



MFO 2.0

Demokracja w erze cyfrowej

PODRĘCZNIK 05

Sztuka argumentacji i debaty

Jak przekonywać, słuchać i prowadzić rozmowę mimo różnic

Ten podręcznik uczy budowania argumentów, rozpoznawania manipulacji i prowadzenia sporu tak, aby rozmowa nadal miała sens.



Dofinansowane przez
Unię Europejską



**SŁOWEM
W TWARZ**

Projekt w ramach Erasmus+ Młodzież - Działania partycypacyjne młodzieży (KA154-YOU)



Podręcznik 05

Sztuka argumentacji i debaty

Jak przekonywać, słuchać i prowadzić rozmowę mimo różnic

Ten podręcznik uczy budowania argumentów, rozpoznawania manipulacji i prowadzenia sporu tak, aby rozmowa nadal miała sens.

Ta strona jest tekstowym odpowiednikiem okładki: zawiera najważniejsze informacje, które na pierwszej stronie są przedstawione graficznie.



Spis treści

Mapa podręcznika

Poniższa mapa pokazuje układ materiału: od krótkiego wejścia w temat, przez część główną, aż po ćwiczenia i plan działania.

START

Jak korzystać z tego podręcznika

- Cele uczenia się
- Słowniczek roboczy

CZĘŚĆ GŁÓWNA

Wstęp

1. Argument — czym jest i czym nie jest
2. Chwyty erystyczne — rozpoznaj manipulację
3. Aktywne słuchanie — niedoceniana supermoc
4. Debata oksfordzka — format, który uczy myśleć
5. Jak prowadzić trudne rozmowy
6. Argumentacja w internecie — inne zasady
7. Retoryka — jak mówić przekonująco
8. Ćwiczenia — jak trenować argumentację na co dzień

Słowniczek pojęć

WARSZTAT I WDROŻENIE

Część ćwiczeniowa

- Scenariusz pracy 90 minut
- Ćwiczenie prowadzone
- Projekt końcowy
- Rubryka oceny pracy
- Plan wdrożenia po zajęciach
- Checklista przed oddaniem pracy
- Pytania do rozmowy
- Miejsce na notatki

Zakończenie

Wskazówka: w wersji cyfrowej korzystaj także z panelu nawigacji po nagłówkach w edytorze tekstu.



Jak korzystać z tego podręcznika

Ten podręcznik uczy budowania argumentów, rozpoznawania manipulacji i prowadzenia sporu tak, aby rozmowa nadal miała sens.

Proponowany rytm pracy

Najlepiej czytać ten materiał aktywnie: najpierw zrozum pojęcia, potem przećwicz narzędzie na przykładzie, a na końcu zaplanuj własne działanie.

- Czytaj z ołówkiem: podkreślaj decyzje, narzędzia i przykłady.
- Po każdej większej części zatrzymaj się przy pytaniu kontrolnym.
- Nie kończ na wiedzy: wykonaj kartę pracy i mini-projekt.

Cele uczenia się

- budować argument z tezą, uzasadnieniem i przykładem
- odróżniać mocny argument od chwytu erystycznego
- zadawać pytania doprecyzowujące zamiast eskalować konflikt
- przygotowywać się do debaty z obu stron stanowiska
- podsumowywać różnice bez zniekształcania cudzych słów

Słowniczek roboczy

Pojęcie	Jak rozumieć je w praktyce
Teza	jasne stanowisko, którego broni wypowiedź
Argument	powód wspierający tezę, najlepiej oparty na danych lub przykładzie
Kontrargument	odpowiedź pokazująca słabość lub ograniczenie argumentu
Erystyka	techniki wygrywania sporu bez troski o prawdę
Steelman	najuczciwsza, najmocniejsza wersja argumentu drugiej strony

Wstęp

Argumentacja to umiejętność, której nie uczy żadna szkoła — a która jest potrzebna w każdej rozmowie: z rodzicem o godzinie powrotu, z nauczycielem o termin pracy, z kolegą o wybór filmu, w dyskusji internetowej o cokolwiek. Większość ludzi myli argumentację z kłóceniem się. Kłótnia to wymiana emocji. Argumentacja to wymiana powodów.

