

JAK DYSKUTOWAĆ?

Dorota Wiszejko-Wierzbicka

Autorka:

Dorota Wiszejko-Wierzbicka

Redakcja i korekta:

Aleksandra Domka-Kordek

Opracowanie graficzne i skład:

Maria Chojnacka

Warszawa 2021

Program:



Projekt realizowany przez:



**Uniwersytet
SWPS**

Partner projektu:



**CENTRUM EDUKACJI
OBYWATELSKIEJ**

Program „Młodzi w Akcji+” jest realizowany w ramach projektu nr POWR.03.01.00-00-T065/18 pt. „Aktywizacja społeczna i obywatelska młodych ludzi w zakresie rozwijania kompetencji kluczowych”, zwanym dalej Projektem. Projekt jest współfinansowany ze środków Unii Europejskiej w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego, Program Operacyjny Wiedza Edukacja Rozwój, Priorytet III: Szkolnictwo wyższe dla gospodarki i rozwoju, Działanie 3.1 Kompetencje w szkolnictwie wyższym.

Spis treści

Dlaczego warto dyskutować?	4
Czym są kwestie sporne i dylematy społeczno-polityczne?	8
Co jest trudnego w rozmawianiu o trudnych sprawach?	10
Zadanie 1	14
Zadanie 2	18
Dlaczego warto trzymać emocje na wodzy?	20
Zadanie 3	22
Mowa werbalna i niewerbalna – czyli jak się efektywnie komunikować?	23
Zadanie 4	26
Czym jest sztuka słuchania?	28
Zadanie 5	33
Jak skutecznie prowadzić dyskusję?	34
Debata oksfordzka	35
Zadanie 6	38
Metoda delficka	41
Zakończenie	43
Bibliografia	44

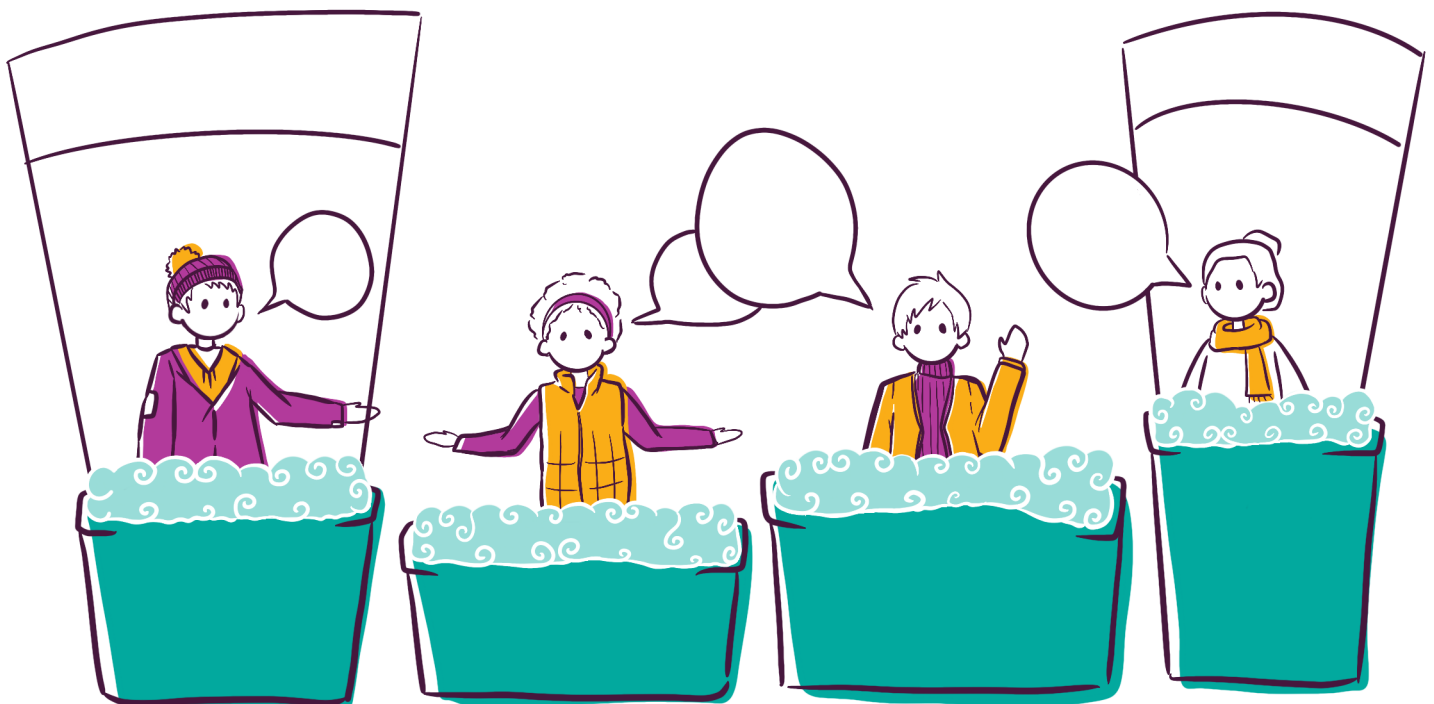
Wprowadzenie mówiące o tym, że debata, dyskusja, wymiana opinii to podstawy funkcjonowania systemu demokratycznego.

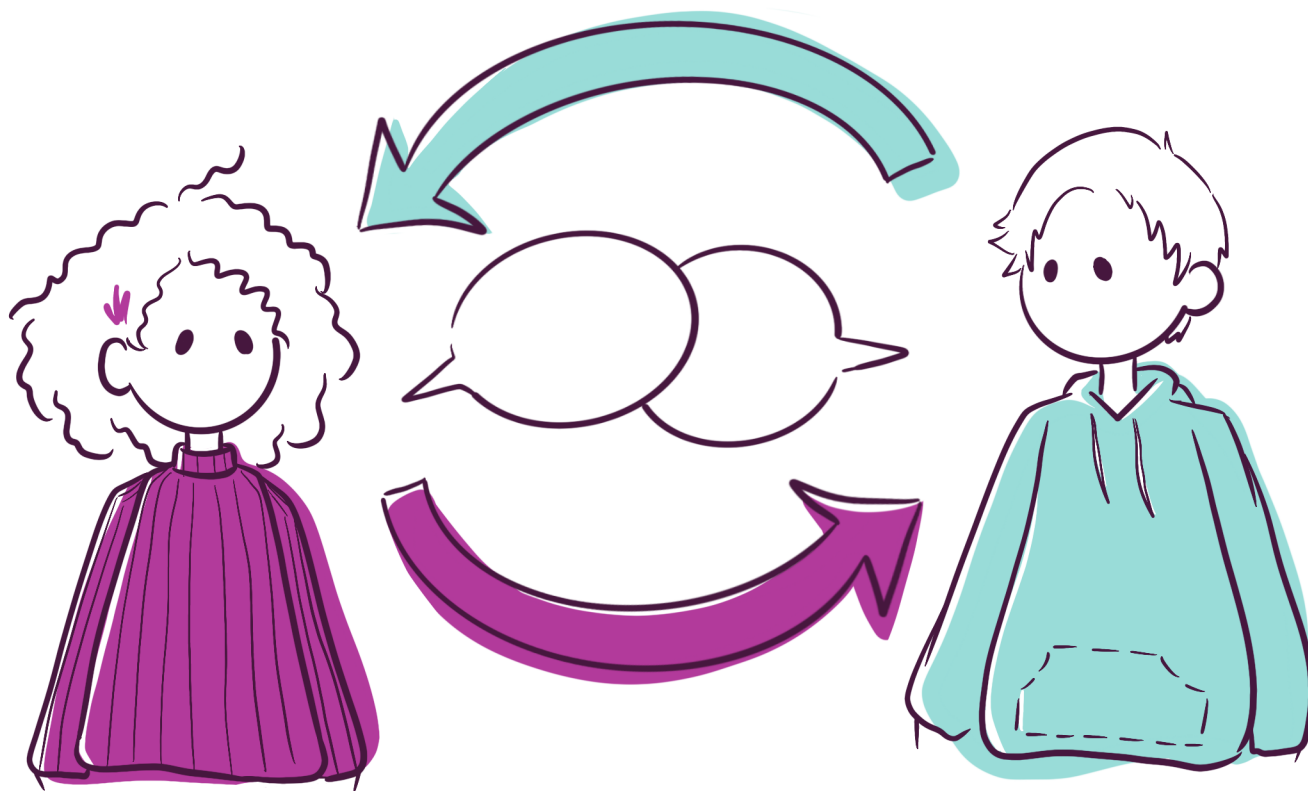
Dlaczego warto dyskutować?



Rozwój człowieka w dużej mierze zależy od rozumienia otaczającej go rzeczywistości i posiadanych umiejętności społecznych oraz emocjonalnych, umożliwiających pokonywanie tzw. kryzysów rozwojowych (Erik Erikson wyróżnił w życiu człowieka 8 takich kryzysów), przekraczanie własnych ograniczeń (tzw. transgresje wg Józefa Kozielskiego) czy ogólnie – rozwiązywanie konfliktów, jakie napotykamy na swojej drodze. Na co dzień stykamy się z dynamicznym otoczeniem, które na nas wpływa, a my zwrótnie mamy szansę oddziaływać na nie. W jaki sposób? Przede wszystkim poszerzając i wzbogacając nasze myślenie i rozwijając umiejętności społeczne, zwłaszcza w zakresie komunikowania się, czyli inaczej – wymiany myśli. W tym celu często podejmujemy się dyskutowania czy – jak powiedzieliby socjologowie – „negocjowania” rzeczywistości. W trakcie dyskusji mamy możliwość wyartykułowania swoich przekonań, ujmując je w ramy argumentów, oraz ich wymiany z innymi.

Dyskusję można uznać za „targowisko myśli”, które przekazujemy w procesie komunikacji. Daje nam to również sposobność zapoznania się z myślami innych, którzy niekiedy mogą nas zaskakiwać! Dlaczego? Ponieważ mimo wielu cech wspólnych nam jako gatunkowi ludzkiemu, jednak się różnimy. Różnice te wynikają zarówno z nieco odmienniejszej w przypadku każdego z nas konstrukcji psychofizycznej, jak i ze zgromadzonych doświadczeń oraz kontekstu społeczno-kulturowego, w którym dorastamy i żyjemy, a który kształtuje nasze postrzeganie. Przykładem może być posługiwanie się przez ludność zamieszkującą koło podbiegunowe słownictwem wyodrębniającym kilkanaście odmian śniegu, a tym samym dostrzeganie różnic w jego konsystencji, wyglądzie, których z kolei Francuz lub Polak nie zauważy. Pokazuje to, że nasz sposób rozumowania warunkowany jest przez zespół czynników, który w przypadku każdego z nas układa się nieco inaczej. Stąd różnimy się w naszym myśleniu, to po pierwsze; po drugie zaś, co bardziej zbliża nas do tematyki tego rozdziału – odmiennie formułujemy nasze argumenty w dyskusji, dzieląc się swoim osobistym postrzeganiem rzeczywistości. W konsekwencji **dyskutując, mamy szansę zapoznać się z nowymi punktami widzenia. Te z kolei poszerzają nasze myślenie – pod jednym wszakże warunkiem: musimy chcieć zrozumieć i przyjąć ów inny punkt widzenia.** To nie jest wcale łatwe. Dlaczego? Po pierwsze z uwagi na to, że bardziej lubimy i przywiązujemy się do tego, co własne. Każda nowość, wymagająca otwartości z naszej strony i uczenia się, wymaga od nas wykrzesania dodatkowej porcji energii, do czego nie jest chętny nasz ekonomicznie działający mózg. Mózg ludzki na zasadzie absolutnego priorytetu, jak powiedziałby profesor Edward Nęcka, pobiera z naszego organizmu 20–25% energii, którą niechętnie się dzieli z innymi narządami wewnętrznymi. Poznanie czegoś nowego, otwarcie się na obcą nam argumentację kosztuje. Można zatem powiedzieć, że przyjmowanie cudzych myśli, perspektywy (co stanowi podstawę efektywnej dyskusji) wymaga nie lada wysiłku.





Dlaczego zatem warto dyskutować? **Dyskusja i poznawane w ramach dyskusji argumenty dają nam niezwykłą okazję do wzbogacenia się o nową wiedzę, której dotąd nie posiadaliśmy.** Dlatego podjęcie wysiłku i poniesienie kosztów energetycznych nam się opłaca. Co więcej, historia, a zapewne także własne doświadczenia, pokazują, że dzięki rozmawianiu, wymianie argumentacji i podejmowanym negocjacjom można ustrzec się przed różnymi niebezpieczeństwami, a tym samym – utratą zdrowia czy nawet życia. W tym sensie możliwość prowadzenia dyskusji można uznać za osiągnięcie człowieka zarówno rozwojowe, jak i cywilizacyjne, jeśli chodzi o utrzymanie społecznych sieci kontaktów, a nawet całych kultur czy wymiany w skali globalnej. Prawdą jest, że w niektórych sytuacjach prowadzenie dialogu¹ jest szczególnie trudne, zwłaszcza gdy do głosu dochodzą emocje. Przykładem nieudanych prób porozumienia jest chociażby konflikt izraelsko-palestyński. To, co jednak istotne, to fakt, że nie wszystkie konflikty, w których ukazywane są różne perspektywy stron, są rozwiązywalne. Należą do nich te, które zakorzenione są w wartościach (Pruit, Carnevale 1982; Deutsch 1994). Warto o tym pamiętać, ponieważ niekiedy w dyskusji dochodzimy do tzw. ściany i im bardziej chcemy dotrzeć do czyjejs świadomości, tym większy opór napotykamy. Zwykle oznacza to, że trzeba zaakceptować odmienną prezentowany punkt widzenia, który nie podlega negocjacjom i zmianie. To również trudny moment w dyskusji. Pewnie wolelibyśmy, aby nie pojawił się i swobodna wymiana myśli przebiegała bez zakłóceń (argumenty jednej strony były przyjmowane przez drugą stronę). To jednak pokazuje, że różnimy się między sobą, co wcale nie musi oznaczać, że jesteśmy do siebie wrogo nastawieni.

