

NEW YORK TIMES BESTSELLER

MEHDI HASAN

VYHRAJ

UMENIE ARGUMENTÁCIE,

KAŽDÚ

PRESVIEDČANIA

DEBATU

A VEREJNÉHO PREJAVU

MEHDI HASAN

VYHRAJ
KAŽDÚ
DEBATU

UMENIE ARGUMENTÁCIE,
PRESVIEDČANIA
A VEREJNÉHO PREJAVU



ULTIMO PRESS

WIN EVERY ARGUMENT
Copyright © 2023 by Mehdi Hasan
All rights reserved.
Slovak edition © 2024 by Ultimo Press

Z anglického originálu Mehdi Hasan – *Win Every Argument*,
vydaného v roku 2023 vydavateľstvom Henry Holt and Company,
preložila Miroslava Bajaníková.
V roku 2024 vydalo vydavateľstvo Ultimo Press, Bratislava.

www.ultimopress.eu

Translation © 2024 Mgr. Miroslava Bajaníková
Jazykové úpravy: Mgr. Silvia Bálintová
Redakčné úpravy: Mgr. Alica Činčárová
Layout: Ultimo Grafix

Tlač: Finidr, s. r. o.

Všetky práva vyhradené.
Okrem použitia ukážok pre účely recenzie a kritiky žiadna časť tejto knihy
nesmie byť reprodukováaná ani šírená v akejkoľvek forme alebo akýmkoľvek
prostriedkami bez predchádzajúceho písomného súhlasu vydavateľa.

ISBN 978-80-8289-027-6

*Venované mojej manželke,
láске môjho života a jedinej osobe,
ktorú sa mi akosi nedarí
v žiadnej debate poraziť*

OBSAH

Úvod: Umenie argumentácie IX

PRVÁ ČASŤ: ZÁKLADNÉ VÝCHODISKÁ

1	Ako si získať publikum	3
2	Pocity, nie(len) fakty	21
3	Ukážte mi tie bločky	45
4	Chodte po lopte... Aj po protihráčovi	67
5	Treba počúvať, nie (len) hovoriť	91
6	Rozosmejte ich	111

DRUHÁ ČASŤ: PÁR ZARUČENÝCH TRIKOV

7	Pravidlo troch	133
8	Džudistické chvaty	145
9	Čaro bonmotu	159
10	Kladenie pascí	175
11	Pozor na Gishov cval!	191

TRETIA ČASŤ: V ZÁKULISÍ

12	Všemocné sebavedomie	217
13	Len pokoj a ide sa ďalej!	239
14	Cvik robí majstra	253
15	Robiť si domáce úlohy sa vypláca	273

ŠTVRTÁ ČASŤ: NA ZÁVER

16	Veľké finále	299
	Poďakovanie	317
	Poznámky	322
	O autorovi	348

ÚVOD

UMENIE ARGUMENTÁCIE

Ja sa nehádam. Len vysvetľujem, prečo mám pravdu.

— anonym

Aký by to bol pocit, keby od vášho úspechu či neúspechu v debata záviselo niekoľko desiatok tisíc životov?

V roku 428 p. n. l. na území starovekého Grécka prebiehala peloponézská vojna medzi dvoma vtedy najsilnejšími mestskými štátmi: Aténami a Spartou. Konflikt sa dostal do štádia totálneho boja a každá zo strán sa snažila nakloniť si konečné víťazstvo na svoju stranu. Situáciu, keď pozornosť aj zdroje oboch mestských štátov celkom vyčerpávala vojna, sa snažili využiť vo svoj prospech Mytilény, malý mestský štát na ostrove Lesbos. Jeho predstavitelia len čakali na príležitosť zbaviť sa nadvlády Atén a konečne získať úplnú nezávislosť. Prirodzene, konkurenčná Sparta ich v tom úsilí podporovala, a tak mytilénski oligarchovia spustili akciu, ktorá neskôr dostala názov mytilénska vzbura.

