologiczne* (s. 130–136), Wrocław: Wiedza o Kulturze.
- PWN (2020). *Słownik języka polskiego PWN*, <https://sjp.pwn.pl/slowniki/teza.html> (dostęp: 22.02.2020).
- Rein M., Schon D. (1994). *Frame Reflection Toward the Resolution of Intractable Policy Controversies*, New York: Basic Books.
- Richards J. (1992). *Moving from Policy to Value Debate*, Lincolnwood: NTC Publishing.
- Ricoeur P., Thompson J. (2016). *Hermeneutics and the Human Sciences: Essays on Language, Action and Interpretation*, Cambridge: Cambridge University Press
- Roe E. (1994). *Narrative Policy Analysis: Theory and Practice*, Durham: Duke University Press.
- Rokeach M. (1973). *The Nature of Human Values*, New York: Free.
- Russell B. (1961). *Human Knowledge. Its Scope and Limits*, London: Routledge.
- Saint-Cyr F.D., Bisquert P., Cayrol C., Lagasquie-Schiex M. (2016). *Argumentation update in YALLA (Yet Another Logic Language for Argumentation)*, „International Journal of Approximate Reasoning”, nr 75, s. 57–92.
- Schiappa E. (1993). *Arguing about definitions*, „Argumentation”, nr 7(4), s. 403–417.
- Schiappa E. (1996). *Towards a pragmatic approach to definition: “Wetlands” and the politics of meaning*, w: A. Light, E. Katz, *Environmental Pragmatism* (s. 209–230), London: Routledge.
- Schiappa E. (2004). *Defining Reality: Definitions and the Politics of Meaning*, Carbondale: Southern Illinois University Press.
- Schmitt C. (2006). *Political Theology: Four Chapters on the Concept of Sovereignty*, Chicago: University of Chicago Press.
- Schmitt C. (2007). *The Concept of the Political: Expanded Edition*, Chicago: University of Chicago Press.
- Schopenhauer A. (1997). *Erystyka, czyli sztuka prowadzenia sporów*, przeł. J. Lorentowicz, Warszawa: Alma Press.
- Scott D.K. (1998). *Debating Values: Key Issues in Formatting an Argumentative Case*, Chicago: Paper presented at the Annual Meeting of the Central States Communication Association, April 2–5.
- Seidel G., Vidal L. (2005). *The implications of „medical”, „gender in development” and „culturalist” discourses for HIV/AIDS policy in Africa*, w: C. Shore, S. Wright, *Anthropology of Policy. Critical Perspectives on Governance and Power* (s. 59–87), New York: Routledge.
- Shore C., Wright S. (2005). *A new field of anthropology policy*, w: C. Shore, S. Wright, *Anthropology of Policy. Critical Perspectives on Governance and Power* (s. 3–39), New York: Routledge.
- Sieruga M. (2009). *Logika dla prawników... i nie tylko*, Warszawa: Oficyna Prawa Polskiego.
- Sobczak B. (2011). *Współczesna debata telewizyjna a konflikt destruktywny*, „Prace Językoznawcze”, nr 13, s. 241–253.