¹ W niniejszej publikacji terminy: dyskusja, debata czy dialog będą stosowane zamiennie jako uogólniona forma komunikacji, w której uczestniczą co najmniej dwie osoby.

Trudy związane z prowadzeniem dyskusji będą omawiane w [rozdziale 3: „Co jest trudnego w rozmawianiu o trudnych sprawach?”](#). Nim jednak przejdziemy do tego zagadnienia, w [rozdziale 2 pochylimy się nad najczęstszym przedmiotem dyskusji, czyli dylematami oraz kwestiami spornymi w obszarze społeczno-politycznym](#). Omawiając różne problemy uznawane za kontrowersyjne, zastanowimy się, dlaczego tak są one postrzegane. [Rozdział kolejny: „Dlaczego warto trzymać emocje na wodzy?”](#) ma na celu uświadomienie, że nasze stany afektywne, czyli przeżywane uczucia, często wpływają na to, w jaki sposób myślimy. Kiedy dyskusja przyjmuje temperaturę wrzenia, silne emocje zwykle zaburzają nasze rozumowanie, a wówczas trudno formułować racjonalne sądy. Warto dysponować wiedzą na temat metod i technik odsuwających emocje na bok albo przynajmniej sprawiających, że jesteśmy świadomi temperatury naszych emocji.

[W rozdziale: „Mowa werbalna i niewerbalna – czyli jak się efektywnie komunikować?”](#) omawiane są różne kanały komunikacji, zwłaszcza tej, która dotyczy tzw. języka ciała jako dominującego sposobu porozumiewania się. Nie zawsze jesteśmy świadomi tego, że większość (w sytuacji ambiwalencji i sprzecznych komunikatów wg Alberta Mehrabiana jest to blisko 90%) przekazu zajmuje właśnie mowa ciała, czyli intonacja głosu, postawa ciała czy tempo mówienia.

[W kolejnym rozdziale: „Czym jest sztuka słuchania?”](#) zajmiemy się tym, co dotyczy drugiej strony komunikacji, czyli odbioru komunikatów. W ferworze dyskusji często przestajemy słuchać, a jak wynika z badań, to przede wszystkim słuchanie powoduje, że możemy osiągnąć dialog. Na zakończenie w [rozdziale podsumowującym całość: „Jak skutecznie poprowadzić dyskusję?”](#) postawimy się w roli lidera lub liderki. Dowiemy się, jak najlepiej zaaranżować wnętrze, przygotować się merytorycznie oraz jakie techniki zastosować, by dyskusja miała sprawny przebieg.

Mam nadzieję, że garść tych informacji oraz Wasza refleksja, wynikająca z osobistych doświadczeń z dyskusji w różnych sytuacjach, również szkolnych, pomogą poszerzyć spektrum wiedzy i umiejętności, które najlepiej jeśli kształtują się i mają swoje odzwierciedlenie w codziennej praktyce. Życzę zatem owocnej lektury i rozwoju w tym trudnym kierunku – efektywnego prowadzenia dyskusji, ale przede wszystkim przyjemności z obcowania z innym niż własny punktem widzenia! To zawsze wzbogaca.

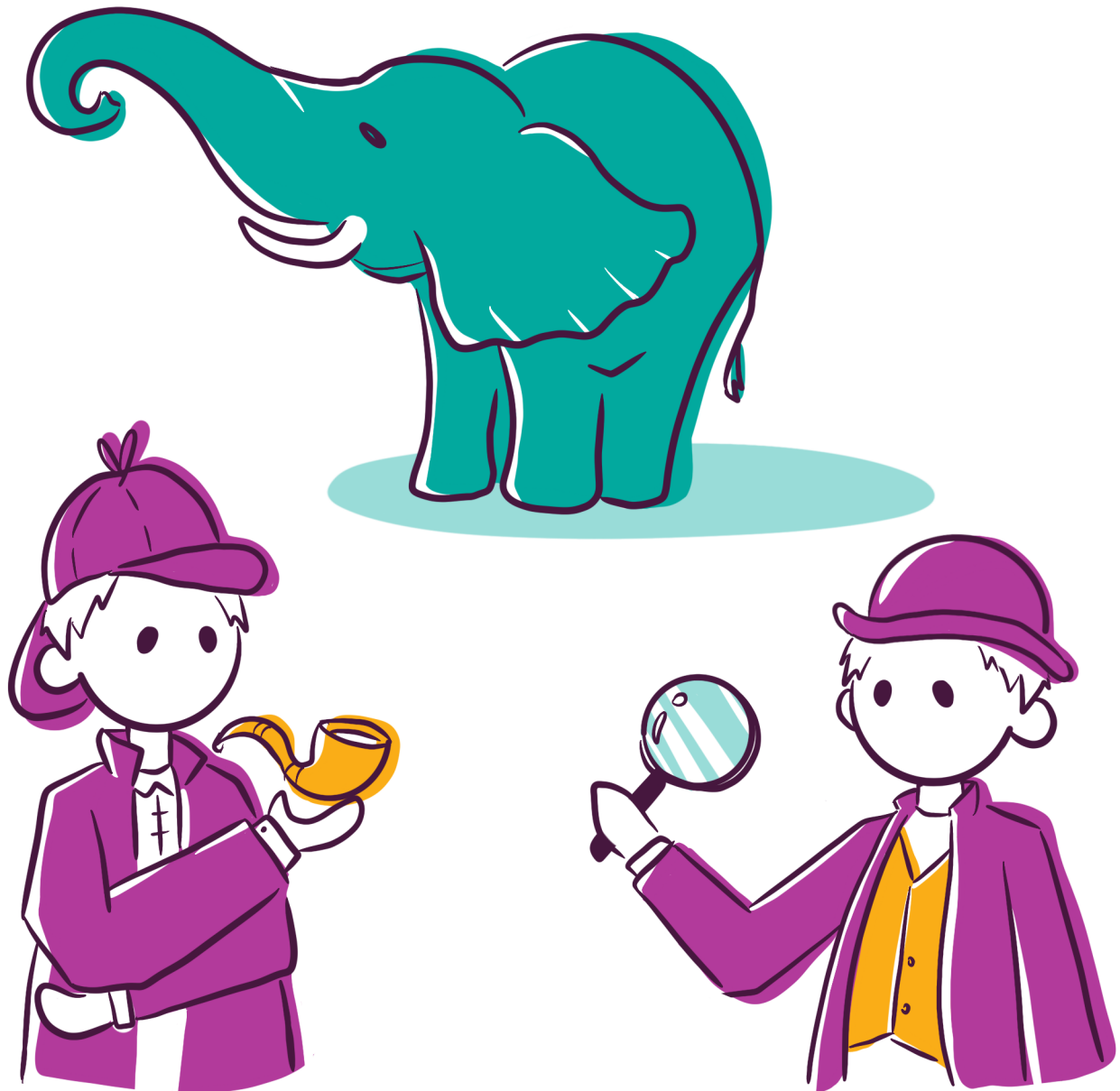


Omówienie tego, czym są kwestie sporne i dylematy. Wskazanie ich rozwijającej wartości. Dzięki nim pojawiają się nowe perspektywy, które prowadzą do bardziej satysfakcjonujących rozwiązań.

Czym są kwestie sporne i dylematy społeczno-polityczne?

Kwestie sporne to te, w których pojawiają się różniące się między sobą punkty widzenia. Zwykle stoją za nimi odmienne interesy, niekiedy wzajemnie ze sobą sprzeczne. Ogólnie można mówić o sytuacji konfliktu między jakimiś dwoma stanowiskami, który to może mieć różny charakter i przedmiot: dane, interesy, nierówny dostęp do zasobów, relacje czy wartości (Moore 2009). Zwykle pojawia się ze względu na niemożność skoordynowania różnych perspektyw. Co to znaczy? Tłumaczy to przypowieść o słoniu:

W pewnej niewielkiej wiosce miejscowa ludność została powiadomiona, że w pobliżu grasuje olbrzymi zwierz, który sieje spustoszenie wśród miejscowej fauny i zapewne wkrótce zagrozi życiu mieszkańców. Troje najodważniejszych mieszkańców wioski postanowiło, że zakradną się nocą do legowiska zwierza, aby przyjrzeć się mu bliżej. Kiedy jednak to zrobili i przybyli na miejsce, było ciemno. Każdy z nich, poznając po omacku słonia, dotykał innej jego części. Po powrocie do wioski, okazało się, że relacjonują co innego. Najśmielszy i najodważniejszy, który dotykał nogi słonia, stwierdził, że zwierz jest chropowaty, o kształcie wałka i do tego wysoki; drugi ze śmiałków, poznając słonia po trąbie, zaprzeczył mu zaraz, twierdząc, że raczej jest długi, niż wysoki, a do tego miękki i giętki niczym wąż. Z jeszcze większym zapałem zakrzyknął trzeci, który dotykał ucha słonia. Jego zdaniem zwierzę przypomina aksamitnego, ogromnego motyla i porusza się, wywołując powiew powietrza. Kto z nich miał rację? Miejscowa ludność była zakłopotana...



Odwołując się do tej przypowieści, można wnioskować, że posiadanie wszelkich informacji i możliwość pełnego zrozumienia różnych elementów danego zjawiska pozwala zobaczyć całość, a to już eliminuje konflikt. Ogólnie rzecz biorąc, im więcej zrozumienia, tym mniej powodów do konfliktu i większa szansa do dojścia do porozumienia czy podjęcia współpracy między stronami. **Są jednak pewne rodzaje konfliktów, które są nierozwiązywalne. Dotyczy to sytuacji konfliktu wartości. Dlaczego? Ponieważ są one niezwykle silnie ugruntowane w naszej tożsamości, można wręcz rzec, że są częścią nas.** Stąd zaprzeczanie własnym wartościom rodzi obawę, że zaprzecza się samemu sobie, swojej rodzinie, kulturze pochodzenia. Można się wówczas czuć, jakby zdradzało się siebie... Warto jednak pamiętać, że im więcej widzimy i z im większym dystansem przyglądamy się danemu zjawisku, tym większa szansa, że dostrzeżemy całość. Wówczas konflikt jest możliwy do rozwiązania – warunkiem jest zobaczenie „całego słonia”.

Przedstawienie różnych trudności, na jakie napotykają osoby wymieniające poglądy z oponentami – opór, zamykanie się na nieznaną argumentację, niechęć do zmiany postawy, wysiłek poznawczy, zaangażowanie emocjonalne, stosowanie złożonej argumentacji. Myślenie złożone. Decentralacja i przyjmowanie cudzych perspektyw.

Co jest trudnego w rozmawianiu o trudnych sprawach?

„Myślenie boli ...” – można niekiedy spotkać się z taką opinią. Co to znaczy i czy jest w tym jakaś prawda? Badania z zakresu neuropsychologii pokazują, że zaangażowanie do myślenia wyższych (bardziej złożonych) struktur mózgowych, czyli ich aktywacja, wiąże się z większą utratą energetyczną. Stąd można wysnuć wniosek, że codzienna partia naszej energii, która przeznaczona jest na obsługę całego naszego organizmu, w sytuacji wysiłku poznawczego, jakim jest myślenie złożone (krytyczne, analityczne, logiczne, wieloaspektowe), może zostać wyczerpana. Co na to nasz mózg? Zwykle nie jest z tego zadowolony, ponieważ jego priorytetem jest przetrwanie, nie zaś ponadprogramowe wydatkowanie energii. Dlatego w sytuacji gdy dochodzi do takiego dodatkowego wysiłku, nasz mózg szybko zaczyna nam dawać znaki w postaci zmęczenia, poczucia wyczerpania czy ogólnej niechęci, sugerując, że intensywne prace umysłowe nie leżą w jego interesie. Stąd można powiedzieć, że płynące z naszego mózgu sygnały buntujące się przeciwko spalaniu dodatkowej energii w postaci myślenia mogą przyjmować formę, którą pośrednio wiąże się z jakimś rodzajem bólu.