Dopadlo to však totálnym fiaskom. Atény, ako sa ukázalo, neboli natoľko zaneprázdnené konfliktom so Spartou, ako by si predstavitelia Mytilén priali. Vojská pod aténskou vlajkou obklúčili mestský štát na ostrove Lesbos doslova z každej strany a to ešte skôr, než sa

Mytilény vôbec stihli pripraviť na ozbrojenú zrážku. Vzburá bola potlačená už v zárodku. Mytilénski vodcovia sa museli vzdať aténskeму generálovi Pachesovi. Ten však nechcel o osude a spôsobe potrestania rebelov rozhodnúť sám. Napokon, Atény boli stále ešte demokraciou. Porazenému mestskému štátu dovolil vyslať delegáciu pozostávajúcu z asi tisícky mužov, ktorí vyrazili do Atén žiadať o milosť.

Ako vo svojej knihe *Dejiny peloponézskej vojny* píše historik Thukydides, v Aténach pri tejto príležitosti zasadlo zhromaždenie, ktoré malo rozhodnúť o ortieli nad Mytilénčanmi. A ten prišiel naozaj rýchlo. Aténčanov mytilénska vzburá jednak nahnevala, no zároveň aj vyplašila. Čo ak by aj ostatné mestské štáty pod aténskou nadvládou chceli nasledovať tento hanebný príklad a vzbúriť sa? To by znamenalo koniec Aténskej ríše.

Účastníci zhromaždenia sa teda mimoriadne rýchlo a jednomyseľne zhodli na nezvyčajne krutom treste – všetci mytilénski muži mali byť zavraždení a ženy s deťmi vzaté do otroctva. Len čo bol rozsudok známy, na ostrov Lesbos vyslali trirému – najrýchlejšiu veslicu, aká v tom čase brázdila moria – s jasnými inštrukciami pre Pacheša: okamžite a bezpodmienečne vyhladiť celú mužskú populáciu mestského štátu Mytilény.

No už na druhý deň ráno sa mnohí Aténčania zobudili s vážnymi pochybnosťami o správnosti brutálneho trestu. Navrhovali zväziť nejakú miernejšiu formu odplaty. A ako to už bolo v Aténach zvykom, vybrali si spomedzi seba dvoch rečníkov, ktorí mali pred nastúpeným zhromaždením viesť o celej záležitosti debatu.

Prvým bol generál Kleón, ktorého Thukydides opísal ako „najbrutálnejšieho muža v celých Aténach“. Ten hájil pôvodne vymeraný trest: všetkých mytilénskych mužov zabiť, zo žien a detí spraviť otrokov. Vo svojom dlhom príhovore k aténskeму zhromaždeniu apeloval na prítomných, aby nepodľahli hlasom volajúcim po zhovievavosti a trvali na pôvodnom ortieli. Kleón dokonca spochybnil hodnotu

aténskej demokracie, ak mala byť prekážkou „správneho“ vojenského postoja: „Už v minulosti som viackrát prejavil svoje presvedčenie, že riadenie ríše a demokracia sú nezlučiteľné, čo sa opäť potvrdzuje v tejto chvíli, keď sme ochotní zvážiť zmenu postoja voči otázke osudu Mytilén.“ Svojich poslucháčov varoval, aby sa nestali „otrokmi lákavo znejúcich fráz a naivným obecnstvom umného rečníka namiesto toho, aby boli zodpovedne konajúcou mestskou radou“.

„Potrestajte ich tak, ako si zaslúžia,“ argumentoval, „a vyšlite ostatným spojencom jasný odkaz, že trestom za rebéliu je smrť.“¹

Chudák Diodotus. To on mal z pozície vodcu umiernennejšej frakcie aténskeho zhromaždenia obhajovať zdržanlivosť a väčšiu zhovievavosť a mal vystúpiť vzápätí po plamennom prejave svojho konkurenta Kleóna.² Tisíce ľudských životov viseli na vlásku a čas rozhodne nebol na jeho strane. Triréma sa už v tom čase blížila k brehom Lesbosu. Bolo teda na ňom, aby tvárou v tvár pomstychtivému hnevu svojich oponentov dokázal hodnoverne obhájiť samotnú podstatu aténskeho demokratického zriadenia. Viete si predstaviť ten tlak?

