

Jednym z przejawów "psucia państwa" jest bałaganiarskie, chaotyczne podejmowanie decyzji o znaczeniu społecznym.

Śladami Schopenhauera.

Głośnemu domaganiu się debat przez niektórych uczestników naszego życia publicznego towarzyszy ogromny myślowy zamęt, jeśli chodzi o ich formę, przebieg i cel. To zamieszanie wynika częściowo z autentycznych nieporozumień, a częściowo jest zamierzone: samo domaganie się debaty jest narzędziem walki politycznej, bo przekazuje opinii publicznej sygnał, że ktoś debatę blokuje. Tak postępuje na przykład ostatnio OPZZ, które - z jednej strony - nie przyjęło oferty współpracy nad zreformowaniem kodeksu pracy (co jest niezbędnym warunkiem zmniejszenia w Polsce bezrobocia), a z drugiej - głośno domaga się w Sejmie debaty na temat... bezrobocia. Takie postępowanie nie ogranicza się do OPZZ.

Nie sposób generalnie rozstrzygnąć, w jakiej mierze zamieszanie wokół debat wynika z autentycznych myślowych nieporozumień, a w jakiej z instrumentalnego traktowania samego hasła debaty. Tak czy inaczej, jest to zjawisko groźne dla kultury politycznej w Polsce.

Na wstępie trzeba wyjaśnić, że ze względu na rodzaj efektu debaty można podzielić na merytoryczne i retoryczne. Powyższe rozróżnienie określa czyste typy debat. Są one jak gdyby krańcami pewnej skali, na której lokują się faktyczne dyskusje. Jedne są bliżej merytorycznego krańca, inne - jej krańca retorycznego. Debata merytoryczna jest formą zespołowej pracy umysłowej, w której na końcu pojawia się rozwiązanie uznane przez wszystkich lub większość za najlepsze z możliwych, a nieobecne w ich umysłach na początku debaty. Z praktycznego punktu widzenia szczególnie ważnym "rozwiązaniem" jest projekt decyzji, czyli opowiedzenie się za jednym z możliwych wariantów, które określa się na początku dyskusji merytorycznej lub w jej toku. Decyzje mogą dotyczyć bardzo różnych stanów rzeczy: jak wzmocnić firmę, jaki wybrać projekt inwestycyjny, jak ograniczyć przestępczość, jak podnieść stan zdrowia społeczeństwa, jak wzmocnić wzrost gospodarki i obniżyć bezrobocie, jak poprawić wynik wyborczy partii itp. Do szczególnie ważnych decyzji należą te, które dotyczą szerszej zbiorowości: firmy, gminy, powiatu, województwa, kraju. "Wrażliwość społeczna", tak często przez niektórych przywoływana, powinna się wyrażać m.in. bardzo starannym przygotowaniem i podejmowaniem takich decyzji. Z kolei jednym z głównych przejawów "psucia państwa" jest bałaganiarskie, chaotyczne, nie poprzedzone rachunkiem ogólnospołecznych skutków podejmowanie decyzji o znaczeniu społecznym.

Aby osiągnąć cel merytoryczny: wypracować rozwiązanie (decyzję) uznane przez wszystkich lub większość uczestników za najlepsze z możliwych, a nieobecne w ich umysłach na początku debaty, trzeba spełnić łącznie kilka warunków.

Temat debaty musi być na początku jasno określony, a jego uczestnicy muszą się go trzymać. Ten warunek wydaje się oczywisty, ale jest często naruszany. Zdarza się, że dyskutanci mówią na dwa różne tematy, a mają lub stwarzają wrażenie, iż debatują na ten sam temat. W takim chaosie trudno oczywiście dochodzić do dobrych merytorycznie rozwiązań.