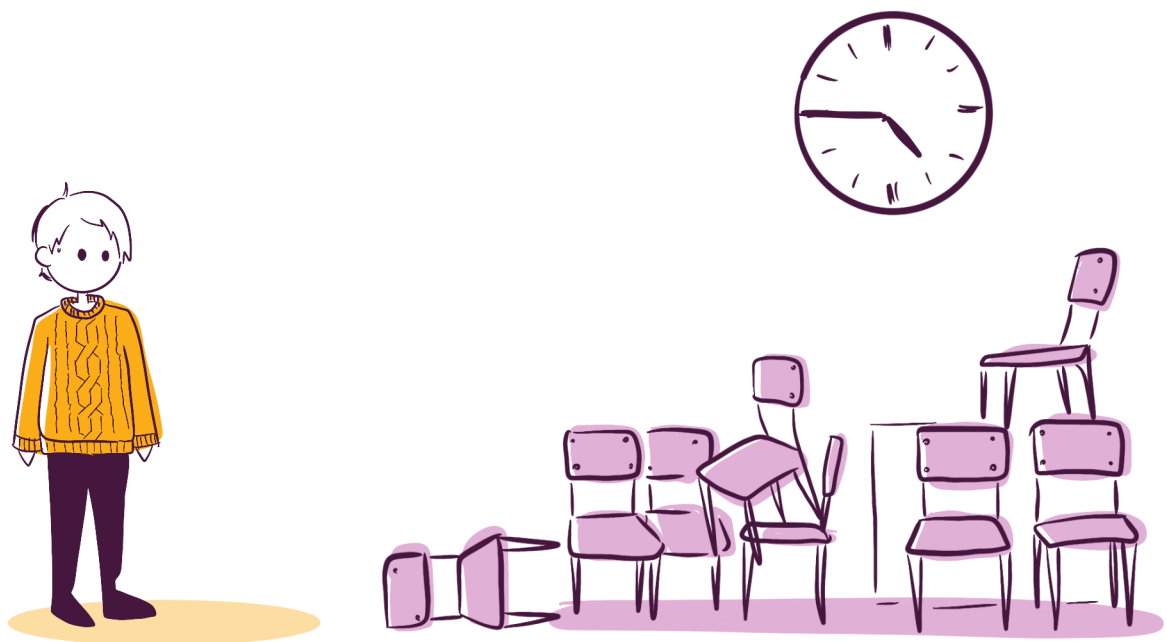


Badania amerykańskiego psychologa Roya Baumeistera pokazują, że osoby, które wcześniej były eksploatowane poprzez rozwiązywanie łamigłówek, potem gorzej radziły sobie z rozwiązywaniem zadań matematycznych od tych osób, które nie doświadczyły takiego nadwerężenia ich zasobów. Co więcej, ten sam badacz dowiódł, że wykorzystywanie naszych zasobów energetycznych powoduje spadek obecności cukrów prostych we krwi, stąd dodatkowa glukoza przed trudnym zadaniem natury umysłowej powoduje podniesienie jakości wykonania zadania.

Czym jest myślenie złożone? Jest to rodzaj myślenia, które ma na celu zrozumienie, objęcie umysłem czegoś, co ma wiele połączeń i jest niejednoznaczne.

Myślenie złożone różni się od myślenia prostego w swojej konstrukcji. Przeczytajcie poniżej trzy różne relacje z tego samego wydarzenia:

- Kiedy Janek wszedł do klasy o 16:45, nikogo nie było. Krzesła stały na różnych pozycjach, stół natomiast przesunięty był pod ścianę.
- Z uwagi na to, że Janek przybył na debatę przed czasem, czyli o 16:45, kiedy wszedł do klasy, jeszcze nikogo nie było. Stół i krzesła stały w nieładzie, ponieważ nie przyszli jeszcze organizatorzy.
- Janek, jako jeden z trzech organizatorów debaty, która miała się odbyć o godzinie 17:00, był zaskoczony, kiedy wszedł do klasy piętnaście minut przed czasem. Widząc krzesła i stół na różnych pozycjach, pomyślał, że nie zdąży sam wszystkiego przygotować, a debata może nie rozpocząć się o czasie.



Każda z powyższych wypowiedzi odnosi się do tej samej sytuacji, jednak postrzeganie jej i przekaz na jej temat różnią się. Jakie to różnice? Polegają one na odmiennym widzeniu i w związku z tym przedstawieniu w formie opisu słownego własnego doświadczenia. Można powiedzieć, że każda z tych relacji mówi o tym samym, ale inaczej. Pierwszy z opisów odnosi się wyłącznie do doświadczenia tego, co jest widziane „tu i teraz”. Taki opisowy sposób relacji można uznać za uproszczony, ponieważ nie towarzyszy mu żadna szersza refleksja na temat przyczyn, kontekstu, czasu czy intencji osób, pojawiających się w opisie. Drugi sposób opisu mówi już o pewnym związku przyczynowo-skutkowym. Podane zostały przyczyny, które sprawiają, że temu, co widzimy, nadawany jest jakiś sens. Dlatego druga w kolejności relacja nabiera dodatkowych wymiarów, przez co dochodzimy do większego rozumienia tego, co się właściwie dzieje. Można zatem powiedzieć, że pierwsza relacja w zestawieniu z drugą wydaje się płaska, jednowymiarowa.

Ostatnia z przytoczonych relacji (punkt c) jest najpełniejsza. Dowiadujemy się z niej już nie tylko o szerszym kontekście tego, co działo się „przed” i „teraz”, lecz także o tym, co spodziewane jest w nieodległej przyszłości (opóźnienie debaty). Co więcej, mamy również dostęp do świata wewnętrznego podmiotu relacjonującego. Można powiedzieć, że wypowiedź jest wielowymiarowa i posiada głębię. Ilustrację owych różnych sposobów wypowiedzi, będących odzwierciedleniem sposobu myślenia i rozumienia tej samej sytuacji, stanowi [rys. 1](#).

Rys. 1. Schematyczne przedstawienie różnych stylów wypowiedzi

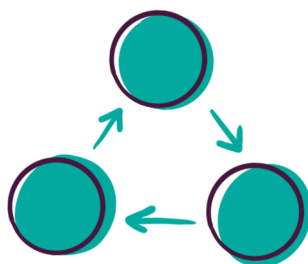
a) uproszczony styl wypowiedzi, ograniczający się do „tu i teraz”



b) przyczynowo-skutkowy styl wypowiedzi



c) wieloaspektowy, systemowy styl wypowiedzi



Co z tego wynika dla uczestniczenia w debacie?

Po **pierwsze** powyższe schematy uświadamiają nam, że ludzie różnią się między sobą w sposobie myślenia, co można rozpoznać po ich sposobie wypowiedzi.

Po **drugie** wypowiedzi, a zatem sposób myślenia na różne tematy, różnią się, co czasem skutkuje trudnościami w komunikacji.

Po **trzecie**, warto pamiętać, że im bardziej złożony lub oddalony od naszego codziennego życia problem, tym większa skłonność do uproszczonego (przykład wypowiedzi A lub B) rozumienia danego zjawiska.

Przykładowo, na co dzień nie myślimy zazwyczaj o tym, jak rozwiązać dylemat między tendencjami do jednoczesnego obniżenia podatków i zwiększenia zakresu usług socjalnych, które to finansowane są z tychże podatków; w skrócie powiedzielibyśmy, że jest to dylemat pt. „zjeść ciastko i mieć ciastko”.

Reasumując, można stwierdzić, że to, w jaki sposób rozumujemy i w związku z tym wypowiadamy się na różne tematy, ma ogromne znaczenie dla formowania naszego głosu w debacie. Może on bowiem mieć charakter uproszczony, trochę jak gra solo, albo charakter polifoniczny, tzn. głosy łączą się ze sobą, przenikając, a zarazem wzmacniając, co tworzy wspólną melodię. Co na to wpływa? Przede wszystkim to, czy jesteśmy w stanie wyjść w swoim rozumowaniu i widzeniu spraw poza własny punkt widzenia. Zanim jednak przejdziemy do rozwinięcia tej myśli, proponuję, aby wykonać [zadanie 1](#).

Zadanie 1

Biorąc pod uwagę różne style wypowiedzi, zaprezentowane wcześniej (A, B, C), postarajcie się według takiego samego sposobu myślenia (A – uproszczonego, B – przyczynowo-skutkowego, C – wieloaspektowego) opisać sytuację, którą widzicie na zamieszczonym zdjęciu². Wypowiedź powinna być ujęta w osobie trzeciej (narrator). Proponuję, abyście podzielili się w tym celu na 3 grupy. Każdej grupie przypiszcie jeden ze stylów wypowiedzi, a następnie udostępnicie zdjęcie tylko jednej z grup, a mianowicie grupie A (styl uproszczony), nie pokazując go pozostałym dwóm grupom. Po zapoznaniu się ze zdjęciem grupa A będzie proszona o przedstawienie tego, co widzą na zdjęciu w formie relacji odpowiadającej stylowi uproszczonemu (mówimy tylko to, co widzimy, bez nadawania znaczenia, kontekstu i opisywania przebiegu zdarzeń). Opis może wyglądać przykładowo w ten sposób: „Na zdjęciu są widoczni ludzie. Jedni z nich siedzą, inni stoją, niektórzy trzymają w rękach kamery, aparaty. Stół jest duży, w kształcie koła (można celowo omijać sformułowanie „okrągły stół”, które nadaje wyraźne znaczenie opisywanej sytuacji), pośrodku stoją kwiaty...”. Pozostałe grupy próbują odgadnąć sytuację uwiecznioną na zdjęciu. Dobrze, jeśli opis podawany przez grupę A jest zgodny z tym, co jest widoczne na zdjęciu, ale nie odsłania historycznego kontekstu. Bez względu na to, czy pozostałe grupy odgadną po zaprezentowanym opisie, co przedstawia zdjęcie, w następnym kroku proszona jest grupa B o relację zgodną ze stylem przyczynowo-skutkowym. Może ona rozpoczynać się od następujących słów: „Na zdjęciu są widoczni ludzie, jedni siedzą, inni stoją, ponieważ przy stole panuje tłok, poza tym robienie zdjęć wymaga objęcia wszystkich ważnych gości. Prawdopodobnie nagrania mają posłużyć uwiecznieniu tego ważnego wydarzenia, a także transmisję w telewizji w trakcie albo po zakończeniu obrad...”.



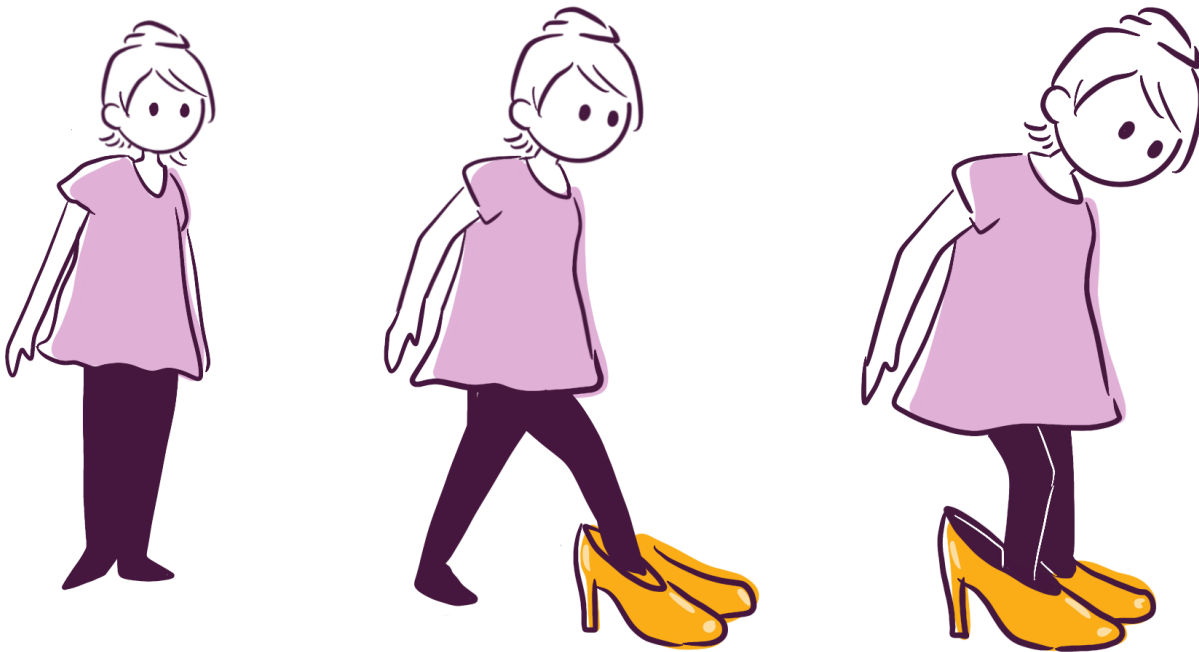
Jeśli chodzi o przekaz, który będzie stosował się do wieloaspektowego stylu wypowiedzi (styl C), właściwie można by powiedzieć tylko „wydarzenia Okrągłego Stołu”, ale warto, aby uzmysłowić sobie i innym, że to sformułowanie zawiera skondensowane w sobie liczne znaczenia, odnoszące się do czasu historycznego, kontekstu, ważnych aktorów, atmosfery oraz tego, co z tego wynika dla obecnej sytuacji społeczno-politycznej kraju. Grupa C powinna zatem postarać się rozbudować swój „głos” w formie polifonii, która będzie zawierać te wszystkie elementy wypowiedzi.

