

DEBAT DAN ARGUMEN (HAKIKAT, RAGAM, DAN STRATEGI)

M. Jazeri

STAIN Tulungagung, Jawa Timur

Abstract: Debate is arguing for certain topic with different opinion or claim between affirmative team and negative team. Seing from its elements, argument can be analyzed through two models; traditional argument model and Toulmin argument model. Traditional model is classified into four lay outs, namely (1) simple layout, (2) complex layout, (3) chain layout, and (4) compound layout. Toulmin model is classified into five layouts, namely layout I, layout II, layout III, layout IV, and layout V. Seing from its fallacy, the fallacy of argument is categorized into linguistics fallacy and relevance fallacy. Linguistics fallacies are equivoc term, amfiboly term, composition fallacy, devision fallacy, and accent fallacy. While relevance fallacies are argumentum ad hominem, argumentum ad verecundian, argumentum ad baculum, argumentum ad populum, argumentum ad misericordian, post hoc propter hoc, petitio principii, argumentum ad ignorantiam, dan ignoratio elenchi.

Key words: debate, argument, reasoning, fallacy.

Debat merupakan kegiatan bertukar pikiran antara dua orang atau lebih yang masing-masing berusaha mempengaruhi orang lain untuk menerima gagasan yang disampaikan. Dalam debat, pembicara berusaha meyakinkan lawan bicara dan khalayak dengan menyertakan alasan, bukti, dan contoh yang sulit dibantah oleh lawannya. Begitu juga yang dilakukan oleh lawan debatnya. Mereka menunjukkan argumen yang kuat sembari mencari celah kelemahan dan kekurangan lawan. Dalam debat sering terjadi saling menjatuhkan antara peserta satu dengan lawannya. Agar argumen yang disampaikan dapat meyakinkan dan mengalahkan lawan bicara, seseorang harus membangunya dengan argumen yang logis. Di sini debat dan argumen menjadi dua hal yang tidak dapat dipisahkan.

Dalam debat, para peserta melakukan tindak penalaran agar menghasilkan argumen yang logis dan dapat meyakinkan lawan debat maupun pemirsa. Untuk menjadi logis, sebuah simpulan memerlukan proses bernalar yang diawali dengan proses berfikir yang sistematis, sesuai kaidah, dan masuk akal. Argumen terjadi dengan menyusun argumentasi, yaitu sekumpulan pernyataan atau proposisi yang salah satu pernyataanya sebagai kesimpulan dari yang lainnya, pernyataan lainnya digunakan untuk mendukung kebenaran kesimpulan yang ditarik. Jadi, argumentasi merupakan kumpulan proposisi untuk mendukung suatu kebenaran dari penarikan sebuah kesimpulan.

Karena itu, kemampuan bernalar sangat penting dalam berdebat. Di bidang politik, sejalan dengan berkembangnya tingkat kesadaran rakyat, argumen dalam klaim politik menjadi semakin penting untuk diperhatikan. Jika tidak, rakyat akan meninggalkannya. Karena itu, para politisi berlomba menyusun argumen dengan argumen yang logis agar klaim-klaim politiknya dapat diterima oleh mayoritas rakyat. Terlebih jika argumen tersebut disampaikan dalam acara debat yang ditayangkan oleh media TV yang ditonton oleh seluruh rakyat.