Ten podręcznik uczy budować argumenty, rozpoznawać manipulacje w dyskusjach, słuchać aktywnie i prowadzić debatę w sposób, który buduje zrozumienie, a nie pogłębia podziały.

1. Argument — czym jest i czym nie jest

Cel tej części

Przeczytaj tę sekcję tak, aby na końcu umieć wyjaśnić, co temat „1. Argument — czym jest i czym nie jest” zmienia w twoim sposobie działania online lub w grupie.

- Zaznacz jedną definicję lub zasadę, którą warto zapamiętać.
- Dopisz własny przykład z życia szkoły, miasta albo internetu.
- Zapisz jedno pytanie, które warto zadać przed podjęciem działania.



Opinia: „Nie lubię smogu.”

Argument: „Smog powinien być priorytetem polityki miejskiej, ponieważ zawiera pyły PM2.5, które według WHO powodują choroby układu oddechowego i sercowo-naczyniowego, a Rybnik przez lata był jednym z najbardziej zanieczyszczonych miast w Europie — dlatego inwestycje w czyste ogrzewanie są uzasadnione zdrowotnie i ekonomicznie.”

Różnica? Argument ma strukturę. Opinia to samo twierdzenie — argument to twierdzenie z uzasadnieniem, dowodem i wnioskiem.

Struktura argumentu:

Teza — co twierdzisz. Jedno zdanie, jasne i precyzyjne. „Budżet obywatelski daje młodym realny wpływ na miasto.”

Uzasadnienie — dlaczego tak twierdzisz. „Bo młodzi mogą głosować bez limitu wieku i ich projekty regularnie wygrywają.”

Dowód — skąd wiesz. Dane, przykład, źródło. „W ostatniej edycji BO w Rybniku zwycięski projekt zebrał ponad 5000 głosów, a szkoły co roku mobilizują uczniów do udziału.”

Wniosek — co z tego wynika. „Zatem BO to nie fikcja — to działający mechanizm, z którego młodzież korzysta.”

Bez któregośkolwiek z tych elementów argument jest niekompletny. Teza bez dowodu to opinia. Dowód bez tezy to dane bez sensu. Wniosek bez uzasadnienia to skok logiczny.

2. Chwyty erystyczne — rozpoznaj manipulację

Cel tej części

Przeczytaj tę sekcję tak, aby na końcu umieć wyjaśnić, co temat „2. Chwyty erystyczne — rozpoznaj manipulację” zmienia w twoim sposobie działania online lub w grupie.

- Zaznacz jedną definicję lub zasadę, którą warto zapamiętać.
- Dopisz własny przykład z życia szkoły, miasta albo internetu.
- Zapisz jedno pytanie, które warto zadać przed podjęciem działania.

Chwyty erystyczne (od greckiego „eris” — spór) to taktyki, które wyglądają jak argumenty, ale nimi nie są. Ich celem nie jest dojście do prawdy, lecz „wygranie” dyskusji — często kosztem uczciwości. Rozpoznanie ich to jedna z najważniejszych umiejętności krytycznego myślenia.

Ad hominem (atak na osobę). Zamiast odnieść się do argumentu, atakujesz osobę, która go przedstawia. „Co ty wiesz, masz piętnaście lat” — wiek nie jest kontrargumentem. „Łatwo ci mówić, nie jesteś stąd” — miejsce zamieszkania nie obala argumentu. Ad hominem jest tak rozpowszechniony, że wielu ludzi nie zdaje sobie sprawy, że go stosuje. Test: czy moja odpowiedź odnosi się do ARGUMENTU, czy do OSOBY? Jeśli do osoby — to ad hominem.