² Zdjęcie jest dostępne w internecie, skąd łatwo można je wydrukować:
<https://nowahistoria.interia.pl/historia-na-fotografii/obrady-okraglego-stolu-zdjecie.ild.1285371.iAId.98522>.

Powyższe zadanie ma uświadomić, że głos wnoszony do debaty może przyjmować mniej lub bardziej złożoną formę. Im bardziej złożona (wieloaspektowa, systemowa) jest wypowiedź, tym bardziej jest ona zrozumiała i mniej pozostawia miejsca na kontrowersje. Można powiedzieć, że taki przemyślany głos w debacie jest bezcenny, ponieważ wnosi do niej treści i punkty widzenia, które dla innych mogą być niewidoczne. **Celem dyskusji jest właśnie budowanie złożonego obrazu sytuacji czy problemu, który jest omawiany.** Do tego potrzebne są pewne narzędzia myślenia i prezentowania własnego głosu. Tutaj powrócimy do kwestii umiejętności przyjmowania innego niż własny punktu widzenia.

Co oznacza stwierdzenie „inny punkt widzenia”? Ktoś by mógł powiedzieć: Przecież nie możemy wyjść z siebie i spojrzeć na dany problem cudzymi oczami! A jednak tak się zdarza. Jesteśmy niemalże jedynymi istotami na świecie (wyniki ostatnich badań pokazują, że namiastkę tej umiejętności prezentują niektóre wyższe naczelne: delfiny, szympansy czy słonie), które potrafią widzieć oczami innych. Jest to nie lada osiągnięcie ewolucyjne, dzięki któremu mamy możliwość przewidywania działań drugiego człowieka, rozumienia ich, a także – w świecie społeczno-politycznym – odwzorowywania we własnym myśleniu złożonych systemów, które możemy oglądać w swoim umyśle z różnych perspektyw. Przykładowo kwestię aborcji możemy rozpatrywać z punktu widzenia kobiety, służby zdrowia czy polityki. Ogólnie rzecz biorąc, inny punkt widzenia to umiejętność, którą wykorzystujemy do rozumienia złożonych sytuacji.





Umiejętność „wchodzenia w cudze buty”, czyli przyjmowania odmiennej od własnej perspektywy, rozwija się przez całe życie. Nie mają jej małe dzieci, u których dominuje egocentryczny punkt widzenia. Dziecko, wiedząc, że najbardziej smakują mu lody o smaku malinowym, uważa, że takie będą najlepsze dla mamy na jej urodziny, ponieważ są one „najlepsze na świecie”. **To przecenianie własnego punktu widzenia i stawianie go ponad wszystkimi innymi nazywa się „centryzmem poznawczym”** (Piaget 1966), **czasem uważane jest za „egocentryzm”**. Zwykle skłonni jesteśmy atakować taką postawę. Często jednak nie bierzemy pod uwagę tego, że sztywne trzymanie się własnego stanowiska, bez prób zrozumienia drugiej strony, może wynikać właśnie z braku opisywanej tu umiejętności. Co więcej, w sytuacjach trudnych, odległych od naszego codziennego życia (np. w obszarze polityki, jeśli nie jesteśmy politykiem) skłonni jesteśmy uciekać się do takiego uproszczonego sposobu myślenia i kurczowego trzymania się własnego stanowiska. Wtedy łatwo o konflikt.

Podczas debaty okopywanie się na własnej pozycji, przyjmowanie postawy „ja gram solo” może być sygnałem niemożności zrozumienia innego punktu widzenia. Jak to przełamywać? Najlepiej nie próbować, ponieważ atakowanie takiej postawy może tylko zaognić sytuację (nie nauczymy nikogo w pięć minut czegoś, co zwykle trwa latami, chyba że jest to chwilowa niedyspozycja, wynikająca na przykład z silnych aktualnie przeżywanych emocji – o tym w innym rozdziale). Można natomiast stwarzać atmosferę rozumienia prezentowanej perspektywy, która zapewne wiele wnosi, choć jest ograniczona do jednego punktu ([przypowieść o słoniu!](#)). A jak już uda nam się powstrzymać od przekonywania do własnej tezy osoby prezentującej jednostronną postawę w debacie, to co dalej? Najlepiej zachować tę perspektywę i wzbogacać ją o inne, które mogą być wniesione do debaty przez pozostałe osoby. Po to właśnie jest debata!

Nie oczekujmy, że przystępując do rozpatrywania trudnych spraw, wszyscy od samego początku zaprezentują złożone, wieloaspektowe rozumienie omawianego problemu. Każdy jednak może wnieść własny punkt widzenia, który wzbogaca ogólną dyskusję i powoduje, że możemy uczyć się od innych tego, jak widzieć dane zagadnienie z różnych perspektyw. To tak, jakby organizować imprezę składkową, na którą każdy przynosi własne, niepowtarzalne, przygotowane przez siebie danie (choć niektóre z nich mogą być do siebie podobne). Tym sposobem przynosząc nawet jedno danie, mamy możliwość rozsmakowania się we wszystkich, a przynajmniej spróbowania większej liczby smaków. Potrzebna zaś jest życzliwa postawa względem innych, wyrażająca wdzięczność, a przynajmniej zainteresowanie daniami przez nich przyniesionymi. Takiej właśnie postawy oczekuje się od osób uczestniczących w debacie.

W jednym z badań poproszono jego uczestników i uczestniczki, aby przyjęli czyjś punkt widzenia w ramach eksperymentu. Zachęcono ich finansowo, aby – będąc zwolennikami marihuany – odpowiedzieli się po stronie adwersarzy. Jak się okazało, w efekcie sami zaczęli myśleć o penalizacji używania marihuany. Co więcej, im mniej oferowano im pieniędzy, tym bardziej byli przekonani do opcji, której wcześniej byli przeciwnikami.



Zadanie 2

Zastanów się nad kwestiami, które zwykle uważane są za kontrowersyjne i wzbudzają wiele emocji:

- aborcja,
- kara śmierci,
- podwyższenie podatków.

A następnie uświadom sobie własną postawę wobec tych spraw – zapisz na kartce, na razie ogólnie, czy jesteś „za” czy „przeciw”. A teraz spróbuj przyjąć perspektywę oponentów. Wypisz trzy argumenty, które przemawiają za stanowiskiem strony przeciwnej. Następnie przedstaw je koledze/koleżance.

Ćwiczenie możecie przeprowadzić w klasie, dzieląc się na dwie grupy – protagonistów i adwersarzy. Następnie odbędzie się dyskusja między dwiema grupami, które mają bronić swoich stanowisk. Na koniec warto jeszcze poprosić o to, abyście wszyscy wspólnie zastanowili się, czy można tę kwestię potraktować jako dylemat prezentujący dwie różne wartości i postarać się wypracować jakieś wspólne rozwiązanie bądź warunki, przy spełnieniu których możliwe jest wybranie jednej z opcji: „za” lub „przeciw”.



Innym utrudnieniem prowadzonych dyskusji są tzw. błędy poznawcze i nieprawidłowości w naszym myśleniu, które potem przekłada się na sposób wypowiedzi oraz uczestnictwa w dyskusji. Czym są te błędy? Postaram się je przybliżyć w punktach:

1. **Podstawowy błąd atrybucji** – polega na niedocenianiu wpływu na dany problem czy sytuację kontekstu przy równoczesnym przecenianiu atrybucji wewnętrznych, czyli na przypisywaniu przyczyny różnych działań i czynów cechom osoby, nie zaś sytuacji, w której się znalazła. Innymi słowy mamy tendencję do oceniania innych po ich czynach, a stąd już mały krok do stwierdzenia: „Bo to zły/dobry człowiek”. Podczas gdy rzeczywistość zwykle jest bardziej złożona i wiele czynników, których zrazu nie jesteśmy w stanie dostrzec, ma wpływ na ludzkie zachowanie. W trakcie debaty występowanie podstawowego błędu atrybucji może przejawiać się tendencją do jednostronnej oceny ludzkich działań, co zwykle prowadzi na manowce, ponadto może prowadzić do konfliktu i podziału, a także okopania się na swoich stanowiskach (impas). Dostrzeżenie szerszego kontekstu (patrz: przypowieść o słoniu!) umożliwia natomiast złagodzenie oceny i uznanie, że działania podejmowane przez ludzi nie zawsze (a szczerze powiedziawszy – rzadko) wynikają ze złych intencji. Jak przeciwdziałać podstawowemu błędowi atrybucji? Przede wszystkim powstrzymać się od natychmiastowej oceny osoby oraz zbierać fakty, które umożliwią określenie szerszego kontekstu, czyli różnych czynników, które zawarzyły o podjęciu takiego a nie innego działania.

2. **Konformizm grupowy** – jest to jeden z mechanizmów wpływu społecznego, który polega na poddawaniu się presji zdania większości osób w grupie. Zjawisko to może prowadzić do tzw. syndromu grupowego myślenia, powodującego, że grupa bardziej zaczyna dbać o własną spójność niż realną ocenę rzeczywistości, w tym zagrożeń. Jako istoty społeczne lubimy być akceptowani. To sprawia, że w grupie często trudno jest nam się przeciwstawić innym, zwłaszcza jeśli jesteśmy odosobnieni w swojej opinii. Jak sobie radzić ze zjawiskiem konformizmu grupowego? Można przyjąć formułę debaty, podczas której wnoszone perspektywy nie będą oceniane (zapisanie zasady debaty na tablicy/flipcharcie – szerzej na ten temat w ostatnim z rozdziałów). Ponadto warto zachęcać uczestników i uczestniczki do tego, aby prezentowali nawet niepopularne opinie celem odtworzenia dyskursu na dany temat, który toczy się w przestrzeni publicznej (rola tzw. adwokata diabła, czyli kogoś, kto mówi o sprawach niewygodnych, trudnych czy niepopularnych w danym środowisku). Chodzi o to, aby podczas debaty mogły zaistnieć bardzo różne opinie (jak dania przynoszone na imprezę). Pozwoli to na ominięcie następnego z omawianych błędów.

3. **Efekt polaryzacji przekonań** – polega na utrwalaniu się przekonań w grupie, co sprzyja ich radykalizacji i podążaniu w „jedynie słusznym kierunku”. Podczas debaty efekt ten zamyka dyskusję, uniemożliwia zrozumienie argumentów innych niż własne. Jak przeciwdziałać efektowi polaryzacji? Nie dopuszczać do zbyt szybkiego przyjęcia jednej z opcji. Może to nastąpić w końcowej fazie debaty, kiedy już wszystkie stanowiska i argumenty zostały przedstawione. Pojawienie się zjawiska polaryzacji przekonań na początku debaty zamyka szansę na całościowe zajęcie się problemem.

Zwrócenie uwagi na fakt, że emocje przeszkadzają w krytycznym myśleniu i obniżają złożoność myślenia.

Dlaczego warto trzymać emocje na wodzy?

Emocje, łac. e-movere, to coś, co porusza. Dzięki emocjom, powstającym wskutek napięcia, jakie pojawia się w sytuacji niezaspokojenia naszych potrzeb, człowiek może funkcjonować w świecie (motywacja do działania). W tym sensie emocje pełnią funkcję paliwa i zasilają nasze działanie. Gdyby nie one, nie byłibyśmy w stanie nic zrobić. Kontakt z emocjami zwykle jest ważnym sygnałem, że coś się dzieje w naszym wewnętrznym, psychofizycznych lub zewnętrznym świecie. Jednak konkretnie o tym mogą powiadomić nas już tylko wyższe funkcje umysłowe, czyli nasze rozumienie. Stąd najlepszym połączeniem dla naszego funkcjonowania i adaptacji w świecie jest korzystanie zarówno z sygnałów emocjonalnych, jak i rozumu, który potrafi zinterpretować to, co się właściwie dzieje. Dopiero wówczas warto podejmować działanie ([rys. 2](#)).

Rys. 2. Schematyczne przedstawienie łańcucha reakcji od emocji do działania



Niekiedy jednak podczas bardzo silnego wzburzenia emocjonalnego trudno nam włączyć myślenie i stąd przechodzimy bezpośrednio do działania. Zwykle o takiej sytuacji mówimy jako o **stanie alarmu emocjonalnego**, w ramach którego działamy pod wpływem emocji. Niestety, ów stan może nas zaskoczyć, również podczas debaty. Kiedy włączy się lampka alarmowa? Na przykład gdy inni nie zgadzają się z naszym zdaniem, do którego jesteśmy bardzo silnie (emocjonalnie!) przywiązani.

W trakcie debaty warto sobie zdać sprawę z tego, na ile poruszana tematyka dotyka naszych uczuć. Inaczej będziemy funkcjonować w sytuacji dystansu emocjonalnego, inaczej w stanie ciągłego pobudzenia, które przez nasz mózg odczytywane jest jako potrzeba mobilizacji przed atakiem. Taka gotowość obronna nie sprzyja zachowaniu racjonalnej postawy podczas dyskusji.