DEBAT DAN RAGAMNYA

Pengertian dan Tujuan Debat

Debat merupakan salah satu cara untuk mengungkapkan pendapat yang berbeda. Wiyono (tt:4) menyatakan bahwa debat merupakan kegiatan bertukar pikiran antara dua orang atau lebih yang masing-masing berusaha mempengaruhi orang lain untuk menerima usul yang disampaikan. Debat merupakan silang pendapat tentang tema tertentu antara pihak pendukung dan pihak penyangkal melalui dialog formal yang terorganisir. Dalam debat formal, biasanya diikuti oleh pihak pendukung dan pihak penyangkal yang dipimpin oleh moderator dan dibatasi oleh waktu dan aturan main. Kedua belah pihak yang berdebat berusaha meyakinkan lawan debat dan hadirin atau pemirsa bahwa usul yang ditawarkan paling baik dan patut didukung. Pihak pendukung berusaha mengajak hadirin dan pemirsa agar menerima program yang ditawarkannya, sedangkan pihak penyangkal juga mengajak hadirin dan pemirsa untuk menolak program yang ditawarkan lawan debatnya. Pada akhir debat, dilakukan penentuan pemenang. Namun tidak semua debat diakhiri dengan penentuan pemenang. Terkadang hasil debat justru dibiarkan mengambang agar hadirin dan pemirsa menentukan sendiri sikapnya.

Secara umum, debat ditujukan untuk mendapat pembenaran dan dukungan atas usul yang disampaikan. Selain tujuan umum tersebut, debat sesuai dengan jenisnya memiliki tujuan untuk (1) dipilih menjadi pemimpin, (2) mengambil kebijakan, (3) menentukan benar atau salah, dan (4) menolak dakwaan (Wiyono, tt:4-6).

Agar dipilih menjadi pemimpin atau penguasa merupakan tujuan dalam debat politik. Dalam debat politik, peserta debat yang bisa mempengaruhi dan meyakinkan bahwa programnya paling cocok untuk mengatasi masalah yang dihadapi bangsa akan dipilih menjadi penguasa. Contoh paling nyata adalah debat politik di Amerika Serikat yang mempertemukan dua kandidat presiden dari partai yang sama (Demokrat vs Demokrat atau Republik vs Republik) untuk kemudian diadu dalam debat presiden dari partai yang berbeda (Demokrat vs Republik). Debat politik yang paling terkenal adalah debat antara Lincoln dan Douglas (1858), Carter dan Reagan (1980), dan yang terakhir Obama dan Mc Cain (2009) untuk memenangkan pemilihan presiden Amerika Serikat.

Setiap kebijakan tidak mungkin memuaskan berbagai pihak. Kebijakan apapun pasti mengundang pro dan kontra. Untuk menentukan dukungan dan penolakan publik, biasanya beberapa pakar yang pro dan kontra diundang untuk melakukan debat. Undang-undang tentang pornografi dan pornoaksi,

misalnya mengundang dukungan dan penolakan dari masyarakat Indonesia. Akhirnya, perdebatan pun digelar di berbagai stasiun TV. Tujuannya, untuk menentukan kebijakan mana yang harus diambil pemerintah berkaitan dengan masalah tersebut.

Debat juga kadang untuk menentukan salah dan benar sesuatu. Akhir-akhir ini, banyak bermunculan aliran dan sekte keagamaan yang berbeda dengan mainstream umat beragama yang bersangkutan. Untuk menentukan apakah aliran tersebut benar atau salah (sesat), berbagai lembaga melakukan perdebatan dengan mengundang tokoh-tokoh yang berseberangan agar dapat ditentukan apakah aliran tersebut benar atau sesat. Perdebatan di MUI tentang kasus Ahamdiah yang kemudian menelorkan fatwa bahwa Ahmadiyah adalah aliran sesat dan perdebatan tentang sekte Scientology di Australia adalah salah satu contoh debat yang bertujuan menentukan kebenaran dan kesalahan sesuatu.

Selain tujuan-tujuan di atas, debat juga bertujuan untuk mengelak dari dakwaan. Di sidang pengadilan, terjadi perdebatan sengit antara jaksa penuntut dan pengacara terdakwa. Jaksa menuntut agar terdakwa dihukum seberat-beratnya. Bukti, kesaksian, dan pengakuan dibebankan untuk meyakinkan hakim bahwa terdakwa memang bersalah. Sementara, pengacara berupaya mati-matian menyangkal bahwa tuduhan itu tidak benar. Bukti, kesaksian, dan pengakuan pun dipaparkan untuk meyakinkan hakim bahwa kliennya tidak bersalah. Bahkan walaupun terbukti bersalah, pengacara tetap berusaha meyakinkan hakim bahwa kesalahan yang dilakukan kliennya termasuk kesalahan ringan sehingga hukuman yang dijatuhkan pun menjadi ringan.