Słomiana kukła (straw man). Przekręcasz czyjś argument na prostszą, łatwiejszą do zbiccia wersję — a potem triumfalnie ją obalasz. Ktoś mówi: „Powinniśmy jeść mniej mięsa dla zdrowia i klimatu”. Słomiana kukła: „Chcesz, żebyśmy wszyscy zostali weganami?!” — nikt tego nie powiedział. Test: czy odpowiadam na to, co ktoś NAPRAWDĘ powiedział, czy na to, co mi wygodniej obalić?

Fałszywy dylemat (false dichotomy). Przedstawiasz sytuację jako wybór między dwiema skrajnościami, ignorując wszystkie opcje pośrednie. „Albo zamykamy kopalnie natychmiast, albo umieramy na smog” — a co z trzecią opcją: stopniowa transformacja z osłonami socjalnymi i programami przekwalifikowania? Fałszywy dylemat jest szczególnie popularny w polityce, bo upraszcza skomplikowaną rzeczywistość do czarno-białego wyboru.



Apel do emocji (appeal to emotion). Zamiast argumentu wzbudzasz silną emocję: strach, litość, gniew, nostalgię. „Pomyślcie o dzieciach!” — to nie jest argument, to jest manipulacja emocjonalna. Emocje mają miejsce w dyskusji, ale nie mogą ZASTĘPOWAĆ dowodów. Argument powinien wzbudzać emocje DZIĘKI faktom, nie zamiast nich.

Whataboutism (a co z...). Zamiast odpowiedzieć na zarzut, wskazujesz na błąd drugiej strony. „Polska zanieczyszcza powietrze!” — „A co z Chinami?”. Problem: fakt, że ktoś inny też robi źle, nie usprawiedliwia naszego działania. To klasyczny chwyt w debatach politycznych.

Argument z autorytetu (appeal to authority). Powoływanie się na autorytet osoby, która nie jest ekspertem w danej dziedzinie. „Profesor X mówi, że...” — ale profesor X jest fizykiem, a wypowiada się o ekonomii. Autorytet jest ważny, ale TYLKO w swojej dziedzinie. I nawet wtedy nie jest nieomylny — dlatego liczy się konsensus naukowy, nie pojedyncza opinia.

Pochyła płaszczyzna (slippery slope). Twierdzenie, że jedno działanie nieuchronnie prowadzi do ekstremalnych konsekwencji. „Jeśli pozwolimy na budowę jednego wieżowca, za pięć lat cała dzielnica będzie betonową dżunglą.” Jeden krok nie musi prowadzić do drugiego — to wymaga osobnego uzasadnienia.

3. Aktywne słuchanie — niedoceniana supermoc

Cel tej części

Przeczytaj tę sekcję tak, aby na końcu umieć wyjaśnić, co temat „3. Aktywne słuchanie — niedoceniana supermoc” zmienia w twoim sposobie działania online lub w grupie.

- Zaznacz jedną definicję lub zasadę, którą warto zapamiętać.
- Dopisz własny przykład z życia szkoły, miasta albo internetu.
- Zapisz jedno pytanie, które warto zadać przed podjęciem działania.

Argumentacja to nie tylko mówienie — to przede wszystkim SŁUCHANIE. W kulturze TikToka, gdzie treści trwają piętnaście sekund i każdy mówi na raz, umiejętność słuchania staje się rzadkością — i tym cenniejszą kompetencją.

Parafraza to najpotężniejsze narzędzie aktywnego słuchania. Zanim odpowiesz na czyjś argument, powiedz: „Jeśli dobrze rozumiem, twierdzisz, że...” — i powtórz argument własnymi słowami. To robi dwie rzeczy jednocześnie: upewniasz się, że nie atakujesz słomianej kukły (odpowiadasz na TO, co ktoś naprawdę powiedział) i okazujesz szacunek (dajesz sygnał, że słuchasz). Szacunek w dyskusji działa jak waluta — im więcej go okazujesz, tym więcej dostajesz w zamian.