Zadanie 3

Zastanów się nad następującymi kwestiami problemowymi:

- 1) zakaz aborcji,
- 2) wprowadzenie kary śmierci,
- 3) podniesienie podatków,
- 4) zniesienie świadczeń publicznej służby zdrowia,
- 5) wprowadzenie wyższego limitu wiekowego świadczeń emerytalnych,
- 6) strajki nauczycielskie podczas matur.

Oceń teraz, na ile każdy z tych tematów wzbudza Twoje emocje na skali od 1 do 7. Kiedy już zmierzysz temperaturę swoich emocji, postaraj się do tych kwestii, które ocenione zostały najwyżej, podać po dwa argumenty „za” i „przeciw”. Kiedy już to zrobisz, odczekaj co najmniej pół godziny. Po upływie tego czasu przeczytaj przygotowane przez siebie argumenty „za” i „przeciw”, a następnie ponownie postaraj się ocenić te kwestie na skali od 1 do 7. Czy może miałbyś/miałabyś ochotę ocenić już temperaturę Twoich emocji nieco niżej? Jeśli nie, to zastanów się dlaczego?

1 2 3 4 5 6 7

zakaz aborcji

1 2 3 4 5 6 7

wprowadzenie kary śmierci

1 2 3 4 5 6 7

podniesienie podatków

1 2 3 4 5 6 7

zniesienie świadczeń publicznej
służby zdrowia

1 2 3 4 5 6 7

wprowadzenie wyższego limitu
wiekowego świadczeń emerytalnych

1 2 3 4 5 6 7

strajki nauczycielskie podczas matur

Omówienie zakresu oddziaływania komunikacji niewerbalnej i przedstawienie sposobów efektywnej komunikacji oraz omijania tzw. pętli komunikacyjnych.

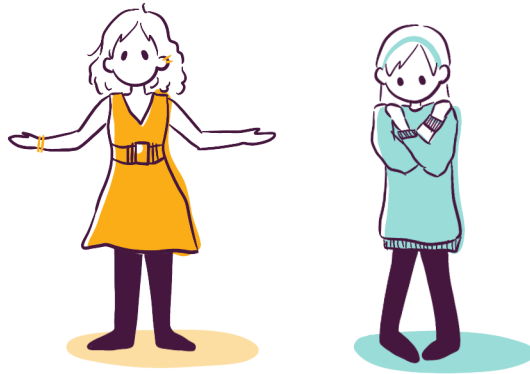
Mowa werbalna i niewerbalna – czyli jak się efektywnie komunikować?

W kontekście debaty niezwykle istotna jest sama komunikacja, to, w jaki sposób porozumiewamy się, nawiązujemy kontakt z innymi rozmówcami i rozmówczyniami. Według badań z zakresu psychologii komunikacji (por. Mehrabian 2009) w sytuacji gdy napływające do nas informacje są sprzeczne, niejasne czy ambiwalentne, nawet ponad dziewięćdziesiąt procent przekazu komunikatu przypisywane jest tzw. mowie ciała. Badania te zostały wprawdzie poddane krytyce, gdyż uzyskane wyniki dotyczyły tylko sytuacji analizy komunikacji niewerbalnej w szczególnych sytuacjach – kiedy badane były postawy i opinie zabarwione emocjami. Nadal przyjmuje się jednak, że komunikacja niewerbalna, czyli tzw. mowa ciała, ma dominujące znaczenie w odbiorze i przetwarzaniu informacji.

Co wchodzi w zakres mowy ciała? Są to: postawa, gesty, mimika, intonacja głosu, tempo mówienia, sposób patrzenia, a nawet odległość od innych uczestników komunikacji (tzw. proksemika). Dlaczego tak wiele odczytujemy z przekazu w warstwie niewerbalnej? Jest to ewolucyjnie uzasadnione. Niegdyś mowa nie była dominującym sposobem komunikacji. Ośrodki mózgowe (kora nowa) odpowiedzialne za posługiwanie się językiem są stosunkowo młode, a ich uruchomienie zwykle trwa dłużej. Co więcej, ośrodki układu limbicznego reprezentującego tzw. stary mózg odpowiedzialny za powstawanie emocji, włączają się wręcz automatycznie. Stąd nasze reakcje pojawiające się w odpowiedzi na obrazy (komunikaty) przekazywane bezpośrednio do/z gałki ocznej, a następnie do układu limbicznego, pojawiają się wręcz odruchowo, omijając często dłuższy szlak związany z analizą komunikatów językowych. Innymi słowy, to, co widzimy, trafia do nas szybciej, nakłaniając do automatycznej reakcji, niż to, co słyszymy. Uzasadnieniem są nasze pierwotne mechanizmy obronne ukierunkowane na przetrwanie. Nie trzeba oczywiście szeroko tłumaczyć tego, że obecnie funkcjonujemy w zupełnie innych sytuacjach aniżeli niegdyś, kiedy na porządku dnia znajdowały się zagrożenia typu lew, niedźwiedź czy wilk. Wówczas liczyła się tylko szybka (automatyczna) reakcja obronna, nakłaniająca nas do podjęcia walki, ucieczki lub znieruchomienia. Każda z tych reakcji gwarantowała większe prawdopodobieństwo przetrwania. Obecnie już bardzo rzadko spotykamy podobne bezpośrednie zagrożenia życia, jednak nasze struktury mózgowe nadal są aktywne w tym zakresie i każde wydarzenie, które interpretujemy jako zagrażające życiu i zdrowiu, może uruchamiać te automatyczne reakcje. Niestety, często są one nieadekwatnie dobrane do rzeczywistego kontekstu naszego funkcjonowania,

co niekiedy prowadzi do prawdziwego konfliktu i zagrożenia życia. Możemy na przykład w trakcie debaty czuć albo i mówić: „Walczy ze swoim rozmówcą, jakby chodziło o śmierć i życie” albo „Musimy się bronić” lub „Atakuje mnie”. Taka interpretacja rzeczywistości może pobudzić nasze mechanizmy adaptacyjne odpowiedzialne za przetrwanie, a wówczas już łatwo o autentyczną wojnę. Jak to się ma do mowy ciała podczas debaty? Chodzi o to, że niektóre z komunikatów niewerbalnych mogą sygnalizować wrogą postawę, a to z kolei będzie wywoływać reakcje walki, obrony lub niechęci do dyskusji z drugiej strony. Aby nie blokować dyskusji niewłaściwymi komunikatami niewerbalnymi, warto zastosować się do poniższych opisów:

a) postawa ciała – otwarta, ręce luźno ułożone wzdłuż ciała (starać się nie krzyżować rąk na piersi), najlepiej, aby nogi także nie były skrzyżowane, sylwetka lekko wysunięta w stronę innych rozmówców i rozmówczyń,



b) gestykulacja – swobodna; każdy z nas posiada nieco inną ekspresję, stąd trudno namawiać do tego, aby poruszać rękami lub nie, warto jednak wystrzegać się unoszenia rąk powyżej linii klatki piersiowej (tzw. postawa wiecowa), które wynoszone ponad głowę mogą być odbierane jako sposób wywierania presji i dominacji (częste podczas przemówień dyktatorów); ponadto zbyt żywa gestykulacja może utrudniać odbiór komunikatu werbalnego, ponieważ pozostali rozmówcy lub rozmówczynie skupią się na ruchu rąk zamiast na wypowiedzi,

c) mimika twarzy – podobnie jak z gestykulacją jest to kwestia indywidualnej ekspresji wynikającej z temperamentu, jednak wiadomo, że uśmiech jest wyrazem otwartości i chęci nawiązania kontaktu; z badań wynika, że uśmiech nakłania innych do odwzajemniania się tym samym, a więc pozytywnym nastawieniem, jednak z jednym zastrzeżeniem, a mianowicie musi być szczery; jeśli uśmiechanie się do innych nie leży w naszej naturze, lepiej nie silić się na sztuczne zachowanie, które od razu zostanie rozszyfrowane, dając odwrotny skutek,



d) sposób patrzenia – kontakt wzrokowy jest czymś pożądanym w interakcji, zwykle patrzenie w oczy odbierane jest jako przejaw szczerości i otwartości; warto jednak wystrzegać się tzw. świdrowania wzrokiem, które może zostać odebrane jako wyraz dominacji, a nawet agresji,

e) odległość od rozmówców (proksemika) – zwyczajowo jest różna w różnych kulturach; w Europie przyjmuje się, że odległość uznawana za stosowną w sytuacji kontaktu społecznego (dystans społeczny) wynosi 120–360 cm, czyli tyle, by uniemożliwić bezpośredni dotyk; jeśli natomiast dopuszczamy myśl o możliwości bardziej bezpośredniego kontaktu, wówczas mówimy o dystansie indywidualnym (45–120 cm); zwykle przyjmujemy w kontaktach z innymi odległość ok. 70 cm,

f) tempo mówienia – warto zwrócić uwagę na to, jak szybko mówimy; z badań wynika, że optymalne tempo, które z jednej strony nie nuży odbiorców, a z drugiej sprawia, że komunikat jest zrozumiały, jest średnio-szybkie,

g) intonacja i tembr głosu – z badań wynika, że niski tembr głosu kojarzony jest zwykle z rozluźnionym gardłem, a zatem brakiem obecności zagrożenia czy stresu – taki lubimy; nie oznacza to jednak, że kobiety o tzw. wysokich głosach nie będą słuchane, wręcz przeciwnie, chodzi raczej o to, aby tembr głosu sygnalizował spokój, opanowanie; na pewno różnorodność intonacji pomaga przyciągnąć uwagę, zwłaszcza jeśli wypowiedź jest długa – jest to coś, co można ćwiczyć poprzez np. deklamację wierszy lub śpiew,

h) wokalizy – „uhm”, „aha” itp. czasami same nam się wyrwywają z ust, kiedy kogoś słuchamy z zaangażowaniem (aktywne słuchanie – o tym nieco dalej w tej książce); zapewne są to komunikaty wzmacniające mówcę lub mówczynię i dające jasno do zrozumienia, że jest słuchany, a nawet rozumiany.

Reasumując, aby komunikacja odbywała się swobodnie i w sposób niezakłócony, ważne, aby to, co przekazywane jest na poziomie treści, było spójne (kongruentne) z tym, co dzieje się na płaszczyźnie mowy ciała. Aby to zilustrować, zachęcam do wykonania [zadania 4](#).

Zadanie 4

Połączcie się w pary. Osoby w parach mają przeprowadzić dwie krótkie rozmowy w kolejnych rundach, w których ma miejsce krzyżowanie komunikacji werbalnej z niewerbalną – chodzi o brak spójności w przekazie. Po każdej z rund rozmów zastanówcie się, czy zadanie było trudne, a jeśli tak, na czym polegała trudność.

Do rozmowy wybierzcie tematy z życia codziennego, np. „lubię koty”, „uważam, że najlepiej wypoczywa się nad morzem” itp., jednak nie dotyczący przekonań politycznych czy etycznych.

Runda 1.

Rozmowa na temat, na który obie osoby mają taką samą opinię.

Mowa ciała nie jest synchroniczna.

TREŚĆ = ZGODA

MOWA NIEWERBALNA = BRAK ZGODY



Runda 2.

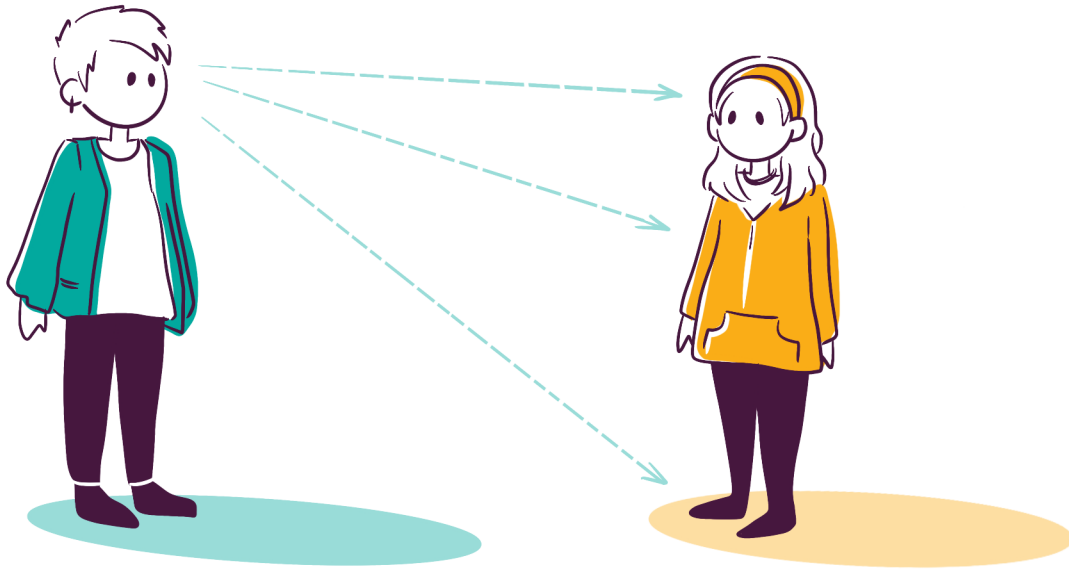
Rozmowa na temat, na który rozmówcy/ rozmówczynie mają inną opinię.

Mowa ciała jest synchroniczna.