Jenis Debat

Debat dapat dibedakan berdasarkan masalah yang dibahas dan gaya yang digunakan. Berdasarkan masalah yang dibahas, debat dibedakan dalam debat politik, ekonomi, pendidikan, perundang-undangan, dan sosial. Berdasarkan gaya berdebat, debat dibedakan menjadi debat Inggris, debat Amerika, dan debat Parlemen Australia (Wiyono, tt:11-14).

Debat politik biasanya terjadi menjelang pemilu. Elit politik berusaha mempengaruhi dan meyakinkan calon pemilih dengan program-program yang bagus disertai argumen yang kuat. Hadirin dan pemirsa sebagai calon pemilih biasanya akan tertarik untuk memilih elit politik atau partai yang memiliki program lebih unggul. Ketika pemilih semakin cerdas dan sadar berpolitik, maka debat politik memiliki pengaruh yang signifikan terhadap kecenderungan pemilih memberikan suaranya. Berbagai hasil survei membuktikan bahwa elit politik atau partai yang menawarkan program bagus semakin populer dan mendapat dukungan pemilih.

Debat politik dapat dibedakan dalam dua jenis, yakni debat partai dan debat calon presiden (capres). Debat partai dilakukan menjelang pemilu legislatif (pileg) sedangkan debat calon presiden dilakukan menjelang pemilu presiden (pilpres). Dalam debat partai, pesertanya berasal dari elit politik partai-partai peserta pemilu, sedangkan dalam debat capres pesertanya adalah para calon presiden yang diusung melalui partai atau koalisi partai.

Di saat krisis ekonomi, debat ekonomi sering terjadi. Berbagai stasiun TV menayangkan program debat ekonomi. Para pakar ekonomi, baik dari pemerintah maupun pengamat, diundang untuk memperdebatkan akar masalah yang menyebabkan krisis ekonomi dan bagaimana solusi terbaik yang harus dipilih. Peserta debat dan pemirsa larut dalam mencari solusi yang tepat, mudah, dan murah untuk keluar dari krisis yang dihadapi.

Debat pendidikan membahas topik utama pendidikan. Pendidikan memang harus senantiasa dibenahi sesuai dengan perkembangan masyarakat. Pendidikan merupakan masalah penting yang menentukan masa depan bangsa. Jika sistem pendidikan salah, maka masa depan bangsa menjadi taruhannya. Langkanya tenaga-tenaga ahli yang siap bekerja di bidangnya merupakan akibat dari pendidikan yang kurang memperhatikan kebutuhan nyata di lapangan. Terlebih lagi jika citra dunia pendidikan yang masih terpuruk, diperparah lagi dengan tindakan-tindakan oknum pendidik atau siswa yang tidak sejalan dengan jiwa dan cita-cita pendidikan. Untuk itu, para pakar pendidikan diundang untuk melakukan debat dalam rangka mencari solusi yang dapat memperbaiki masalah yang dihadapi.

Untuk menetapkan rancangan undang-undang (RUU) menjadi undang-undang (UU) diperlukan debat yang alot di Dewan Perwakilan Rakyat (DPR). Debat seperti ini disebut debat perundang-undangan. Jika tidak terjadi mufakat, debat ini biasanya diakhiri dengan pemungutan suara untuk mengesahkan atau menolak RUU itu. Contoh yang paling hangat debat ini adalah debat RUU pernikahan yang di dalamnya tercantum hukuman pidana bagi pelaku nikah siri dan semua yang terlibat dalam pernikahan siri tersebut. Selain berbagai macam debat di atas, ada debat yang membahas masalah-masalah sosial seperti pengangguran, gelandangan dan pengemis (gepeng), bencana alam dan sebagainya. Debat ini dimaksudkan untuk mencari jalan terbaik untuk mengatasi masalah yang dihadapi. Debat seperti ini disebut debat sosial.

