

Argumentarea eficientă într-o dezbatere pe teme pro-vita

Text de

Asociația Pro-Vita pentru Născuți și Nenăscuți,
filiala București
Adresa pentru corespondență: OP 1 – CP 410
Tel. +40 728 673 673, fax +40 31 815 27 80
E-mail provitabucuresti@yahoo.com
Internet www.provitabucuresti.ro

după

Dr. Gudrun Kugler / Europe for Christ

În calitatea noastră de creștini și de susținători pro-vita, suntem adesea în mijlocul unor dezbateri, unde trebuie să răspundem la diverse provocări, pentru a ne apăra și argumenta poziția.

Fie că discuți cu un coleg sau vecin, dezbați la TV ori la o conferință cu public sau argumentezi în fața autorităților, a parlamentarilor, ceea ce spui determină dacă vei fi sau nu ascultat.

Iată câteva principii de ținut minte:

- Pregătește-te temeinic. Trebuie să știi ce dorești să spui, înainte să începi să vorbești. O bună pregătire îți va asigura un discurs fluent, chiar în mijlocul unei discuții încinse. Scrie și exersează argumentația cea mai sensibilă și complicată.
- Eliberează-ți mintea de alte probleme. Concentrează-te la ce spui tu și ce spun ceilalți.
- Când negociezi o poziție, întotdeauna să ai în minte care este varianta ideală, dar și care este limita până la care ești dispus să mergi.
- „Scanează”-ți mintea. Care este exact poziția mea? Cu ce rezultate aș fi mulțumit? Ce gândesc oponenții mei? Care este motivația lor și de unde rezultă ea? Ce este corect în opiniile lor? Ce este greșit în opiniile lor și de ce? Care din argumentele mele vor fi cele mai convingătoare? Am cifre, date, statistici care să îmi întărească poziția, care să demonstreze ce spun? Ce este vital să spun și la ce aș putea renunța sau omite fără să pierd din valoarea ideilor mele?
- Dacă participi la o dezbatere publică, află cine sunt ceilalți participanți. Care este istoricul lor și care le sunt pozițiile? Care este argumentația lor forte și cum le-aș putea eu răspunde? Cine moderează? De partea cui este?
- Atitudinea și comportamentul contează. Fii deschis și amabil, asta îți va aduce simpatie. Mânia închide căile de comunicare și îți blochează ție însuși mintea. Dezbateră e un bun exemplu pentru un creștin să-și arate calmul interior, răbdarea și dragostea.
- Pentru a câștiga oamenii de partea ta este necesar să fii perceput ca onest și imparțial, sau dedicat unei cauze legitime și în interesul public/general.
- Nu lăsa impresia că te crezi atotștiutor și că poți da lecții tuturor. Pe lângă faptul că vei da impresia unui om arogant, nici nu este adevărat. Niciodată.
- **Nu spune ce nu crezi, nu spune ceva dacă nu ești sigur pe ce spui, nu vorbi fără rost.** Tot ce spui poate fi folosit împotriva ta!
- Nu te concentra doar pe chestiunile negative. Poți chiar începe cu o laudă sau o apreciere față de oponent - atunci când e cazul, desigur.

- Dacă se dovedește că raționamentul tău este greșit într-un anumit punct, acceptă și recunoaște. În definitiv, ar trebui să fii mulțumit că ai învățat ceva nou.
- Rămâi la subiect. Altfel îți pierzi auditorii.
- Nu spune tot ce ai putea spune. Gândește-te și la ceilalți, există întotdeauna o limită de timp și de putere de cuprindere din partea celorlalți. Chiar dacă ai toată dreptatea din lume, audiența va refuza, instinctiv, o cantitate prea mare de informație. Prioritizează.
- Încearcă să vezi lumea prin ochii celorlalți. Uneori, spunem aceleași cuvinte, însă înțelesurile acestora sunt diferite. Încearcă să înțelegi ce spun oponentii tăi, dincolo de cuvinte. (Ex.: *Expresia aparent nevinovată „drepturi reproductive” maschează întotdeauna referirea la avort, în limbajul organizațiilor pro-avort*). La ce se referă? În felul acesta vei merge direct la subiect.
- Gândește-te ce anume este corect în argumentația oponentilor. Menționează asta și încearcă să explici de ce raționamentul lor este eronat în continuare.
- Conform statisticilor, cu greu audiența își poate aminti ce a spus vorbitorul la mai mult de 2-3 minute distanță. Audiența își amintește DOAR dacă vorbitorul a fost convingător sau nu. Asta, întrucât problema nu este atât care argumente au fost mai adevărate, ci mai degrabă **care argumente au fost cele mai convingătoare**. Oamenii nu gândesc complet rațional, mai ales când sunt în grup. Emoțiile și asocierile joacă un rol central în economia unui bun discurs.
- Adu-ți aminte că **nu trebuie să-ți convingi oponentii, ci audiența**. O vei face dacă te va găsi plăcut și argumentele tale inteligibile și convingătoare.
- Dacă trebuie să dai explicații complicate și argumente științifice, încearcă să găsești analogii și exemple care să poată face pe oricine, indiferent de pregătire, să le înțeleagă. (Ex.: *„Frigiderile din clinicile de fertilizare în vitro conțin adesea mai multe ființe umane decât un oraș.”*)
- Nu ajunge să știi mult. Fă audiența să înțeleagă cum ai dobândit această cunoaștere. Include în discurs o scurtă explicație a experienței tale. (Ex.: *„Când eram plecat în expediție în Africa, în al zecelea an am observat că...”*) Nu exagera însă cu povești despre tine. Oamenii vor fapte, cifre.
- Când abordezi subiecte „incorecte politic” fii cu grijă deosebită la ce spui. Corectitudinea politică este un tipar de gândire al majorității, iar sarcina ta nu este să arunci adevărul verde-n față, ci mai degrabă să ocolești aceste concepte, fără brutalitate. (Ex.: *În loc de „Avortul este crimă” spune „Avortul oprește o inimă care bate”. E același lucru!*)
- Audiența ta iubește vorbele de duh.
- Rămâi creștin. Roagă-te pentru audiență și oponenti, înainte și după întâlnire. Dumnezeu este cel care mișcă inimile și deschide mințile - și nu intelectul tău strălucitor.
- Încearcă să pui mai mult preț pe oponentii și audiența ta decât pe mesajul în sine. În definitiv, o astfel de dezbatere nu are ca scop să câștigi tu o bătălie, ci să ajuți oamenii să înțeleagă o părțică din Adevăr.

REȚINE:

ARGUMENTAȚIA ȘI ATITUDINEA DESCHISĂ SUNT CHEIA REUȘITEI.

În final, un citat ale cărui învățăminte se pot aplica, mutatis-mutandis, în orice dezbatere: *Dacă îți cunoști adversarul și te cunoști pe tine însuși, nu trebuie să te temi pentru rezultatul a o sută de bătălii. Dacă te cunoști pe tine, dar nu-ți cunoști adversarul, pentru fiecare victorie vei plăti cu o înfrângere. Dacă nu te cunoști pe tine și nu îți cunoști nici adversarul, vei pierde fiecare luptă.* (Sun Tzu, *Arta războiului*).