TREŚĆ = BRAK ZGODY

MOWA NIEWERBALNA = ZGODA





W kontekście debaty warto zatem zdawać sobie sprawę, jak dużą siłę w komunikacji odgrywa mowa ciała. Co więcej, stosunek do innych osób tworzy się głównie dzięki komunikatom niewerbalnym. **Ponad 90% naszych ocen na temat drugiego człowieka powstaje w początkowych 10 sek. rozmowy.** Dlatego pierwsze wrażenie jest takie ważne! Pierwsze wrażenie, które jest automatyczne i nieświadome. Przekazy niewerbalne pozwalają na szybką ocenę w zakresie: dominacji i przywództwa, przychylności/sympatii i troski, pewności siebie, ocen pozytywnych, neutralnych i negatywnych, szczerości i kłamstwa.

Efekty towarzyszące komunikacji niewerbalnej to:

- tzw. efekt świeżości – wpływ pierwszego wrażenia,
- tzw. efekt *halo* (aureoli) – pierwsze wrażenie oddziałuje na inne elementy naszej oceny, np. pozytywne spostrzeżenia estetyczne (uroda) mogą zostać powiązane z takimi cechami jak: inteligencja, odpowiedzialność, szlachetność itp.

Warto także pamiętać, że owo pierwsze wrażenie trudno zmienić. Zatem licząc na owocną debatę, warto zaprezentować się w sposób otwarty, wyrażający gotowość do wymiany myśli.

*Słuchanie jako sztuka prowadząca do rozumienia.
Wskazanie różnych technik efektywnego słuchania.*

Czym jest sztuka słuchania?

Słuchanie jest często niedocenianym, lecz kluczowym elementem efektywnie przeprowadzonej debaty. Dlaczego niedocenianym? Dlatego, że słuchając, często mamy wrażenie zajmowania biernej, wycofanej pozycji, podczas gdy uczestnictwo w debacie wydaje się kojarzyć głównie z mówieniem i byciem aktywnym. To prawda, jednak... aby móc czynnie brać udział w debacie, warto wiedzieć, co mają do powiedzenia inni. Niestety często się zdarza, że przygotowując się do przedstawienia własnego stanowiska, koncentrujemy się wyłącznie na sobie, co może powodować, że zaczynają nam umykać istotne kwestie prezentowane przez innych. W tym sensie, nie słuchając wypowiedzi innych, przestajemy aktywnie uczestniczyć w debacie.

Słuchanie może przebiegać w różny sposób – od biernego „puszczania mimo uszu”, po aktywne słuchanie. To ostatnie można określić jako postawę typu oczy i uszy otwarte. **Wyróża się pięć podstawowych poziomów słuchania:**

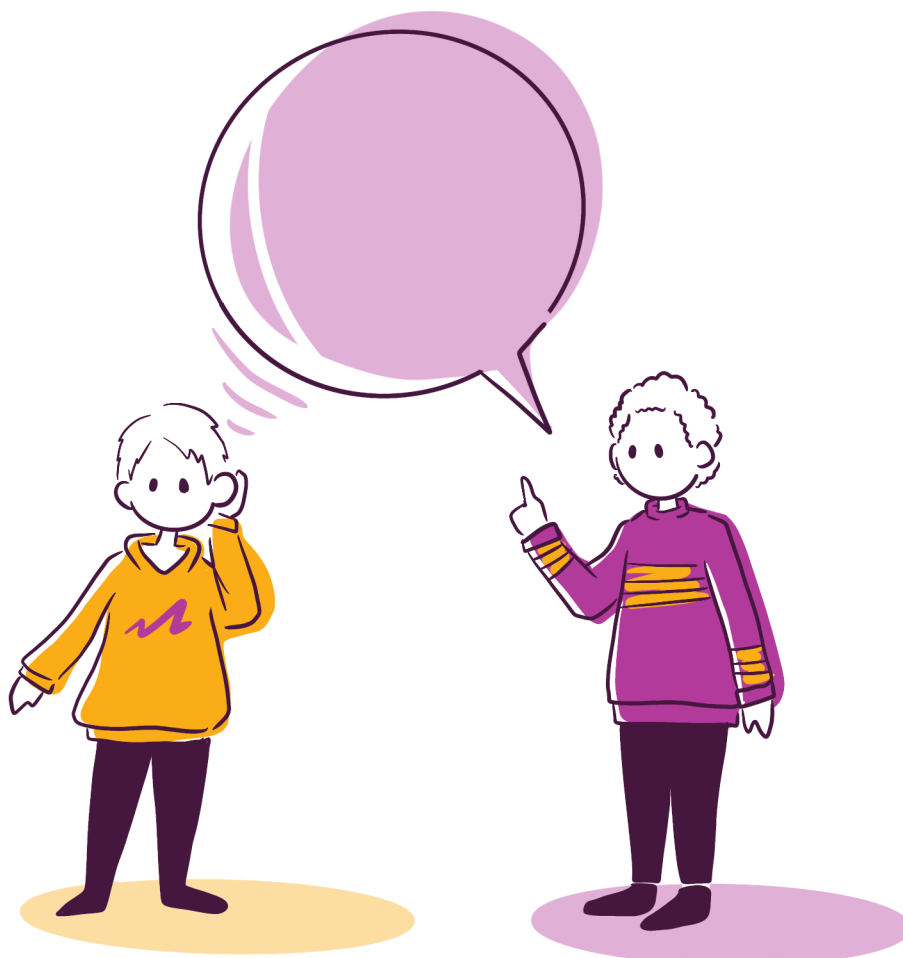
1. Ignorowanie, czyli w istocie niesłuchanie.
2. Udawanie, że się słucha, czyli słuchanie bez zainteresowania, by sprawić wrażenie uprzejmości.
3. Selektywne słuchanie, czyli tylko pewnych części rozmowy.
4. Uważne słuchanie, czyli skoncentrowane na słowach wypowiedzianych przez rozmówcę lub rozmówczynię, bez ich interpretowania.
5. Aktywne słuchanie (empatyczne), czyli słuchanie połączone z chęcią zrozumienia rozmówcy lub rozmówczynie – jego zamiarów, potrzeb, sytuacji, uczuć.



Aktywne słuchanie jest oparte na faktycznym zainteresowaniu rozmówcą lub rozmówczynią i tym, co ma do powiedzenia:

- koncentracja uwagi na tym, co mówi nadawca,
- powstrzymanie się od wyrażania własnej opinii, przerywania komunikatu,
- pozycja ciała lekko pochylona w stronę nadawcy,
- kontakt wzrokowy utrzymywany w 15–30% rozmowy,
- otwartość na inny niż własny punkt widzenia,
- używanie zachęcających zwrotów podtrzymujących rozmowę,
- empatia: wczucie się w emocje i sytuacje, o których mówi nadawca,
- rozumienie znaczenia mowy ciała (zarówno własnej, jak i nadawcy),
- zgodność mowy ciała z treścią przekazu (szczególnie ważna staje się znajomość własnej mimiki).

Warto pamiętać o tym, że aktywne słuchanie nie oznacza zgody z rozmówcą lub rozmówczynią, ale zrozumienie tego, co nadawca miał do przekazania. Kluczem do prawdziwego i uważnego słuchania jest zaangażowanie oraz intencja słuchania (celowe koncentrowanie swojej uwagi na rozmówcy/rozmówczyni oraz analizowanie jego wypowiedzi).



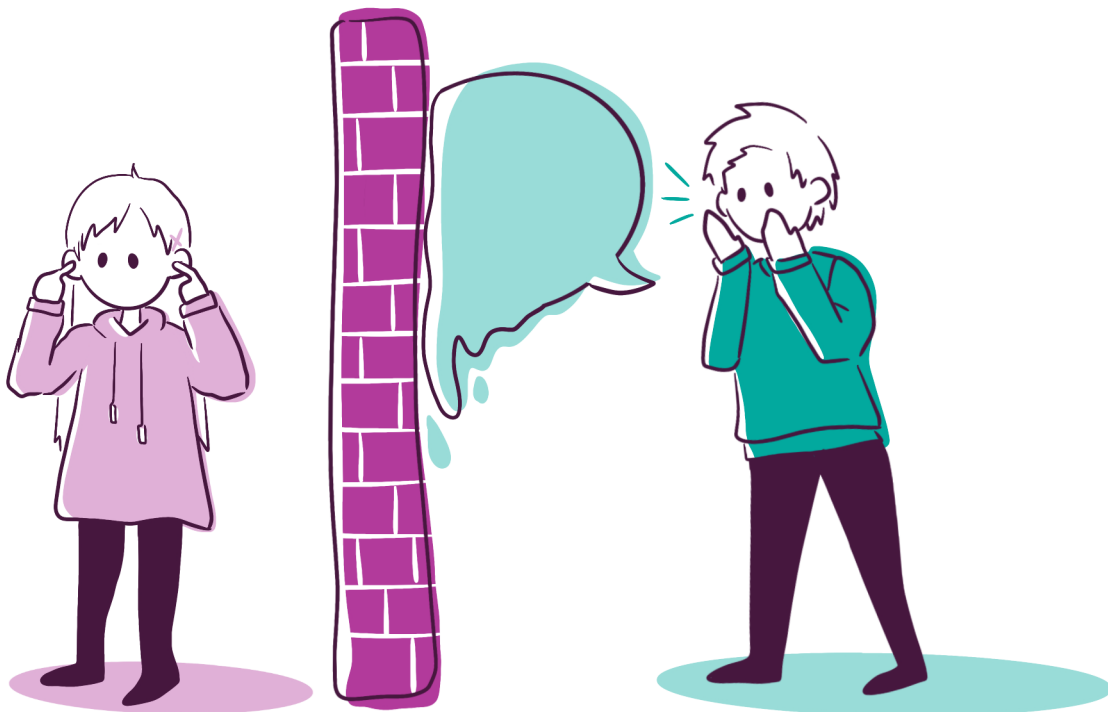
Techniki wspomagające aktywne słuchanie to:

- parafrazowanie – powtarzanie własnymi słowami tego, co – jak nam się wydaje – powiedziała druga osoba; może rozpoczynać się od zwrotu: *„O ile dobrze cię zrozumiałem...”*,
- precyzowanie – zadawanie pytań po to, aby uzyskać pełniejszy obraz sytuacji lub wyjaśnić wątpliwości,
- klaryfikacja – uporządkowanie i uogólnienie istotnych elementów wypowiedzi partnera lub partnerki często pełni rolę podsumowania; zaczyna się od słów: *„Czy to znaczy, że...”*; *„Jeśli dobrze cię zrozumiałam, to...”*,
- podsumowanie – zebranie wszystkich najważniejszych informacji i ustaleń poczynionych podczas rozmowy: *„Podsumowując...”*; *„Zatem umawiamy się na...”*,
- pytania – otwarte (np. zaczynające się od *„dlaczego?”*, *„jak?”*) i zamknięte (zaczynające się od *„czy?”*), które często mają charakter rozstrzygający.

Jest kilka warunków, które powinno się spełniać przy aktywnym słuchaniu, aby przyniosło ono najlepsze rezultaty: traktujemy drugą osobę w sposób partnerski, staramy się nie oceniać i nie uogólniać, a także nie nadawać interpretacji, powinno nam zależeć, aby rozmówca lub rozmówczynie nas zrozumieli, staramy się formułować komunikaty tak, aby wyrażać nasze potrzeby, punkt widzenia czy propozycje.



W trakcie rozmowy mogą pojawić się tzw. **blokady komunikacyjne, które utrudniają wymianę myśli**. Należą do nich: zakłócenia w otoczeniu (np. hałas), odmienny sposób rozumowania ([rozdz. 1](#)), różny status społeczny, niechęć do rozmówcy i brak aktywnego słuchania, różnice językowe wynikające z odmienności kulturowej czy rozbieżność intencji rozmówców (np. celowe wprowadzanie drugiej osoby w błąd, manipulacja). Niekiedy słuchając drugiej strony, trudno nam wytrzymać, zwłaszcza jeśli wypowiedź jest długa, a my mamy przygotowaną już ciętą ripostę. Wówczas możemy mówić o blokadach przebiegających na poziomie interpersonalnym, do których należy również: osądzanie i krytykowanie lub udzielanie rad (pozycja wyższościowa); filtrowanie informacji i niedopuszczenie innego punktu widzenia do głosu; nieoczekiwane zwroty akcji, czyli przechodzenie z nienacka na inny temat; porównywanie do innych wypowiedzi czy ingrაცja, czyli schlebianie drugiej stronie w celu zjednania jej przychylności.



W jaki sposób można starać się przeciwdziałać blokadom komunikacyjnym?

Po pierwsze, warto pielęgnować w sobie otwartą postawę, która łączy się z zaciekawieniem stanowiskiem drugiej osoby, np.:

X: „Nie zgadzam się z twoją opinią.”
(zachęta do konfrontacji);

Y: „To interesujące, czy mógłbyś/mogłabyś powiedzieć dlaczego?”
(neutralizowanie, precyzowanie).