Napriek vypätej situácii začal Diodotus pomaly a rozvážne a jeho pokoj bol v príkrom kontraste s Kleónovým zapáleným prejavom: „Ani v najmenšom nespochybňujem dôvody, pre ktoré sa niektorí rozhodli znovu otvoriť prípad Mytilénčanov,“ povedal, „a zároveň odmietam argumenty, ktoré tu odzneli, proti tomu, aby sa o zásadných otázkach našej ríše slobodne a často debatovalo“ – čo bola reakcia na Kleónovo zúrivé volanie po taktike spálenej zeme. Diodotus sa rozhodol ísť inou cestou a svoje argumenty postavil na dôležitosti slobodnej a otvorenej diskusie. Prítomné zhromaždenie varoval, že „prchkosť a vášeň“ predstavujú dve najväčšie nebezpečenstvá „správneho rozhodovania“.

Z pohľadu Diodota odmietnutie masovo popraviť Mytilénčanov vôbec nesúviselo s ich vinou či nevinou. Nepopieral, že sa svojou vzbурou voči Aténam vážne previnili – no obhajoval názor, že by za

to mali byť popravení len vodcovia rebelujúceho mestského štátu. Z dnešného pohľadu by sme jeho argumentáciu mohli nazvať účelovou a jeho samotného zástancom princípov *realpolitik*. Vychádzal totiž z toho, že masové vyhladenie Mytilénčanov nie je „v záujme“ Atén. Bol by „omyl“, argumentoval, obráť potenciálnych vzbúrencov iných rebelujúcich mestských štátov „o možnosť oľutovať svoje činy a kajať sa za ne“. Navyše, dodal, neexistoval žiadny dôkaz v prospech tvrdenia, že masová poprava by skutočne zabránila podobným rebeliám v budúcnosti.

Rozvážny Diodotus mal svojich poslucháčov takpovediac prečítaných a veľmi dobre vedel, čo chce počuť. Zároveň rozumel sile racionálneho argumentu. Vďaka tomu, že si zvolil túto cestu, sa mu veľmi elegantným spôsobom podarilo podkopať dôveryhodnosť Kleónových plamenných výziev k pomste. „Dobrý občan,“ tvrdil Diodotus, „by mal nad svojím oponentom zvíťaziť nie pomocou vyhrážok, ale vďaka schopnosti argumentačne ho poraziť vo férovom slovnom súboji.“³

„A on Kleóna skutočne porazil,“ čítame v zázname istého historika.⁴ Zhromaždenie pristúpilo k opakovanému hlasovaniu a tentoraz dalo tesne za pravdu Diodotovi. Ďalšia triréma s novými príkazmi bola „vo veľkom chvate vypravená“ smerom na Lesbos, ako čítame na stránkach Thukydidovho diela, so štedrými zásobami „vína a posúchov“ pre veslárov povzbudených vidinou „skevelej odmeny, ktorá ich čakala, ak dorazia včas“. Aké šťastie, že druhá triréma zakotvila v prístave práve vo chvíli, keď si Paches čítal pôvodný rozsudok doručený posádkou prvej lode. Tragický masaker bol odvrátený, hoci naozaj len o vlások.

Tisíce nevinných ľudských životov bolo zachránených. Vďaka víťazstvu v jedinom slovnom súboji pred aténskym zhromaždením. Diodotus v ňom porazil súpera, pretože bol skutočným rečníckym majstrom: dokázal skeve argumentovať a presviedčať. Bol schopný

vyskladať dobre podložený argument a zároveň vedel, ako si zachovať chladnú hlavu a postoj vo chvíľach vybičovaného napätia. Poznal spôsoby, ako osloviť svoje obecenstvo, ako zapôsobiť na ich emócie aj mysle, brnkajúc na citlivú strunu samotnej podstaty ich identity. Bol schopný ustáť emočne nabité a poslucháčsky atraktívne tvrdenia oponenta a svoj protiútok začať presne mierenými protiargumentmi. A keď Diodotus toto všetko úspešne zvládol, slabé miesta Kleónovej pozície využil vo svoj vlastný prospech. Vedel, ako ísť do súboja v úlohe podceňovaného zástupcu druhej ligy a vyjsť z neho ako celkový víťaz.