Pytania otwarte — zamiast „Nie masz racji” spróbuj „Co sprawia, że tak myślisz?”. Pytanie otwarte zmusza drugą stronę do rozwinięcia argumentu — i często ujawnia słabości, których twierdzenie by nie ujawniło.

Cisza. Pauza przed odpowiedzią nie oznacza, że nie masz co powiedzieć — oznacza, że MYŚLISZ zanim odpowiesz. W świecie natychmiastowych reakcji cisza jest aktem odwagi.

Rozdzielanie osoby od argumentu. Możesz się nie zgadzać z czyimś argumentem i jednocześnie szanować tę osobę. „Rozumiem, dlaczego tak myślisz, ale widzę to inaczej, bo...” — to zdanie, które pozwala prowadzić dyskusję bez poniżania.

4. Debata oksfordzka — format, który uczy myśleć

Cel tej części

Przeczytaj tę sekcję tak, aby na końcu umieć wyjaśnić, co temat „4. Debata oksfordzka — format, który uczy myśleć” zmienia w twoim sposobie działania online lub w grupie.

- Zaznacz jedną definicję lub zasadę, którą warto zapamiętać.



- Dopisz własny przykład z życia szkoły, miasta albo internetu.
- Zapisz jedno pytanie, które warto zadać przed podjęciem działania.

Debata oksfordzka to jeden z najstarszych i najskuteczniejszych formatów dyskusji akademickiej. Jej zasady — wymuszone przez strukturę — uczą umiejętności, których codzienna rozmowa nie trenuje.

Format: Dwie drużyny (Propozycja i Opozycja), każda po 3 osoby. Propozycja broni tezy, Opozycja ją obala. Każdy mówca ma określony czas (zazwyczaj 3–5 minut). Publiczność słucha, zadaje pytania i na końcu głosuje — nie na to, z KIM się zgadza, ale na to, KTÓRA DRUŻYNA LEPIEJ ARGUMENTOWAŁA.

Najważniejsza zasada: Strony się LOSUJE. Możesz dostać stronę, z którą się nie zgadzasz — i to jest najlepsza lekcja argumentacji, jaka istnieje. Dlaczego? Bo zmusza do zrozumienia DRUGIEJ STRONY. Jeśli potrafisz obronić pogląd, w który nie wierzysz, to znaczy, że rozumiesz perspektywę ludzi, z którymi się nie zgadzasz. A jeśli rozumiesz ich perspektywę, potrafisz prowadzić rozmowę zamiast kłótni.

Co debata oksfordzka trenuje: budowanie argumentów pod presją czasu, odpowiadanie na kontrargumenty na żywo, aktywne słuchanie (musisz słuchać przeciwnika, żeby odpowiedzieć), rozdzielanie emocji od logiki, publiczne wystąpienia.

5. Jak prowadzić trudne rozmowy

Cel tej części

Przeczytaj tę sekcję tak, aby na końcu umieć wyjaśnić, co temat „5. Jak prowadzić trudne rozmowy” zmienia w twoim sposobie działania online lub w grupie.

- Zaznacz jedną definicję lub zasadę, którą warto zapamiętać.
- Dopisz własny przykład z życia szkoły, miasta albo internetu.
- Zapisz jedno pytanie, które warto zadać przed podjęciem działania.

Trudne rozmowy — o polityce, wartościach, tożsamości, pieniądzu — to pole minowe, na którym większość ludzi albo unika konfliktu, albo wpada w kłótnię. Kilka zasad, które pomagają:

Ustalcie, o czym tak naprawdę rozmawiacie. Wiele kłótni wynika z tego, że strony dyskutują o różnych rzeczach, myśląc, że dyskutują o jednej. „Zamykanie kopalni” to dla jednej osoby temat ekologiczny, dla drugiej — temat bezrobocia i utraty tożsamości. Zanim zaczniesz się kłócić, zapytaj: „Co jest dla ciebie w tym najważniejsze?”.