Po drugie, można starać się odnajdywać części wspólne w wypowiedziach, np.:

X: „To wszystko jest bez sensu, dłużej nie warto już dyskutować!”
(chęć przerywania komunikacji, zniechęcenie);

Y: „Może spróbujemy wspólnie wyjaśnić tę kwestię, która jest przecież złożona, a oboje jesteśmy zainteresowani jej rozwiązaniem?”
(przypomnienie i podzielenie się odpowiedzialnością za wynik rozmów).

Po trzecie, można starać się używać komunikatu JA, np.:

X: „To nie jest takie proste, jak ci się wydaje...”
(odniesienie do JA, które może być odebrane jako prowokacja);

Y: „Z mojego punktu widzenia wygląda to również na skomplikowany problem.”
(neutralizacja poprzez mówienie o własnych odczuciach, bez odnoszenia się do wkładanych w nas uczuć, myśli, opinii).



Zadanie 5

Dobierzcie się w pary. Najpierw jedna osoba (X) wypowiada zdania zamieszczone poniżej, a druga osoba (Y) odpowiada według poleceń nr 1, a następnie jest zamiana i druga z osób odpowiada według klucza poleceń nr 2.

X: Dzisiejsze spotkanie nie ma sensu.

Y: Polecenie 1: klaryfikacja; polecenie 2: wykazanie zainteresowania.

X: Jeśli uważasz, że masz rację, to jesteś w błędzie. Tylko ci się tak wydaje!

Y: Polecenie 1: komunikat JA; polecenie 2: parafraza

X: Tutaj możemy zakończyć nasze spotkanie, nic z tego nie wyniknie dobrego, widzę, że nie osiągniemy żadnego porozumienia i nie dojdziemy do żadnego rozwiązania.

Y: Polecenie 1: poszukiwanie części wspólnych; polecenie 2: pytanie otwarte.



Sformułowanie zaleceń dla osób prowadzących dyskusję oraz przedstawienie technik psychologicznych stosowanych podczas prezentacji.

Pojęcia: debata oksfordzka, metoda delficka.

Jak skutecznie prowadzić dyskusję?

Efektywne przeprowadzenie debaty jest nie lada sztuką. Im trudniejszy i bardziej kontrowersyjny temat, tym bardziej należy zadbać o szczegóły organizacyjne, które jak pokazuje historia, często potrafiły zaważyć na ostatecznym wyniku merytorycznym spotkania.

Za najważniejsze przy organizacji debaty można uznać **zadbanie o atmosferę i równościowy charakter uczestnictwa** wszystkich zaproszonych gości, który powinien przejawiać się w ustaleniu:

- miejsca przeprowadzanej debaty (dostępność dla osób z niepełnosprawnościami),
- czasu trwania – powinien być z góry przewidziany z jasno określonym momentem zakończenia (pod koniec debaty zwykle pojawiają się najważniejsze opinie),
- sposobu udzielania głosu czy kolejności wypowiedzi; porządek debaty sprzyja swobodnemu wyrażaniu opinii w atmosferze wzajemnego szacunku,
- ustawieniu mebli, które zwykle sugeruje miejsca dla poszczególnych uczestników i uczestniczek,
- obecności (lub braku) poczęstunku czy napoi chłodzących, co jest istotne zwłaszcza podczas upałów, kiedy może pojawić się większa skłonność do frustracji, a w konsekwencji irytacji i konfliktu (zob. film pt. „Dwunastu gniewnych ludzi”, reż. Sidney Lumet, 1957 r.).



Debata oksfordzka

Jest to najpopularniejszy rodzaj debaty, wywodzący się z Uniwersytetu Oksfordzkiego. Debata oksfordzka ma charakter dialektyczny: tezy zderzają się tu z antytezami, nie ma jednak miejsca na syntezę – końcowy werdykt może być jedynie za lub przeciw. Głównym warunkiem zaistnienia debaty jest podział zgromadzonych na trzy grupy: zespół propozycji, opozycji oraz widownię. Ważnymi postaciami są również marszałek oraz sekretarz moderujący panel dyskusyjny. Przyjrzyjmy się przebiegowi debaty, mając na względzie, że w zależności od okoliczności zasady debat mogą subtelnie różnić się od siebie.



Przebieg debaty

Początkowo należy wybrać tezę, do której odnosić się będą zespoły. Pierwszy zespół – propozycja – ma za zadanie bronić tezy merytorycznymi argumentami. Zadaniem drugiego zespołu jest tezę refutować, czyli przeciwstawiać się jej. Pamiętajmy, że oba zespoły są zobowiązane przedstawiać swoje stanowisko **ad rem, tzn. konfrontując się z sednem problemu**. Zabronione są wybiegi **ad personam, czyli tzw. wycieczki personalne**, gdyż nie wnoszą one nic do dyskusji. Przydatne mogą okazać się **argumenty ad hominem**, czyli jak to określił Artur Schopenhauer, **podjęcie gry wedle zasad przeciwnika** – oznacza to korzystanie z toku rozumowania oponenta, mimo że uważamy go za nietrafny. Wprawdzie tok rozumowania drugiej osoby może wydać się nam niewłaściwy, często jednak używamy go, gdy dostrzeżemy w tym korzyść – szansę pokonania interlokutora jego własną bronią. Należy jednak zaznaczyć, że stosowanie tego wybiegu jest ryzykowne, gdyż odsuwa nas od sedna dyskusji, jednocześnie nadając naszej wypowiedzi fałszywy wydźwięk. Stajemy się bowiem adwokatem nie swojej sprawy.

Selekcja członków i członkiń zespołów może odbywać się różnorako. Możemy pozwolić uczestnikom i uczestniczkom dyskusji, aby sami wybrali swoją grupę, tj. aby sami zdecydowali, czy chcą tezy bronić, czy też ją atakować. Podział może być również dokonany przez marszałka, co powinno ostudzić nieco spór, gdyż w ten sposób członkowie i członkinie zespołów mogą w rzeczywistości nie zgadzać się ze stanowiskiem, do którego zostali przydzieleni. Stwarza to możliwość rzetelnej debaty pozbawionej nadmiernych afektów oraz osobistych wycieczek, pole wzajemnego szacunku obu stron. Trzecią drogą jest samodzielna formacja dwóch zespołów, którym marszałek przydziela stanowisko – drużyny, choć stworzone samowolnie, nie wiedzą, czy będą tezy bronić, czy też ją negować.

Trzecią, z pozoru neutralną grupą jest widownia, której zadaniem będzie rozstrzygnięcie sporu w formie głosowania po wysłuchaniu obu stanowisk. Zanim to jednak nastąpi, słuchacze i słuchaczki mają za zadanie uważnie wysłuchiwać argumentów „za” i „przeciw”, mają również możliwość zadawania pytań po każdym przemówieniu. Każdy mówca i mówczyni powinien otrzymać jedno pytanie od widowni.



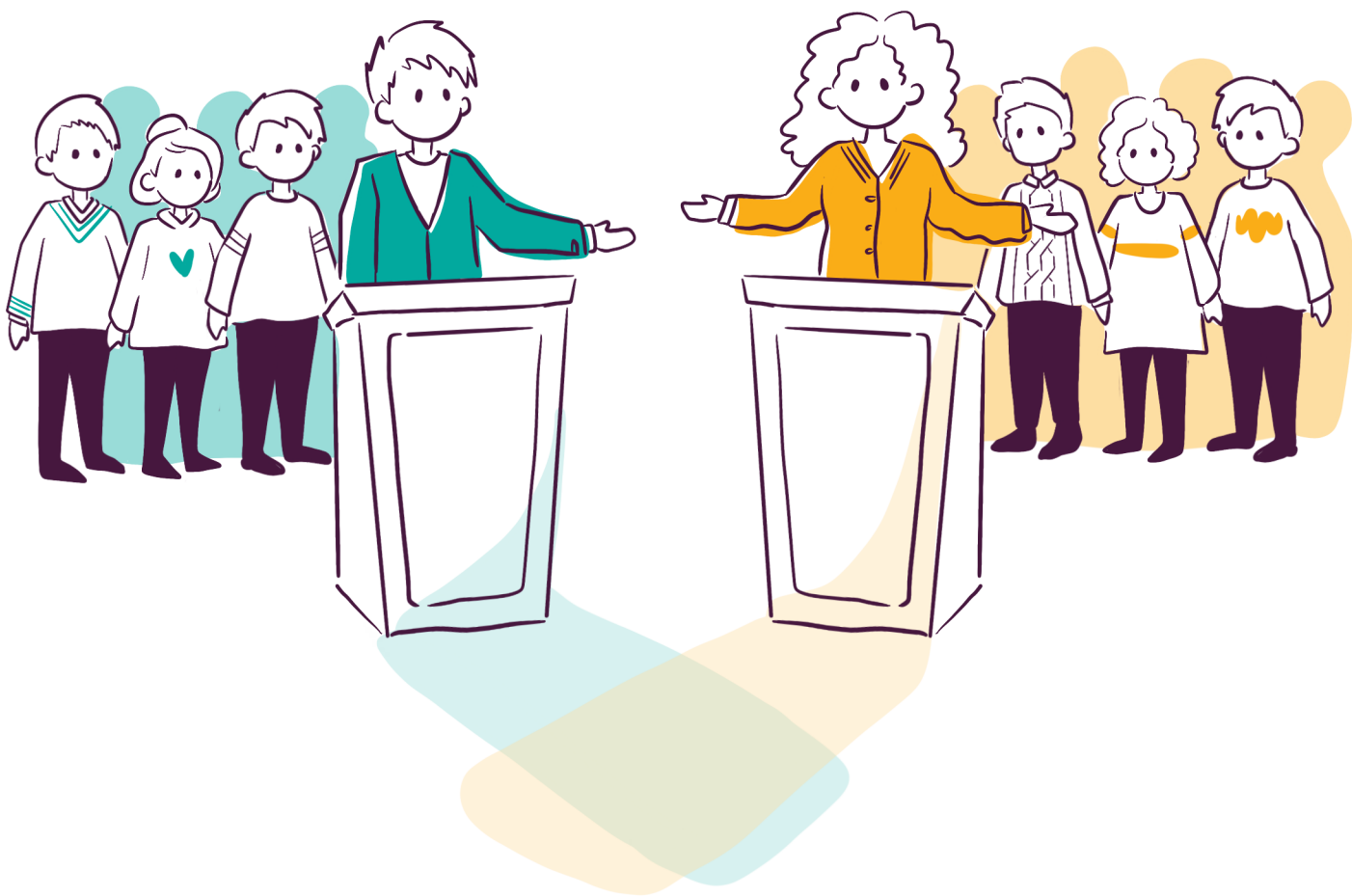
Gdy role zgromadzonych są już ustalone, następuje debata:

1. Zaczyna się od przemówienia sekretarza, który przedstawia problematykę spotkania oraz uczestników i uczestniczki dyskusji.
2. Gdy zespoły zostaną utworzone, ustala się, który z nich broni tezy, a który występuje przeciwko niej.
3. Następuje 10-minutowa narada obu drużyn, mająca na celu ustalenie retorycznej strategii. W jej trakcie marszałek zarządza pierwsze głosowanie nad tezą wśród widowni. Słuchacze podnoszą ręce w kategoriach „za”, „przeciw”, „wstrzymanie się od głosu”. Głosy liczy sekretarz.
4. Po zakończeniu narad marszałek oddaje głos grupie propozycji. Od tej pory członkowie i członkinie grup wypowiadają się naprzemiennie, zabroniona jest zmiana miejsc. Sekretarz czuwa nad przestrzeganiem czasowych limitów (3–4 minuty na jedną wypowiedź), kulturą wypowiedzi oraz kolejnością. Pierwszy mówca lub mówczynie każdej grupy przedstawia stanowisko swojego zespołu, posługując się merytorycznymi argumentami. Następni mówcy lub mówczynie mają za zadanie zbić argumenty poprzedników, jednocześnie wprowadzając własne. Ostatni członek lub członkini każdego zespołu dokonuje podsumowania argumentów swojej strony, dążąc do konkluzji sprzyjającej stanowisku swojej grupy.
5. Po zakończeniu przemówień marszałek zarządza kolejne głosowania wśród publiczności. Pierwsze dotyczy samej tezy spotkania: publiczność ponownie głosuje za nią lub przeciwko niej. Najczęściej odbywa się to poprzez podniesienie ręki, jeśli jednak zależy nam na tajności głosowania, głosy mogą zostać oddane również na kartkach. Drugie głosowanie ma na celu wyłonienie zwycięskiego zespołu.
6. Liczeniem głosów zajmuje się sekretarz. Następnie przekazuje wyniki marszałkowi. Ten ogłasza tezę, która wygrała przed debatą, potem tezę, która wygrała po debacie, następnie zwycięski zespół. Marszałek gratuluje uczestnikom i uczestniczkom oraz dziękuje publiczności.

Linia argumentacji oraz kontrargumentacji powinna być spójna, argumenty nie mogą się powtarzać. Zespoły nie powinny odbiegać od tezy, gdyż mija się to z celem debaty. Podczas kontrargumentacji nie należy zniekształcać argumentów przeciwnika, ich analiza nie powinna być powierzchowna. Wystąpienia mają być spójne logicznie, wypowiedzi członków i członkiń jednej drużyny nie mogą sobie wzajemnie zaprzeczać.