Ambíciou tejto knihy je predstaviť vám všetky nástroje a techniky, ktoré využíval Diodotus a aj ďalší poprední svetoví spíkri a rečníci. Tak, aby ste aj vy mohli vyjsť z každého slovného súboja víťazne, hoci práve nebudú v stávke tisíce ľudských životov.

.....

Každý jeden človek na tejto planéte – každý muž, žena aj dieťa – sa niekedy v živote snažil vyhrať slovný súboj. Možno v časti komentárov na nejakej facebookovej stránke, na mramorom vykladaných chodbách kongresu alebo za rodinným stolom počas sviatku vďakyvzdania. A je jedno, či sa mu podarilo svojho súpera zložiť na lopatky, alebo z debaty odišiel so stiahnutým chvostom, každý si spätne dokázal vybaviť veci, ktoré mohol alebo mal v danej chvíli povedať. V tej situácii sme sa už ocitli všetci. Jednoducho nedokážeme odolať tej prostej ľudskej potrebe (a neodolateľnej túžbe) pustiť sa s niekým do slovného súboja.

Slovné súboje sa však obvykle netešia dobrej povesti. Je im dávané za vinu mnohé – od politickej polarizácie až po rozpad manželstva. Vo svojej slávnej knihe *Ako si získavať priateľov a pôsobiť na ľudí* Dale Carnegie píše: „Dospel som k záveru, že zo slovného súboja

môžete vyťažiť to najlepšie len jediným možným spôsobom – a to tak, že sa mu celkom vyhnete. Preto sa mu za každú cenu vyhýbajte, ako sa vyhýbate štrkáčom a zemetraseniu.“⁴⁵

Musím povedať, že ja osobne mám s týmto Carnegieho konštatovaním problém – a ak by bol dnes jeho autor stále nažive, možno by sme na túto tému mohli zvieť zaujímavú debatu.

Podľa mňa je totiž lepšie slovným súbojom sa nevyhýbať. Ja sám ich dokonca vyhľadávam. Bežím im v ústrety. Vychutnávam si ich a robia mi radosť.

Ja vlastne slovné súboje vediev odjakživa. Dalo by sa povedať, že som si na nich postavil kariéru – najskôr ako autor stĺpcikov v novinách a televízny komentátor vo Veľkej Británii, neskôr ako hosťiteľ politických debát na kanáli Al Jazeera English, no a teraz v pozícii moderátora spravodajstva na americkej televíznej stanici MSNBC. Diskutoval som s prezidentmi, predsedami vlád a riaditeľmi špionážnych služieb z každého kúta sveta. Bol som účastníkom debát na pôde Bieleho domu, na Downing Street č. 10, dokonca aj v priestoroch... saudske-arabského veľvyslanectva!

Z filozofického hľadiska považujem slovný súboj za absolútny základ demokracie a tiež za jedinú možnú cestu, ako sa dopracovať k pravde. Slovné súboje pomáhajú riešiť problémy, odhaliť postoje či stanoviská, o ktorých by sme za iných okolností vôbec neuvažovali, a tiež posúvať naše nezhody smerom ku konečnému porozumeniu (hoci občas veľmi váhavému). Navyše, dokázať debatovať a rečniť na verejnosti so sebou prináša mnoho zrejmých praktických výhod. Tu mám na mysli veľmi užitočné mäkké zručnosti, ktoré človeku umožňujú posúvať sa kariérne vpred a zlepšovať si vlastné životné vyhliadky. Je len málo toho, čo nedokážete dosiahnuť, ak ste si vypestovali zručnosť a schopnosť zmeniť názor druhého človeka. Alebo, slovami Winstona Churchilla: „Spomedzi všetkých darov, ktorých sa ľudom dostalo, nie je žiadny taký cenný ako rečnícky talent. Tomu, kto ho

vlastní, dáva do rúk moc, ktorá svojím dopadom a trvanlivosťou prekoná aj moc samotného kráľa.“⁶