Szukajcie wspólnego gruntu. Nawet w najbardziej polaryzujących tematach istnieje punkt, w którym się zgadzacie. „Obaj chcemy, żeby powietrze było czyste i żeby ludzie mieli pracę” — to wspólny grunt, od którego można budować.

Rozdzielaj POZYCJE od INTERESÓW. Pozycja: „Nie chcę zamykania kopalni.” Interes: „Chcę mieć pracę i utrzymać rodzinę.” Pozycje są sztywne — interesy dają pole do negocjacji i kompromisu.

Miej odwagę powiedzieć „nie wiem” i „zmieniłem zdanie”. W kulturze, która premiuje pewność siebie, przyznanie się do niewiedzy lub zmiany zdania jest postrzegane jako słabość. W rzeczywistości to przejaw dojrzałości intelektualnej. Najlepsi myśliciele aktualizują swoje poglądy w miarę napływu nowych dowodów.

6. Argumentacja w internecie — inne zasady

Cel tej części

Przeczytaj tę sekcję tak, aby na końcu umieć wyjaśnić, co temat „6. Argumentacja w internecie — inne zasady” zmienia w twoim sposobie działania online lub w grupie.

- Zaznacz jedną definicję lub zasadę, którą warto zapamiętać.
- Dopisz własny przykład z życia szkoły, miasta albo internetu.



- Zapisz jedno pytanie, które warto zadać przed podjęciem działania.

Dyskusje online rządzą się innymi prawami niż rozmowy twarzą w twarz. Brak kontaktu wzrokowego, anonimowość, asynchroniczność i algorytmy premiujące emocje tworzą środowisko, w którym merytoryczna argumentacja jest trudniejsza.

Efekt enthymemu online. W komentarzach ludzie operują skrótami myślowymi — pomijają przesłanki, które uważają za oczywiste. „To jest absurdalne!” — to nie argument, to emocja. Ale autor komentarza MYŚLI, że argumentuje, bo w jego głowie przesłanki są „oczywiste”.

Złudzenie anonimowości. Ludzie mówią online rzeczy, których nigdy nie powiedzieliby twarzą w twarz. To nie dlatego, że internet czyni ludzi gorszymi — to dlatego, że brak bezpośredniej obecności drugiej osoby wyłącza mechanizmy empatii.

Algorytmy premiują konflikt. Komentarze wzbudzające emocje (złość, oburzenie) generują więcej interakcji = więcej widoczności. Algorytm „nagradza” agresywne komentarze wyższą pozycją. Dlatego merytoryczne głosy toną w morzu krzyku.

Co możesz zrobić: Pisz tak, jakbyś mówił do osoby stojącej przed tobą. Zanim wyślesz komentarz, przeczytaj go głośno — czy powiedziałbyś to komuś w twarz? Nie karm trolli — agresywne komentarze mają na celu wywołanie reakcji, a nie dyskusję. Ignorowanie jest skuteczniejsze niż odpowiadanie.

7. Retoryka — jak mówić przekonująco

Cel tej części

Przeczytaj tę sekcję tak, aby na końcu umieć wyjaśnić, co temat „7. Retoryka — jak mówić przekonująco” zmienia w twoim sposobie działania online lub w grupie.

- Zaznacz jedną definicję lub zasadę, którą warto zapamiętać.
- Dopisz własny przykład z życia szkoły, miasta albo internetu.
- Zapisz jedno pytanie, które warto zadać przed podjęciem działania.

Retoryka (od greckiego „rhetor” — mówca) to sztuka przekonywania. Arystoteles opisał trzy filary retoryki, które działają do dziś:

Logos (logika). Siła argumentu — dane, dowody, logiczne wnioskowanie. To fundament.

Ethos (wiarygodność). Kim jesteś i dlaczego ludzie powinni cię słuchać. Ethos buduje się przez kompetencję (wiesz, o czym mówisz), uczciwość (przyznajesz się do niewiedzy) i spójność (robisz to, co mówisz).