Zadanie 6

Przeprowadźcie debatę oksfordzką w swojej klasie! Niech przewodniczący lub przewodnicząca klasy stanie się marszałkiem, który wyodrębni dwie czteroosobowe drużyny. Rzut monetą zadecyduje o tym, która strona broni tezy narzuconej przez publiczność, a która ją atakuje. Reszta klasy stanie się publicznością, wyłączając skarbnika, który w tej sytuacji staje się sekretarzem. Niech każda drużyna ma czas do następnej lekcji, aby opracować merytoryczne materiały służące za argumenty. Przeprowadźcie debatę zgodnie z przedstawionymi w niniejszym podręczniku zasadami. Jako temat wybierzcie coś, co w obecnej debacie politycznej wzbudza wiele kontrowersji. Niech każdy zastanowi się, czy jego zdanie na ten temat uległo zmianie po wysłuchaniu argumentów obu zespołów. Wygrana drużyna może otrzymać nagrodę w postaci ocen. Powodzenia!



Możliwość wygranej nie jest zależna od wyniku debaty, przykładowo widownia może zagłosować przeciwko tezie, jednocześnie przyznając zwycięstwo zespołowi, który tej tezy bronił, gdyż posługiwał się lepszą argumentacją. Ta rozbieżność stawia nas jednak przed pytaniem: Czy argumentacja w debacie rzeczywiście jest tak istotna, a sama debata – potrzebna? Skoro przegrywa zespół, który zaprezentował bardziej złożoną, wieloaspektową argumentację, to czy nie oznacza to, że decyzja została podjęta przez widownię już wcześniej? Słuchacze i słuchaczki, wchodząc w sytuację panelu dyskusyjnego, są już uprzedzeni własnymi poglądami. Może to nie logiczne przesłanki, lecz intuicja podpowiada nam, jaką decyzję podjąć, a sama intuicja pojawia się jeszcze przed rozpoczęciem dyskusji? Przykładowo, rzadko zdarza się, aby zdeklarowana feministka zmieniła swoje poglądy po wysłuchaniu argumentów przeciwnej strony – znacznie częściej obserwujemy zjawisko jeszcze silniejszej determinacji w swych poglądach. Możemy powtarzać za Heglem, że im silniejsza teza, tym silniejsza antyteza – w przypadku debaty to stwierdzenie się sprawdza.

Debata oksfordzka wymaga od uczestników dobrej woli oraz rezygnacji z nadmiernej emocjonalności, co może okazać się trudne, gdy dyskusja toczy się wokół tematów ważnych dla zgromadzonych. Zastanawiająca jest kwestia publiczności. Czy w wyniku wysłuchania zbioru kilkuminutowych przemów człowiek rzeczywiście jest w stanie zrezygnować z wcześniej ukształtowanego poglądu? Wymaga to od słuchacza i słuchaczki wysokiego stopnia dojrzałości i otwartości umysłu. Debata oksfordzka może okazać się niewystracającym narzędziem, gdy wybór ociera się o sądy moralne, gdyż jak wykazały badania opisywane przez Haidta (2017), sądy etyczne dokonywane są przez nas apriorycznie (z góry), przez co często intuicja wygrywa z intelektem. Biorąc udział w debacie dotyczącej rozterek moralnych, często nie zdajemy sobie sprawy z już podjętej decyzji, na którą merytoryczne argumenty mogą mieć nikły wpływ. Jak już wcześniej zaznaczyliśmy, nie ma w debacie oksfordzkiej miejsca na nadmierne emocje, co często ustanawia **status quo**.

Status quo to stan prawny lub polityczny istniejący w danej chwili.





Biorąc pod uwagę powyższe przesłanki, model debaty zmuszającej uczestników i uczestniczki do obrony tezy, z którą w rzeczywistości się nie zgadzają, może stworzyć nową jakość w dyskusji. Wadą takiego podejścia będzie niewspółmierność wartości własnych przekonań z możliwością wygranej (przykładowo, osoba o zadeklarowanej homoseksualnej orientacji seksualnej nie chciałaby prawdopodobnie wygrać dyskusji z pozycji obrony tezy potępiającej tę orientację). Skończyłoby się niechętną wymianą zdawkowych argumentów. Możemy wyobrazić sobie również, iż debata oksfordzka dotycząca praw kobiet różniłaby się znacznie od debaty poświęconej gustom estetycznym, ponadto debata dotycząca praw kobiet włączająca kobiety i mężczyzn różniłaby się od tych, które wykluczałyby udział jednej z tych płci. Dlatego też wybierając skład osób obecnych na debacie, należy zastanowić się, czy reprezentują one odmienne poglądy. Debaty osób o zróżnicowanych poglądach i przynależnościach mogą zaskoczyć nas bogactwem konkluzji, o które trudniej w środowiskach homogenicznych.

Wadą debaty oksfordzkiej jest jej binarność – teza nie może ulegać modyfikacjom, mamy ją jedynie potwierdzić bądź zanegować. Taki aspekt zawęża skuteczność debaty do sfery pytań, na które możemy odpowiedzieć wyłącznie „tak” lub „nie”, nie ma tu miejsca na kompromisy i szukanie pośrednich jakości.

Metoda delficka

Zapewne znana jest Wam przypowieść o Sokratesie, którego wyrocznia w Delfach uznała za najmądrzejszego człowieka w Atenach, a jak można wnioskować z dzieł Platona – nie pomyliła się. Pytia, czyli kapłanka w delfickiej świątyni Apollina, uznana była za medium. Wedle wierzeń była w stanie przepowiedzieć przyszłość. Właśnie dlatego kolejną metodę omawianą w tym podręczniku nazwano delficką – ma ona na celu ustalić prawdopodobieństwo lub czas, w którym zajdą prognozowane wydarzenia (czyli poniekąd jak wyrocznia przepowiedzieć przyszłość). Jest to metoda heurystyczna. Dla przypomnienia: **heurystyka stosowana jest w sytuacji braku informacji, zastępuje je swymi prognozami wysnutymi z dotychczasowych danych**. Nie musi koniecznie rozwiązywać danego problemu, czasem jej rolą jest po prostu zmuszenie do refleksji na temat możliwych zajęć.





Metoda delficka opiera się na ankietach przeprowadzanych wśród ekspertów i ekspertek w danych dziedzinach. Nie mogą to być przypadkowe statystyki, osoba wypełniająca taką ankietę musi spełniać pewne określone standardy dotyczące wykształcenia. Opinie ekspertów i ekspertek są anonimowe, niezależne od innych. W zespołach zdarza się, że niektórzy naukowcy i naukowczynie dominują swą osobowością, wpływając na wyniki prognoz – w przypadku metody delfickiej ankietę wypełniana jest samodzielnie, zatem wpływy te są mniejsze. Eksperci i ekspertki otrzymują ankietę przygotowaną pod kątem określonej problematyki, czasem zdarza się jednak, że to oni sami mają zasugerować temat. Z początku wysyłane są ankiety próbne, mające na celu ustalenie wyglądu ostatecznego formularza. Skrajne odpowiedzi wymagają od ekspertów i ekspertek uzasadnienia stanowiska. Patrząc na wyniki całościowo, po zebraniu wszystkich ankiet od ekspertów i ekspertek, ustala się ogólną prognozę.

Metoda delficka ma również swoje wady. Jak pewnie zauważyliście, jest ona rozłożona w czasie, gdyż wymaga udziału dużej liczby osób mających wyrazić na to zgodę. Również ustalenie ostatecznej treści formularza jest procesem długotrwałym. Ponadto ankiety są monotematyczne, a spójność opinii uznawana jest za ostateczną instancję w dochodzeniu do prawdy. Trudno wybrać konkretne grono ekspertów i ekspertek tak, aby wyniki były stabilne, czasem nie jest do końca jasne, kogo pytać o zdanie, a kogo wykluczyć. Sami eksperci i ekspertki są też pozbawieni możliwości bezpośredniej komunikacji między sobą.

Zakończenie

Debata w społeczeństwie obywatelskim jest nieodłącznym warunkiem poprawnego funkcjonowania demokracji, jakkolwiek w niektórych przypadkach trudno wyznaczyć jasne granice, kogo do niej dopuścić. Wydaje się, że do debaty powinni być włączeni wszyscy obywatele i obywatelki, stąd ważne jest posiadanie przez nich umiejętności uczestniczenia w dyskusji. Jednak w niektórych kwestiach nie posiadamy wystarczającej wiedzy i wtedy głos trzeba oddać ekspertom i ekspertkom, co unaocznia metoda delficka.

Umiejętności prowadzenia debaty i uczestniczenia w niej są narzędziem przeciwko mowie nienawiści, która zagraża wolności słowa i równości.



Ważne, aby korzystając z przedstawionych w niniejszym podręczniku ćwiczeń, porad i wiedzy, pamiętać o **wyższych celach debaty, która jest niezbędnym elementem ustroju demokratycznego i swobodnego dialogu na każdy temat.** Życzę sobie i wszystkim Czytelnikom i Czytelniczkom, aby mógł on rozwijać się i zataczać coraz szersze kręgi.

Bibliografia

- Deutsch M. (1994). *Constructive conflict resolution: Principles, training, and research*. „Journal of Social Issues”, 50, s. 13–32.
- Erikson E.H., Erikson J.M. (2016). *Dopełniony cykl życia*. Wydawnictwo Sensus.
- Haidt J. (2017). *Prawy Umysł. Dlaczego dobrych ludzi dzieli religia i polityka?* Wydawnictwo Smak Słowa.
- Kozielecki J. (2002). *Transgresja i kultura*. Warszawa: Wydawnictwo Akademickie ŻAK.
- Mehrabian A. (2009). „*Silent Messages*” – *A wealth of information about nonverbal communication (body language)*. „Personality & Emotion Tests & Software: Psychological Books & Articles of Popular Interest”. Los Angeles: self-published. Retrieved April 6, 2010.
- Moore Ch.W. (2009). *Mediacje. Praktyczne strategie rozwiązywania konfliktów*. Warszawa: Wolters Kluwer Polska sp. z o.o.
- Nęcka E., Orzechowski J., Szymura B. (2019). *Psychologia poznawcza*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Pruitt D.G., Carnevale P. (1982). The development of integrative agreements, [w:] P. Derlega, J. Grzelak (red.) *Cooperative and helping behavior. Theories and research* (s. 151–181). New York: Academic Press, Inc.
- Rosenberg S.W. (1988). *Reason, ideology and politics*. Princeton, New Jersey: Princeton University Press.
- Piaget J. (1966). *Narodziny inteligencji dziecka*. Warszawa: PWN.

Strony internetowe:

- https://mfiles.pl/pl/index.php/Technika_delficka (dostęp: 1.07.2019).
- http://www.ue.wroc.pl/p/promocja/plan_debaty.pdf (dostęp: 1.07.2019).



„Młodzi w Akcji+” to ogólnopolski program edukacyjny, którego celem jest inspirowanie młodzieży do podejmowania nieszablony- wych działań na rzecz swojej małej ojczyzny. W tej edycji uczniowie i uczennice będą mogli nauczyć się debatować o sprawach lokalnych, stworzyć reportaż o swoich sąsiadach i sąsiadkach czy zaplanować rozwój najbliższej okolicy razem z jej mieszkańcami i mieszkankami.



**Uniwersytet
SWPS**

Uniwersytet SWPS to nowoczesna uczelnia oparta na trwałych wartościach. Silną pozycję zawdzięcza połączeniu wysokiej jakości dydaktyki z badaniami naukowymi spełniającymi światowe standardy. Oferuje praktyczne programy studiów z psychologii, prawa, zarządzania, dziennikarstwa, filologii, kulturoznawstwa czy wzornictwa, dostosowane do wymagań zmieniającego się rynku pracy. Uniwersytet SWPS od lat dzieli się wiedzą i popularyzuje naukę nie tylko w murach kampusów, lecz także za pośrednictwem mediów społecznościowych oraz własnych kanałów multimedialnych. We współpracy z partnerami zewnętrznymi organizuje liczne wydarzenia poświęcone wyzwaniom współczesności. Dociera do młodzieży, rodziców i opiekunów, osób zainteresowanych samorozwojem, aktualną wiedzą o człowieku i społeczeństwie, nowymi trendami w nauce, kulturze, biznesie, prawie i designie.

Więcej informacji na stronie: www.swps.pl.



Centrum Edukacji Obywatelskiej jest największą polską organizacją pozarządową działającą w sektorze edukacji. Od blisko 25 lat zmieniamy polską szkołę i konsekwentnie pracujemy na rzecz tego, by młodzi ludzie uczyli się mądrzej i ciekawiej, a praca nauczycieli i nauczycielek oraz dyrektorów i dyrektorek była bardziej efektywna i satysfakcjonująca. Wprowadzamy do szkół nowoczesne metody nauczania oraz ocenianie kształtujące. Prowadzimy programy, które pomagają młodym ludziom zrozumieć świat, rozwijają krytyczne myślenie, wiarę we własne możliwości, uczą przedsiębiorczości i odpowiedzialności, zachęcają do angażowania się w życie publiczne i działania na rzecz innych.

Więcej informacji na stronie: www.ceo.org.pl.