Jedným dychom chcem zároveň dodať, že ak človek ide do debaty s dobrým úmyslom a narazí na kvalitného oponenta s rovnakým postojom, je to číra radosť a aj zábava. Ja v skutočnosti s inými nesúhlasím veľmi rád, robí mi radosť nahlodávať ich skalopevné presvedčenie a zdanlivo nepriestrelné argumenty a odhaľovať v nich logické nedostatky. Môj názor možno nie je väčšinový, no osobne som presvedčený o tom, že konflikt či rozpor je užitočný a má svoju hodnotu. Patrím k prívržencom francúzskeho esejistu Josepha Jouberta píšuceho v 19. storočí, ktorému sa pripisuje výrok: „Je lepšie o istej otázke debatovať bez toho, aby sme sa napokon zhodli, než zhodnúť sa na nej bez toho, aby sme o nej debatovali.“

Tento postoj som si osvojil pomerne skoro. Vyrástol som v domácnosti, v ktorej sa členovia debatám rozhodne nevyhýbali. Ak to mám povedať úplne na rovinu – my Hasanovci sa strašne radi hádame! Otec mňa aj sestru rád vyzýval do debaty a kládol nám provokatívne otázky pri spoločnej večeri, počas dlhých jász v aute alebo na dovolenkových cestách v zahraničí. Rád s nami rozoberal klady a zápory tej či onej témy alebo riešenia. Bol to práve on, kto ma naučil klásť si otázky, spochybňovať „samozrejmé“ pravdy a žiadnej z nich slepo neveriť, byť zvedavý a skeptický zároveň, vítať výzvy a nebáť sa námietok.

Koncom 80. rokov minulého storočia, keď moslimov žijúcich vo Veľkej Británii pobúrili známy islamofóbny román *Satanské verše* a niektorí z nich ho hromadne pálili v uliciach severoanglických miest, si môj otec knihu kúpil, poctivo ju celú prečítal a potom uložil na veľmi viditeľné miesto vo svojej domácej knižnici. Keď k nám prišli na návštevu naši moslimskí priatelia a uvideli ten kontroverzný román, boli nepríjemne zaskočení. „Ako to... prečo... si si kúpil tú knihu?“ habkali. „Pretože nemôžete odsúdiť nič, čo ste vôbec nečítali,“ znela otcova pokojná odpoveď.

Vlastne by sa dalo povedať, že môj otec je stelesnením princípov, ktoré John Stuart Mill vyslovil vo svojom klasickom diele *O slobode*:

Ten, kto pozná len svoju stranu prípadu, vie o ňom málo. Jeho argumenty sú možno správne a nikto by ich nedokázal vyvrátiť. No ak ani on sám nedokáže vyvrátiť argumenty druhej strany, prípadne ich ani len nepozná, neexistuje pádny dôvod, prečo by sa mal prikloniť na tú či onú stranu.⁷

Od malička mi bolo vŕstepované, že dokázať „vyvrátiť argumenty druhej strany“ má svoju vysokú hodnotu. Preto som si pomerne skoro osvojil myšlienku, že je potrebné vždy poznať obe strany mince. Táto zručnosť mi prišla vhod najskôr počas univerzitného štúdia, keď som v rámci debatnej spoločnosti s názvom Oxford Union diskutoval s poprednými reprezentantmi britského establišmentu a neskôr v rámci kariéry v britských a amerických médiách. Tu som si za ostatné roky vyslúžil povest' jedného z najobávanejších moderátorov televíznych politických debát.

.....