Dilihat dari gaya berdebat, paling tidak ada tiga gaya berdebat, yakni gaya Inggris, gaya Amerika, dan gaya parlemen Australia. Dalam debat gaya Inggris, dua tim, yakni tim pro (afirmatif) dan tim kontra (negatif) dipertemukan. Mula-mula anggota pertama salah satu tim (tergantung hasil undian) menyampaikan pendirian disertai argumennya. Kemudian orang pertama dari tim lain berbicara. Setelah semua berbicara, giliran penonton mengajukan pertanyaan kepada tim afirmatif maupun tim negatif.

Debat gaya Amerika juga menghadirkan dua tim yang berhadapan. Debat dimulai dengan salah seorang anggota tim (afirmatif atau negatif) mengemukakan pendapat dan argumennya dan ditanggapi oleh orang pertama dari tim lain. Demikian selanjutnya sehingga semua anggota tim mendapat giliran berbicara.

Debat gaya parlemen Australia menampilkan dua tim yang masing-masing beranggotakan tiga orang. Kedua tim diundi untuk menentukan tim afirmatif dan tim negatif. Tiap-tiap anggota diberi kesempatan untuk menyampaikan pendirian dan argumennya. Mula-mula orang pertama dari tim afirmatif berbicara, kemudian orang pertama dari tim negatif. Begitu seterusnya sampai semua orang berbicara. Setelah itu, dilanjutkan dengan diskusi bebas,

yakni salah satu anggota tim afirmatif berbicara dan ditanggapi oleh salah seorang anggota tim negatif.

Debat politik di Indonesia, sebagaimana ditayangkan di TV one, sekilas tampak seperti debat gaya Inggris, yaitu menghadirkan dua tim yang berhadapan. Begitu juga setelah kedua tim selesai menyampaikan pendapat dan argumentasinya, penonton dapat mengajukan pertanyaan kepada salah satu tim. Namun, debat di TV one tidak menghadirkan anggota tim bersamaan, yakni dua atau tiga orang berhadapan dengan dua atau tiga orang sekaligus. Peserta debat di TV one dihadirkan satu lawan satu, kemudian satu lawan satu berikutnya. Kesimpulan debat dibiarkan mengambang agar hadirin dan pemirsa menentukan sendiri sikapnya.

ARGUMEN DALAM DEBAT

Pengertian Argumen

Giere (1984: 32) menyatakan: “*An argument is a set of statements divided into two parts, the premises and the intended conclusion*”. Warnich dan Inch (1994) dan Copi (1978: 5) menyatakan bahwa penalaran merupakan tindak menghubungkan antara bukti (sesuatu yang sudah diketahui dan diterima kebenarannya) dengan pendirian (sesuatu yang belum diketahui atau kontroversial). Dari dua definisi di atas jelas bahwa ada kesamaan antara penalaran dan argumen. Beda kedua istilah itu menurut Soekardijo (1988) adalah, kalau penalaran itu aktivitas pikiran yang abstrak maka argumen ialah lambangnya yang berbentuk bahasa atau bentuk-bentuk lambang lainnya.

Sebuah penalaran terdiri atas: premis dan kesimpulan. Premis dibedakan menjadi premis mayor dan premis minor. Penalaran dibedakan menjadi dua macam, yakni penalaran deduktif dan penalaran induktif. Dalam penalaran deduktif, konklusi lebih sempit dari premis, sedangkan dalam penalaran induktif, konklusi lebih luas dari premis.