Nie wystarcza zwykle jedno spotkanie, lecz potrzebna jest cała ich seria, zorganizowana w taki sposób, że punktem startu każdej następnej dyskusji jest dorobek poprzedniej. Potrzebna jest po prostu systematyczna umysłowa praca, w której do ostatecznych rozwiązań dochodzi się metodą kolejnych przybliżeń. Tymczasem często słyszę w kręgach politycznych: jest trudny problem, trzeba zorganizować debatę, najlepiej w dużym gronie. Kryje się za tym albo naiwność autentyczna, odzwierciedlająca przypisywaną Polakom skłonność do "akcyjności", albo też pozorowanie gotowości do merytorycznej debaty.

Zespół nie może być zbyt duży, bo wtedy mnożą się problemy wewnętrznej komunikacji. Nieprzypadkowo ciała decyzyjne najsprawniejszego typu organizacji, a mianowicie konkurencyjnych przedsiębiorstw, są zwykle kilkuosobowe.

Uczestnicy zespołu powinni dążyć do wspólnego poszukiwania najlepszego rozwiązania problemu, a nie innego celu, na przykład wewnętrznej walki. Tę pierwszą orientację można nazwać postawą merytoryczną. Zasadniczym sprawdzianem takiej postawy jest rodzaj używanego języka. O postawie merytorycznej świadczy język precyzyjny. Brak takiej postawy (lub zdolności do merytorycznej debaty) wyraża się z kolei w języku naładowanym udawanymi lub autentycznymi emocjami.

Wreszcie uczestnicy merytorycznej debaty muszą mieć pewne minimum fachowej wiedzy na dany temat. A wiedza bierze się z uprzedniej systematycznej pracy.

Debatę retoryczną zdefiniuję przez inne pojęcie, a mianowicie - wypowiedź retoryczną. To taka wypowiedź, dzięki której odbiorcy mają odnieść wrażenie zwycięstwa określonego stanowiska. Przy chłodnej analizie może się okazać, że nie ma merytorycznych różnic między stanowiskami albo że różnice są wyolbrzymione (w celu jawnej lub ukrytej polemiki). Przypomina to znany z podręczników ekonomii zabieg o nazwie "sztuczne różnicowanie produktu": dostawca używa środków reklamy, aby stworzyć u potencjalnych nabywców wrażenie, że jego produkt - niewiele różniący się w gruncie rzeczy od oferty konkurentów - różni się od innych zasadniczo i pozytywnie. W ten sposób dany dostawca chce zwiększyć swoją sprzedaż.

Przez debatę retoryczną rozumiem dyskusję zdominowaną przez wypowiedzi retoryczne. W jakim punkcie ta dominacja następuje - to kwestia

empiryczna. Z obserwacji zauważam, że wystarcza stosunkowo niewielka dawka wypowiedzi retorycznych, naładowanych emocjami, aby wyprzeć lub znacząco ograniczyć dyskusję merytoryczną. Dzieje się tak zwłaszcza wtedy, gdy uczestników debaty jest wielu.

Zarówno debaty merytoryczne, jak i retoryczne mają swoje miejsce w życiu otwartego społeczeństwa. Chodzi o to, aby nie mylić celu - nie domagać się debaty, która musi mieć charakter retoryczny, a używać hasła debaty merytorycznej.

Podstawową sprawą jest rodzaj środków językowych, jakie się wykorzystuje, aby wpłynąć na ludzi. W odróżnieniu od debaty merytorycznej, w której króluje intelektualna precyzja, w debacie retorycznej oddziałuje się na emocje i - w różnym stopniu - na rozum odbiorców. Główne pytanie brzmi: jak się próbuje na nich wpłynąć: za pomocą demagogii i słownej agresji czy też używając reguł uczciwej sztuki oratorskiej? Od tysiącleci znamy wiele typów nieuczciwych retorycznych chwytów, które w XIX wieku skatalogował w książce "Erystyka" wybitny niemiecki filozof Artur Schopenhauer. Nasze debaty publiczne przynoszą przykłady erystycznych chwytów opisanych przez Schopenhauera, a może i nowe erystyczne odkrycia. O kilku z nich napiszę w jednym z następnym szkiców.

Leszek Balcerowicz

Felieton ściągnięty ze strony www.balcerowicz.pl.