Milióny ľudí po celom svete sa túžia naučiť, ako si presadiť svoj názor v diskusii, húževnate pracujú na tom, aby si v tomto smere zlepšili svoje zručnosti, techniku a celkový prejav na verejnosti – len potrebujú, aby ich v tom niekto „poštuchol“ tým správnym smerom.

Možno k nim patríte aj vy. Prečo by vám však v tomto úsilí mala pomôcť práve táto kniha? Otvorene priznávam, že na pulloch kníhkupectiev nájdete pomerne veľké množstvo literatúry venovanej zlepšeniu argumentačných a debatných zručností z pera uznávaných akademikov, spisovateľov a trénerov prezentačných zručností. A ako zistíte na nasledujúcich stranách, mnohých z nich aj často citujem.

To, v čom je táto kniha iná, spočíva najmä v skutočnosti, že vychádza z mojej vlastnej jedinečnej skúsenosti: z raných debát s osobnosťami, ako je Boris Johnson, svojho času ministerský predseda Veľkej Británie, alebo Benazir Bhutto, bývalá pakistanská predsedníčka vlády, a tiež z vrcholných momentov mojej kariéry, ktoré predstavujú rozhovory s mnohými poprednými predstaviteľmi sveta politiky, financií a, áno, aj Hollywoodu.

Takže to je dôvod číslo jeden: každú jednu debatnú techniku, o ktorej v tejto knihe píšem, som musel zvládnuť najskôr sám, aby som bol schopný postaviť sa pred kamery a dovoliť si klásť zložité a ťažké otázky lídrom z každého kúta planéty.

Je tu však ešte jeden podstatnejší dôvod: lebo hoci treba priznať, že ponuka kníh, ktoré sa sústreďujú predovšetkým na umenie byť presvedčivý, vedieť vyjednávať a dosahovať kompromisy, je naozaj pestrá a početná, táto kniha do tejto kategórie nepatrí. Jednoducho povedané – kniha, ktorú držíte v rukách, vás naučí slovné súboje *vyhrávať*.

Písal som ju so zámerom, aby mohla slúžiť ako praktický návod a príručka pre pomerne širokú cieľovú skupinu: pre právnikov, ktorí chcú vyhrať svoje prípady v súdnej sieni; pre členov vedenia podnikov, ktorí chcú mať návrh počas pracovných stretnutí; pre politikov uchádzajúcich sa o hlasy voličov, ktorí chcú zvíťaziť v televíznej debate; pre učiteľov a lektorov, ktorí chcú jasne formulovať učivo; pre študentov, ktorí chcú zažiť v debatných krúžkoch a súťažiach alebo počas simulovaného zasadnutia OSN; pre partnerov v súkromnom živote, ktorí... nuž, to už určite viete dokončiť aj sami.

Mojou ambíciou je urobiť z vás, moji milí čitatelia, nech už sú vaše doterajšie skúsenosti či aktuálne schopnosti akékoľvek, majstrov rečníkov, víťazov každej slovnej výmeny, argumentačných šampiónov.

V prvej časti knihy venovanej základným východiskám si ukážeme, ako plne zaujať pozornosť poslucháčov, rozlišovať medzi

pathosom a *logosom*, a ako sa naučiť byť nielen lepším rečníkom, ale aj poslucháčom. Vysvetlím, prečo je v rečníckom súboji taký kľúčový humor, a uvediem niekoľko dôvodov na obhajobu zatracovaného argumentu *ad hominem**.

V druhej časti si predstavíme niektoré overené triky a techniky – od „pravidla troch“ cez „Zingerovo umenie“ až po „Gishov cval“ – a ukážem vám, ako s nimi narábať a znásobiť ich efekt v reálnych podmienkach. Spoznáte, v čom spočíva hodnota triády a moc koncesie (ktorou rečník uznáva platnosť bodu súpera), a tiež sa dozviete, čo môže svetu debát a slovných súbojov ponúknuť Rambo.