Contoh penalaran deduktif:

Semua manusia akan mati (premis mayor)

Bambang adalah manusia (premis minor)

Jadi: *Bambang akan mati* (konklusi)

Contoh penalaran induktif:

Logam 1 memuai kalau dipanaskan (premis mayor)

Logam 2 memuai kalau dipanaskan (premis minor)

Semua logam memuai kalau dipanaskan (konklusi)

Elemen Argumen

Argumen memiliki enam elemen, yakni dasar (*grounds*), pendirian (*claim*), dasar kebenaran (*warrant*), dukungan (*backing*), modalitas (*modal qualifier*), dan sanggahan (*rebuttal*). Dasar, pendirian, dan dasar pendirian merupakan unsur utama, sedang sisanya merupakan unsur pelengkap.

Pendirian adalah pendapat atau kesimpulan yang diambil berdasarkan bukti, jaminan, pengandaian, dan bantahan. Ada beberapa kata atau kelompok

kata yang mengindikasikan adanya *claim*, di antaranya *jadi*, *oleh karena itu*, *dengan demikian*, dan *simpulannya*. Artinya, pernyataan setelah penanda-penanda tersebut merupakan *claim*. Penggunaan penanda-penanda tersebut dalam argument memudahkan pembaca untuk menemukan posisi yang hendak dipertahankan oleh penulis. Bahkan, Santoso (1995:50) mengemukakan penalaran yang baik berusaha mencantumkan penanda-penanda itu secara eksplisit sehingga pembaca mudah memahami yang ditulis oleh penulis melalui penanda-penanda itu (termasuk penanda alasan). Fisher (1990:16) dan Copi dan Cohen (1994:9) menyebut penanda-penanda tersebut dengan *conclusion indicators*.

Berdasarkan rujukannya, *claim* dibedakan menjadi tiga, yaitu *claim* tentang fakta, *claim* tentang nilai, dan *claim* tentang kebijakan (Rotenberg, 1988; Tibbets dan Tibbets 1991). *Claim* tentang fakta berupa pernyataan simpulan tentang kondisi atau hubungan masa lalu, kini, dan akan datang. Dengan *claim* tentang fakta, argumentator berupa menyimpulkan hubungan sebab-akibat antara suatu kondisi atau peristiwa dengan kondisi atau peristiwa lainnya. Dengan demikian, *claim* tentang fakta dapat berupa prakiraan dan *claim* tentang fakta sejarah. Untuk mendukung *claim* tentang fakta, penulis memerlukan data yang cukup dan tepat. Data-data tersebut dapat berupa data stastik, kesaksian yang dapat dipercaya, dan kondisi-kondisi yang memungkinkan untuk membuat prediksi. Misalnya, untuk menyimpulkan bahwa nilai ujian siswa SMU di Malang menurun dari tahun ke tahun, harus didukung dengan bukti-bukti seperti data statistik yang mendukung.

Claim tentang nilai berkaitan dengan usaha argumentator untuk mempertahankan bahwa suatu tindakan benar atau salah, baik atau buruk, bermanfaat atau tidak bermanfaat, dan lain-lain. Dengan kata lain, *claim* tentang nilai berupaya menilai kekurangan atau kelebihan suatu gagasan, objek, atau perilaku sesuai dengan patokan atau kriteria yang dimiliki penutur. Fokus argumen nilai adalah nilai yang dianut oleh partisipan tutur. Nilai menyangkut sikap dasar terhadap keberadaan sesuatu baik positif maupun negatif. Dengan demikian, data yang digunakan untuk mendukung suatu *claim* dapat disesuaikan dengan suatu tindakan ditinjau dari sudut pandang tertentu. Jika suatu tindakan mendapat *claim* salah atau benar yang bersumber dari Al-Quran dan Hadist (misalnya, tinjauan secara Islam), maka ruang lingkup tinjauan ini sangat penting karena berpengaruh terhadap kesahihan *claim*. Misalnya *claim* yang berhubungan dengan pernikahan akan berbeda nilai kebenarannya jika ditinjau secara Islam dan hukum negara. Dalam Islam, pernikahan cukup dilakukan dengan mengucapkan ijab-qabul dengan rukun-rukun lainnya, sedangkan hukum Negara menuntut pengesahan dari pihak berwenang.