Pathos (emocje). Emocjonalny rezonans — zdolność do poruszenia słuchacza. Emocje nie zastępują logiki, ale nadają jej siłę. Historia jednego człowieka porusza bardziej niż statystyka miliona — nie dlatego, że jest „lepszą”, ale dlatego, że mózg ludzki ewoluował do rozumienia indywidualnych opowieści, nie abstrakcyjnych liczb.

Najskuteczniejsi mówcy łączą wszystkie trzy elementy: prezentują logiczne argumenty (logos), budują zaufanie (ethos) i opowiadają angażujące historie (pathos).

8. Ćwiczenia — jak trenować argumentację na co dzień

Cel tej części

Przeczytaj tę sekcję tak, aby na końcu umieć wyjaśnić, co temat „8. Ćwiczenia — jak trenować argumentację na co dzień” zmienia w twoim sposobie działania online lub w grupie.

- Zaznacz jedną definicję lub zasadę, którą warto zapamiętać.
- Dopisz własny przykład z życia szkoły, miasta albo internetu.



- Zapisz jedno pytanie, które warto zadać przed podjęciem działania.

Ćwiczenie „adwokat diabła”. Wybierz temat, w którym masz silną opinię — i przez 5 minut pisz argumenty ZA stroną przeciwną. To trenuje empatię poznawczą i zdolność do rozumienia perspektyw, z którymi się nie zgadzasz.

Ćwiczenie „dlaczego × 5”. Weź dowolne twierdzenie (swoje lub cudze) i pytaj „dlaczego?” pięć razy z rzędu. Każda odpowiedź ujawnia głębszą przesłankę — i często docierasz do fundamentalnych wartości lub założeń, których nie byłeś świadomy.

Ćwiczenie „nagłówki”. Czytając artykuły lub posty, identyfikuj chwytły erystyczne. Po tygodniu zaczynasz je widzieć automatycznie.

Ćwiczenie „parafraza”. W następnej rozmowie (nawet codziennej) zanim odpowiesz, zacznij od: „Jeśli dobrze rozumiem...”. Obserwuj, jak zmienia to dynamikę rozmowy.

Słowniczek pojęć

Ad hominem — chwyt erystyczny polegający na atakowaniu osoby zamiast jej argumentu.

Debata oksfordzka — format debaty z dwiema drużynami (Propozycja i Opozycja), wylosowanymi stronami i głosowaniem publiczności.

Erystyka — sztuka prowadzenia sporu; termin pochodzi od Schopenhauera.

Ethos, Logos, Pathos — trzy filary retoryki Arystotelesa: wiarygodność, logika, emocje.

Fałszywy dylemat — przedstawienie sytuacji jako wyboru między dwiema skrajnościami, ignorując opcje pośrednie.

Parafraza — powtórzenie czyjegoś argumentu własnymi słowami w celu potwierdzenia zrozumienia.

Słomiana kukła (straw man) — przekręcenie argumentu przeciwnika na łatwiejszą do zbitcia wersję.

Whataboutism — odwracanie uwagi od zarzutu poprzez wskazanie błędów drugiej strony.

Opracowanie przygotowane w ramach projektu MFO 2.0 — warsztaty kompetencji cyfrowych i obywatelskich dla młodzieży subregionu rybnickiego.

Pytanie po lekturze części głównej

Wybierz jeden fragment, który można od razu zamienić w działanie. Co zrobisz inaczej po tej lekcji?

- Czy potrafisz powtórzyć stanowisko drugiej strony tak, żeby je uznała?
- Który argument opiera się na danych, a który na emocji?
- Jak zmieniłaby się rozmowa, gdyby celem było zrozumienie, nie zwycięstwo?