- Squirrel T. (2017). *British Parliamentary Debating for Beginners*, Edinburgh: Edinburgh University Debates Union.
- Stab C., Gurevych I. (2014). *Identifying argumentative discourse structures in persuasive essays*, w: *Proceedings of the 2014 conference on empirical methods in natural language processing (EMNLP)*, Association for Computational Linguistic, s. 46–56.
- Stevenson Ch. (1938). *Persuasive definitions*, „Mind”, t. 47, nr 187, s. 331–350.
- Stevenson Ch. (1994). *Ethics and Language*, New Haven: Yale University Press.
- Stevenson Ch. (2015). *Definicje perswazyjne*, przeł. M. Pietrzak, „Studies in the History of Philosophy”, t. 6, nr 2, s. 21–43.
- Temmerman R. (2000). *Towards New Ways of Terminology Description. The Sociocognitive-Approach*, Amsterdam–Philadelphia: John Benjamins Publishing Company.
- Tomić T. (2013). *False dilemma: A systematic exposition*, „Argumentation”, nr 27(4), s. 347–368.
- Toulmin C., Rieke R., Janik A. (1984). *An Introduction to Reasoning*, New York: Macmillan Publishing.
- Trzebiński J. (2002). *Narracja jako sposób rozumienia świata*, Gdańsk: Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne.
- Usher S. (2019). *Przemowy niezapomniane. Słowa, które zmieniły bieg historii*, przeł. A. Kożuchowski, Kraków: Wydawnictwo Sine Qua Non.
- Visser J., Lawrence J., Reed C., Wagemans J., Walton D. (2020). *Annotating argument schemes*, „Argumentation”, t. 35, s. 101–139.
- Walentukiewicz W. (2011). *Definicje deiktyczne a pojęcia. Badania z pogranicza filozofii języka i psychologii kognitywnej*, Katowice: Wydawnictwo Uniwersytetu Śląskiego.
- Walton D. (1999). *The appeal to ignorance, or argumentum ad ignorantiam*, „Argumentation”, nr 13(4), s. 367–377.
- Walton D. (2006). *Deceptive arguments containing persuasive language and persuasive definitions*, „Argumentation”, nr 19(2), s. 159–186.
- Walton D., Reed C., Macagno F. (2008). *Argumentation Schemes*, Cambridge: Cambridge University Press.
- Warnick B. (1981). *Arguing value proposition*, „Journal of the American Forensic Association”, nr 18, s. 108–119.
- Wasilewski J. (2016a). *Debata a media*, w: M. Kochan (red.), *Sztuka debaty* (s. 109–126), Gdańsk: Instytut Kultury Miejskiej.
- Wasilewski J. (2016b). *Narracje w życiu. O grupie i o jednostce*, Warszawa: Instytut Dziennikarstwa Uniwersytetu Warszawskiego.
- Weissman J. (2005). *In the Line of Fire: How to Handle Tough Questions... When It Counts*, Hoboken: Prentice Hall.
- Wieczorek K. (2006). *Argumenty „ad hominem”. Ich rodzaje oraz sposoby oceny*, „Folia Philosophica”, nr 24, s. 189–210.
- Wikipedia (2020). *Statystyki 2020*, <https://pl.wikipedia.org/wiki/Wikipedia:Statystyki> (dostęp: 23.01.2020).
- Winkler C., Newnam W., Birdsell D. (1993). *Lines of Argument for Value Debate*, Madison: Brown & Benchmark.
- Wiszejko-Wierzbicka D. (1998). *Konstruowanie i ocena planu osobistego w kontekście orientacji narracyjnej i ewaluatywnej*, niepublikowana praca magisterska, Uniwersytet Warszawski.

- Zarefsky D. (1980). *Criteria for evaluating non-policy argument*, „CEDA Yearbook”, nr 1, s. 9–16.
- Zarefsky D. (1997). *Definitions*, w: J.F. Klumpp, *Argument in a Time of Change: Definitions, Frameworks, and Critiques* (s. 1–11), Annandale: National Communication Association.
- Zeyi H. (2012). *Digital By-Product Data in Web 2.0: Exploring Mass Collaboration of Wikipedia*, Cambridge: Cambridge Scholars Publishing.
- Zhang J., Kumar R., Ravi S., Danescu-Niculescu-Mizil C., (2016). *Conversational flow in Oxford-style debates*, 2016 Conference of the North American Chapter of the Association for Computational Linguistics: Human Language Technologies, NAACL HLT 2016 – Proceedings of the Conference.