Tretia časť je zameraná na tréning, ktorý treba absolvovať ešte v zákulisí, aby ste v istom momente boli pripravení vystúpiť vo svetle reflektorov. Naučím vás vybudovať si sebadôveru, nacvičiť si svoj prednes a otestovať vlastné argumenty. Z môjho pohľadu nie je nič – absolútne nič – také dôležité ako tréning a kvalitná príprava.

A nakoniec príde záver, respektíve „veľké finále“. Ako je najlepšie uzavrieť debatu? Ako zanechať poslucháčov v stave, že chcú počuť viac? Predstavím vám rôzne spôsoby, ako svoj argument ukončiť v najlepšom a mať v tej chvíli publikum na *svojej* strane.

V tejto knihe sa to len tak hemží zákulisnými príhodami a ukážkami z debát, ktorých som sa osobne zúčastnil a ktoré sa odohrali v rôznych „ringoch“ – od anglického Oxfordu až po Kyjev na Ukrajine. Odhalím vám viaceré tajné okolnosti mojich rozhovorov s ľuďmi, ako sú Erik Prince, John Bolton, Michael Flynn, Douglas Murray, Slavoj Žižek, Steven Pinker, Vitalij Kličko a mnohí ďalší. Spolu odhalíme poklady umenia rétoriky, ktoré nám zanechali velikáni tohto odvetvia, počnúc gréckym antickým filozofom Aristotelom cez britského komika Johna Cleesa až po popovú hviezdu z Barbadosu.

* Typ argumentu, v ktorom sa diskutujúci snaží vyvrátiť oponentovo tvrdenie tým, že poukazuje na jeho domnelé nedostatky, a odvieť pozornosť od samotnej podstaty debaty k údajnému problému s integritou súpera.

Ludia mi opakovane kladú tú istú otázku: „Dá sa to, čo robíte vy, vôbec naučiť?“

Stručná odpoveď znie: „Dá.“

Ak by som ju mal trochu rozviesť, poviem asi toto: dá, ak máte toho správneho učiteľa, ste ochotní počúvať, učiť sa a venovať tomu potrebný čas.

Zvíťaziť v debate môže každý.

Tak mi dovoľte naučiť vás ako.

PRVÁ ČASŤ
ZÁKLADNÉ VÝCHODISKÁ

AKO SI ZÍSKAŤ PUBLIKUM

Tvoriť prezentáciu bez toho, aby ste pritom mali na mysli svoje publikum, je ako písať milostný list a adresovať ho „do pozornosti všetkým, ktorých sa to týka“.

— Ken Haemer, odborník na dizajn

Písal sa rok 2012 a na krajinu v juhozápadnom Anglicku dopadol chladný februárový večer. Dostal som pozvanie zúčastniť sa najsledovanejšej politickej diskusnej relácie na rozhlasovej stanici BBC Radio 4 s názvom *Any Questions? (Nejaké otázky?)*. Relácia sa vysielala naživo v prítomnosti publika, ktorého členovia môžu počas debaty kľásť otázky diskutujúcim hosťom, obvykle politikom a politickým komentátorom.

V ten večer sme vysielali z malého mesta Crewkerne, ktoré má približne sedemtisíc obyvateľov, a počas toho, ako som kráčal na pódium v miestnej škole Wadham Community School, som sa rýchlo otočil do hľadiska. V hale to praskalo vo švíkoch, no ak by som mal popísať prítomný dav, stačili by mi na to tri slová: postarší, belosi, konzervatívni.