Część ćwiczeniowa

Scenariusz pracy 90 minut

Czas	Etap	Co się dzieje
0-10 min	Start i diagnoza	Krótką rozmowa: co uczestnicy już wiedzą, czego się obawiają i gdzie spotykają temat w praktyce.
10-30 min	Pojęcia i przykłady	Praca z częścią główną podręcznika: definicje, pierwszy przykład, wspólne doprecyzowanie pojęć.
30-55 min	Analiza przypadku	Małe grupy wybierają przykład i sprawdzają go przez pytania z checklisty.
55-75 min	Projekt działania	Uczestnicy tworzą mini-rozwiązanie: komunikat, plan reakcji, kartę weryfikacji albo szkic kampanii.
75-90 min	Podsumowanie	Każda grupa pokazuje jeden wniosek, jedno ryzyko i jeden następny krok po zajęciach.

Ćwiczenie prowadzone

Wykonaj je indywidualnie albo w małej grupie. Celem nie jest perfekcyjna odpowiedź, tylko przejście przez cały proces myślenia.

- Wybierz kontrowersyjne, ale bezpieczne pytanie do debaty.
- Zapisz tezę za i przeciw w jednym zdaniu.
- Dla każdej strony przygotuj dwa argumenty i jeden kontrargument.
- Przećwicz odpowiedź metodą: zgoda częściowa, doprecyzowanie, własny argument.
- Po debacie zapisz, który argument naprawdę zmienił twoje rozumienie sprawy.

Projekt końcowy

Przygotuj kartę debaty oksfordzkiej lub klasowej: teza, role, argumenty, pytania, kryteria oceny i zasady kultury rozmowy.

Rubryka oceny pracy

Kryterium	Do poprawy	Dobrze	Bardzo dobrze
Rozumienie pojęć	definicje są mylone lub używane przypadkowo	pojęcia są użyte poprawnie w większości przykładów	pojęcia są użyte precyzyjnie i pomagają wyjaśnić problem
Praca ze źródłami	brakuje źródeł albo są niejasne	źródła są wskazane i częściowo porównane	źródła są dobrane świadomie, porównane i ocenione
Zastosowanie w praktyce	wniosek jest ogólny i trudny do wykonania	wniosek wskazuje możliwe działanie	wniosek prowadzi do konkretnego, mierzalnego kroku
Współpraca i komunikacja	wypowiedź jest chaotyczna lub jednostronna	grupa przedstawia stanowisko i słucha pytań	grupa jasno pokazuje proces, decyzje i ograniczenia



Plan wdrożenia po zajęciach

Następne 7 dni

Podręcznik ma prowadzić do działania. Po zajęciach wybierzcie mały krok, który można wykonać bez dużego budżetu i bez czekania na idealne warunki.

- Dzień 1: wybierzcie jeden problem związany z tematem „Sztuka argumentacji i debaty”.
- Dzień 2: zbierzcie jeden przykład, jedną daną i jedną opinię osoby zainteresowanej.
- Dzień 3: przygotujcie wersję roboczą rozwiązania lub komunikatu.
- Dzień 4-5: pokażcie wersję roboczą dwóm osobom i zbierzcie uwagi.
- Dzień 6-7: poprawcie materiał i zdecydujcie, gdzie zostanie wykorzystany.

Checklista przed oddaniem pracy

- zacznij od tezy i jednego najważniejszego powodu
- dodaj przykład lub dane, nie tylko ocenę
- oddziel osobę od argumentu
- zadaj pytanie, zanim przypiszesz komuś intencję
- kończ debatę podsumowaniem punktów zgody i różnicy

Pytania do rozmowy

1. Czy potrafisz powtórzyć stanowisko drugiej strony tak, żeby je uznała?
2. Który argument opiera się na danych, a który na emocji?
3. Jak zmieniłaby się rozmowa, gdyby celem było zrozumienie, nie zwycięstwo?

Miejsce na notatki

Zakończenie

Najważniejszym efektem pracy z podręcznikiem nie jest zapamiętanie wszystkich pojęć, lecz umiejętność użycia ich w realnej sytuacji: w rozmowie, w internecie, w klasie, w projekcie społecznym albo w działaniu lokalnym.

Wróć do checklisty po kilku dniach. Jeśli potrafisz wykonać większość punktów bez zaglądania do materiału, ten moduł spełnił swoje zadanie.