Indeks nazwisk

Ajdukiewicz K. – 15, 89
Alasuutari P. – 91
Amparo E. – 42, 52, 89
Anaksymander z Miletu – 74
Anderson Ch. – 57, 60, 89
Arystoteles – 43, 54, 55, 89
Arzhadeeva D. – 32, 42, 89, 92
Auer J. – 26, 89

Bachtin M. – 24
Bal M. – 56, 89
Barabas J. – 44, 89
Bartanen J. – 61, 89
Bartanen M. – 73, 89
Bartmiński J. – 93
Basave C. – 42, 89
Bennett W.L. – 34, 89
Bickman L. – 91
Bielecka J. – 66, 89
Birdsell D. – 73, 94
Bisquert P. – 93
Blair A. – 41, 91
Blyth M. – 12, 89
Błoński J. – 71, 90
Boggs R. – 73, 89
Bourdier P. – 12, 90
Brach B. – 91
Brannen J. – 91
Brockriede W. – 92
Brydon R. – 32, 91
Brzezińska M.M. – 12, 54, 90
Budzyńska-Daca A. – 91
Burgoński P. – 12, 54, 90

Carbondale I. – 70, 90
Carter B. – 44, 89
Carter J. – 68, 90
Cayrol C. – 93

Cialdini R.B. – 48, 90
Cohen C. – 41, 90
Copi I. – 41, 90
Corcoran J. – 72, 90
Cyceron – 54
Czaplejewicz E. – 15, 90
Czekan R. – 71, 90
Czyżewski M. – 92

Danescu-Niculescu-Mizil C. – 95
Darwin K. – 36
Denton R. – 34, 90
Dijk T. van – 12, 90
Douglas S.A. – 7, 33, 34

Eemeren F.H. van – 12, 41, 42, 90
Ehninger D. – 92
Einstein A. – 63
Engel S. – 76, 90
England R. – 36, 90
Entman R. – 67, 90

Fahnestock J. – 75, 90
Ferris – 64
Fischer F. – 12, 90
Flew A. – 50, 90
Ford G. – 68, 69, 90
Forester J. – 12, 90
Franciszek Józef I – 36
Franczak K. – 92
Frank D. – 73, 89

Gallo C. – 57, 90
Garssen B. – 90
Gierycz M. – 12, 54, 90
Goc-Ryt M. – 89
Govier T. – 41, 90
Grabner D. – 34

Grochowski G. – 90
Grootendorst R. – 12
Gurevych I. – 42, 94

Habermas J. – 35, 45, 91
Hahn D. – 34, 90
Hahn U. – 70, 91
Hanson J. – 70, 91
Haring Keith – 54, 55
Haring Key – 54, 55
Hart J. – 89
He Y. – 52, 89
Hellweg S. – 32, 91
Henkemans A.F. – 12
Hołówka T. – 51, 91
Howard G.T. – 74, 91
Hurley P.J. – 17, 18, 21, 45, 91
Huxley Th.H. – 36
Hyvärinen M. – 56, 91

Jabłońska B. – 26, 28, 29, 91
Jaffa H.V. – 34, 91
Janik A. – 42, 94
Jobs S. – 48
Johnson R. – 41, 91
Johnson S.L. – 66, 67, 91
Jørgensen M. – 9, 11, 91

Kahneman D. – 47, 63, 91
Kaniowski A.M. – 91
Kasperski E. – 15, 90
Katz E. – 93
Kennedy J.F. – 64, 67
Kiklewicz A. – 14, 91
King M.L. – 75, 85, 91
Kluckhohn C. – 72, 91
Klump J.F. – 95
Kochan M. – 14, 91, 94
Kolago M. – 91
Kopczewski M. – 56, 91
Kowalski J. – 69
Kozuchowski A. – 94
Krakowski K. – 91
Kraskowska E. – 89
Kraus S. – 89
Kruszyński M. – 71, 91

Krzewicka M. – 90
Kublikowski R. – 23, 91
Kudinova N. – 32, 42, 89, 92
Kumar R. – 95
Kwintylian – 54

