



DYSKUTANT – TWÓJ WRÓG CZY PRZYJACIEL ?

Większość z nas ma swoje, krótsze lub dłuższe, doświadczenia w wygłaszaniu referatów – w PIG-u, na forum PTG, czy wreszcie w trakcie konferencji naukowych różnego szczebla. Prezentujemy osiągnięte rezultaty, wyniki zakończonych opracowań, własne poglądy na różne tematy... Mamy też do czynienia z wielce zasłużoną osobą DYSKUTANTA !! To niezwykle ważny „składnik” naszych wystąpień publicznych, jego udział jest często ważniejszy od samego referatu. Dyskutantów, jak to wynika z moich własnych doświadczeń, można podzielić wg różnych kryteriów. Najprostszym jest podział wg motywów ich wystąpień. Jeśli po zakończeniu Twojego wystąpienia na sali panuje martwa cisza – masz wtedy do czynienia z trzema opisanymi niżej możliwościami.

1. Twój referat stał na poziomie tak niebotycznym, iż słuchacze w ogóle nie zdążyli się zorientować w jego tematyce – stąd zażenowana cisza, którą przerywa nieśmiało tzw. prowadzący – często bezpośredni przełożony, dyrektor lub kierownik, czasem prezes bądź przewodniczący. Po kilku banalnych pochwałach możesz spodziewać się pytania lub komentarza mało tylko związanego z poruszaną przez Ciebie tematyką. I chociaż uwagi prowadzącego łatwo uznać za banalne lub wręcz głupie – nie wypada Ci o tym powiedzieć wprost. Z wrodzonej kultury (i strachu) wylewnie dziękujesz za głębię wypowiedzi...

2. Martwa cisza po zakończeniu Twojego wystąpienia może też niestety świadczyć o całkowitym znudzeniu i rozczarowaniu sali. Długi i nieciekawy wywód doprowadził w tym wypadku do psychicznego wyczerpania słuchaczy, którzy po prostu są przytłoczeni banalnością Twych wywodów i nie mają o co pytać. Na szczęście taka sytuacja niewiele różni się w rzeczywistości od sytuacji scharakteryzowanej w punkcie pierwszym. W każdym razie nikt Ci tego oficjalnie nie powie, w końcu każdemu może się zdarzyć... I w tym wypadku prowadzący – często bezpośredni przełożony, dyrektor lub kierownik, czasem prezes bądź przewodniczący – przerywa nieśmiało ciszę i... patrz wyżej.

Dla Ciebie to sytuacja komfortowa – pozostajesz w przekonaniu, iż zaszedł wypadek pierwszy.

3. Zaraz po zakończeniu Twojego referatu i chwili martwej ciszy, podnosi się las rąk. Taka sytuacja zdarza się zwłaszcza, jeśli poruszana przez Ciebie tematyka zakłóca spokojne przekonania słuchaczy (zwłaszcza tych, o stopniach i tytułach naukowych), iż są nosicielami i przekazicielami jedynej prawdy, którą starannie od lat pieszczą w swych umysłach i na której opierają niezliczoną ilość swych publikacji. Niepokój, jaki wywołuje w nich Twoje wystąpienie, ale także wzgląd na tzw. własny autorytet, skłania ich do natychmiastowej reakcji. Zaczyna się dyskusja!!! I tu uważaj!!!

Czy jest to jednak rzeczywiście dyskusja merytoryczna?

Dyskutanci stosują przy tym (często nieświadomie – trzeba przyznać) kilka wypróbowanych strategii. Nieistotne stają się przytoczone przez Ciebie ważne argumenty i główne tezy. Dyskutant zaczyna: „Jak powszechnie wiadomo...” – tu wskazuje na ogromną ilość publikacji i słynne nazwiska ludzi, którzy opierają swoje prace na istniejących i „ugruntowanych” w umysłach środowiska „prawdach” naukowych, wykluczających prezentowany przez Ciebie pogląd. „Pozostaję mimo wszystko przy swoich poglądach podzielanych przez dominującą większość – i jestem z tego dumny” – mówi dyskutant, zwłaszcza o wysokiej w hierarchicznym świecie, pozycji. I nie musi już przytaczać żadnych argumentów merytorycznych. Do tej grupy należą też tacy, którym po prostu nie mieści się w głowie, iż większość może się mylić – nawet ci, którzy ozdabiają ramy najsłynniejszych, światowych periodyków. To tzw. „naukowi demokraci”.

Inny sposób polega na przytaczaniu tzw. argumentów pozornych, które robią jednak wrażenie na mniej zorientowanych słuchaczach. Są to przeważnie argumenty „szczegółowe” lub nie dotyczące bezpośrednio tematyki Twojego referatu. „Przecież” – i tu dyskutant przytacza wyniki badań w szczegółowych dziedzinach – „wiadomo, że badania, takie to a takie (przeważnie bardzo modne i nowoczesne), potwierdzają dotychczasowe interpretacje i przeczą tezie podanej przez referenta”. I nieważne, że badania te nie dotyczą tematyki Twojego referatu, albo mogą być zgodnie z nią świetnie zinterpretowane, tylko nie na tym referacie – pozostaje wrażenie, iż po prostu nie masz pojęcia, nie czytasz literatury przedmiotu, albo wręcz zakłamasz dane...

Kolejną grupę stanowią dyskutanci, którzy pozornie przyjmując do wiadomości, to co powiedziałeś, wymagają od Ciebie interpretacji szczegółów, zwłaszcza sytuacji regionalnych. Oczywiście nie możesz znać wszystkich regionalnych i lokalnych sytuacji – łatwo więc dyskutantowi wykazać, iż po prostu nie masz pojęcia...

Jest jeszcze wiele innych sposobów... Czy jednak dyskutant jest zawsze tylko Twoim przeciwnikiem. Otóż w metodologii nauki istnieje pogląd, iż dla dobra wykuwania nowych teorii, ważne jest, aby zwolennicy nowych idei mieli do czynienia z twardym, a nawet upartym oporem przeciwników. Ułatwia im to wzmocnienie argumentów, pogłębienie tezy, lepsze sformułowanie teorii.

Lubmy więc i szanujmy naszych dyskutantów – chociaż nie zawsze jest to łatwe...

Tekst jest wynikiem moich własnych doświadczeń zinterpretowanych na podstawie tekstu prof. Andrzeja Wiszniewskiego pt. „Dyskutant atakuje”, opublikowanego w książce „Jak interesująco mówić i przemawiać”.

Stefan Cwojdzinski