Naklonil som sa ku kolegovi na pódiu, Davidovi Lammymu, poslancovi parlamentu tmavej pleti reprezentujúcemu labouristov, a pošepkal som mu do ucha: „My dvaja sme tu asi jediní farební a mladší než štyridsať.“

V priebehu relácie sme sa dotkli viacerých aktuálnych citlivých tém. V médiách práve rezonovala správa o osude extrémistického kazateľa Abu Qatada, žiadateľa o azyl z Jordánska, ktorého prezývali aj „duchovný veľvyslanec Usámu bin Ládina pre Európu“ a ktorého vo Veľkej Británii zadržovali už viac než desať rokov bez súdneho procesu. Koaličná vláda pod vedením konzervatívcov chcela Abu Qatadu deportovať do Jordánska aj napriek opodstatneným obavám, že by ho predstavitelia tamojšieho režimu pravdepodobne mučili. A práve tejto témy sa týkala hneď druhá otázka večera, ktorá prišla z publika: „Mala by Veľká Británia ignorovať odporúčania Európskeho súdu pre ľudské práva a Abu Qatadu deportovať späť do Jordánska?“

Myseľ mi pracovala na plné obrátky. Zrazu som to bol ja, na koho sa sústredila pozornosť celého publika. Zároveň som vedel, že nás počúvajú milióny rozhlasových poslucháčov a že mnohí z nich v tejto otázke zdieľajú môj liberálny postoj: Abu Qatadu by mali súdiť na území Spojeného kráľovstva a mali by sme zabrániť jeho mučeniu v Jordánsku. Ako som však o ňom mohol presvedčiť aj konzervatívne ladených obyvateľov Crewkernu, ktorí sedeli priamo predou mnou v hľadisku a ktorí väčšinu informácií obvykle čerpali z bulvárneho *Daily Mail*? Ako dosiahnuť, aby súhlasili s mojím názorom?

Obecenstvo odmenilo odvážlivca v hľadisku za jeho otázku búrlivým potleskom. Zdalo sa, že by sa Abu Qatadu najradšej okamžite zbavili! Bol som presvedčený, že ak by som v tej chvíli len citoval správy Amnesty International alebo články Európskeho dohovoru o ľudských právach, na moje obecenstvo by to neurobilo vôbec žiadny dojem. Bolo treba, aby som si svoje liberálne argumenty trochu prispôbil a apeloval na to, čo si práve tento typ

obecenstva mimoriadne cení a váži – a to, na britské tradície a britskú históriu.

A tak, keď sa na mňa moderátor relácie Jonathan Dibleby obrátil so žiadosťou o reakciu na dotyčnú provokatívnu otázku z hľadiska, odpovedal som nasledovne. Tvrdenie, že Abu Qatada nemôžu súdiť v Spojenom kráľovstve, som označil za „absurdné“. A prečo?

Pre mňa je to skôr otázka princípu. Keď som ešte chodil do školy – podobnej, v akej tu dnes spolu sedíme –, učili nás o Magne charte, o práve na súdny proces, o inštitúte súdneho príkazu, o slobode slova. Naša krajina má za sebou „slávnu históriu slobody“. A je pre mňa zarážajúce, že aj dvadsať rokov po začiatku „vojny proti terorizmu“ je jej dopad taký zhubný, že sa musím zúčastňovať takýchto diskusií v rádiu aj v televízii a debatovať s istými novinármi a pýtať sa: „Tak moment, čo sa stalo s tými slobodami? Prečo sme sa tých slobôd tak ľahko vzdali, hoci práve ony urobili túto krajinu takou jedinečnou?“

V sále sa ozval búrlivý potlesk. Prostredníctvom Magny charty, vôbec prvej zbierky zákonov týkajúcich sa práv tunajších obyvateľov, sa mi podarilo svoje publikum zaujať. Získal som si jeho plnú pozornosť a hlasnú podporu. To ma povzbudilo v tom, aby som pokračoval.

Nezáleží na tom, aký odporný a nebezpečný nám Abu Qatada pripadá. Veď v tom spočíva samotná podstata ľudských práv – že tie práva a ich ochranu najviac potrebujú práve tí odporní a nebezpeční, pretože ak im ich nepriznáme, celkom strácajú svoj význam.¹

Takto treba argumentovať tvárou v tvár skeptickému obecenstvu. Musíte byť schopní prispôbiť sa a byť pohotoví, a to dosiahnete len vtedy, ak svoje obecenstvo poznáte a viete mu dať to, po čom túži.