Lagasquie-Schiex M. – 93
Lakoff G. – 67, 92
Lawrence J. – 94
Lenoir É. – 36
Leśniak K. – 89
Lewiński P. – 26, 32, 92
Lewis E. – 14, 18, 92
Light A. – 93
Lincoln A. – 7, 33, 34, 75, 92
Linn M. – 14, 18, 92

Łukomska M. – 91

Macagno F. – 19, 24, 43, 44, 52, 92, 94
Majone G. – 9, 34, 41, 52, 92
Marszałek R. – 91
Mehrabian A. – 64
Meriläinen N. – 67, 92
Meyer P. – 60
Mondale W. – 67

Newnam W. – 73, 94
Nixon R. – 64
Nobles S. – 71, 92
Nowicka M. – 92

Oaksford M. – 70, 91
Offenbach J. – 36
Olbrechts-Tyteca L. – 49, 92
Olejniczak E. – 92

Paczesny J. – 29, 92
Pawłowski T. – 51, 92
Perelman Ch. – 49, 52, 92
Perez P. – 70
Peters B. – 12, 92
Pfan M. – 32, 91
Phillips L. – 9, 11, 91
Plantin C. – 41, 92
Podbielski H. – 89

- Prakken H. – 44, 92
 Prus J. – 49, 50, 92
 Pushkin D. – 14, 18, 93
 Puzynina J. – 72, 73, 93

Rajewska E. – 89
 Ravi S. – 95
 Reagan R. – 20, 21, 67, 68
 Reed C. – 43, 44, 94
 Rein M. – 12, 93
 Richards J. – 72, 93
 Ricoeur P. – 12, 93
 Rieke R. – 42, 94
 Roe E. – 12, 93
 Rokeach M. – 72, 93
 Romaniuk A. – 91
 Russell B. – 16, 93

Saint-Cyr F.D. – 41, 93
 Schiappa E. – 19, 22, 25, 93
 Schmitt C. – 62, 63, 93
 Schon D. – 12, 93
 Schopenhauer A. – 43, 93
 Scott D.K. – 93
 Seidel G. – 11, 93
 Shan K. – 44, 89
 Shore C. – 11, 93
 Sielski D. – 92
 Sieruga M. – 23, 93
 Slovic – 47
 Sobczak B. – 15, 31, 93
 Squirrel T. – 34, 35, 94
 Stab C. – 42, 94
 Stachowiak J. – 92
 Stevenson Ch.L. – 19, 24, 51, 62, 94
 Stone D. – 12, 92
 Strauss – 36
 Szkudlarek-Śmiechowicz E. – 92
 Szymczak P. – 91

Tarnowski B. – 71, 91
 Temmerman – 14
 Temmerman R. – 94
 Thomas A. – 89
 Thompson J. – 12, 93
 Thys Th. – 57
 Tomić T. – 76, 94
 Toulmin C. – 42, 94
 Treasure J. – 59
 Trehwitt – 68
 Trzebiński J. – 62, 94

Uchwanowa-Szmygowa I. – 91
 Ullman-Margalit E. – 70, 90
 Usher S. – 55, 94

Vidal L. – 11, 93
 Visser J. – 44, 94
 Vos M. – 67, 92
 Vreeswijk G. – 44, 92

Wagemans J. – 94
 Walentukiewicz W. – 16, 94
 Walton D. – 19, 24, 43, 44, 52, 70, 92, 94
 Warnick B. – 70, 94
 Wasilewski J. – 11, 55, 94
 Weissman J. – 68, 94
 Wieczorek K. – 44, 94
 Wierzbicka A. – 92
 Wilberforce S. – 36
 Winkler C. – 72, 94
 Wiszejko-Wierzbicka D. – 13, 94
 Wojciszke B. – 90
 Wright S. – 11, 93

Yulan H. – 42, 89

Zarefsky D. – 20, 73, 95
 Zeyi H. – 46, 95
 Zhang J. – 38, 95
 Zuckerberg M. – 74