Claim tentang kebijakan menegaskan kondisi yang harus ada atau tidak ada. Argumentator berusaha menganjurkan supaya segera dilakukan pembuatan kebijakan yang didasarkan pada fakta-fakta tertentu atau nilai (pertimbangan) tertentu. Misalnya, *claim* yang berkaitan dengan hutang luar negeri Indonesia yang menumpuk. Argumentator mengemukakan hutang luar negeri tersebut seharusnya tidak ada dan harus segera dikeluarkan kebijakan untuk segera membayar hutang pada IMF. Karena dengan memiliki hutang

berarti Indonesia terikat oleh pihak lain. IMF dapat turut mempengaruhi kebijakan perekonomian Indonesia.

Ground adalah alasan-alasan atau bukti-bukti yang bersifat khusus tentang situasi yang didasarkan pada kejelasan dan yang dapat membuat sebuah *claim* tepat atau pasti. Langkah berikutnya setelah seseorang argumentator mengemukakan *claim*-nya adalah mempertimbangkan alasan-alasan yang mendasar yang diperlukan untuk mendukung *claim* agar *claim* yang telah dirumuskan benar-benar kuat dan terpercaya. Alasan-alasan atau bukti pendukung dapat berupa fakta atau kondisi yang secara objektif dapat diamati, abstraksi fakta atau pemadatan bermacam-macam fakta, simpulan atau pertimbangan yang telah dimantapkan sebelumnya, keyakinan umum atau simpulan yang telah diterima kebenarannya oleh umum, data statistik, dan informasi atau pendapat ahli atau biasa disebut dengan bukti otoritas, dan hasil observasi, pengujian, atau penelitian yang semuanya itu digunakan untuk mendukung suatu *claim*.

Dalam realitas berbahasa, kehadiran *ground* sering ditandai dengan penanda yang berupa kata atau kelompok kata (frasa) yang dapat disebut dengan penanda alasan. Fisher (1990:17) menyebut penanda-penanda tersebut dengan *reason indicators*. Copy dan Cohen (1994:9) menyebutkan penanda-penanda tersebut, misalnya *sebab, karena, alasannya adalah, buktinya, faktanya, berdasarkan data-data berikut ini dan hal itu didukung oleh*. Penanda-penanda tersebut mengikuti pernyataan-pernyataan yang kedudukannya mendukung suatu pendirian.

Warrant adalah pernyataan yang menunjukkan kaidah-kaidah umum untuk mempertahankan suatu *claim*, yang secara implisit didasarkan pada suatu kebenaran yang dapat dipercaya dan diyakini oleh umum. *Warrant* mempunyai hubungan atau mengimplikasikan sesuatu antara *ground* dan *claim* yang sekaligus menunjukkan hubungan yang sangat dekat antara *claim* dan *ground*, yaitu sebagai jembatan penghubung antara *claim* dan *ground*.

Mengenai *warrant*, Syafi'ie (1988:98) mengemukakan *warrant* merupakan prinsip yang melandasi keabsahan pernyataan berdasarkan hubungan antara prinsip-prinsip umum dengan *ground* yang menunjang. Agar dapat memenuhi fungsi tersebut, *warrant* harus merupakan prinsip yang benar dan masih berlaku untuk *claim*. Wujud *warrant* adalah hukum alam, undang-undang, prinsip-prinsip umum, dan prinsip-prinsip dalam bidang tertentu (rumus, formula, buku, pedoman, dan sebagainya).

Validitas dan relevansi *warrant* yang dikemukakan harus dapat diuji. *Warrant* yang valid dan relevan menuntut adanya dukungan atau *backing* (B). *Backing* adalah kriteria-kriteria yang digunakan bagi pembenaran asumsi-asumsi yang digunakan dalam *warrant*. *Backing* sangat diperlukan dalam argumen bila *warrant* memerlukan dukungan (*support*) agar kelogisannya tampak dengan jelas.

Warrant tidak dapat memvalidasi sendiri kebenarannya. *Warrant* dalam suatu argumen yang disusun biasanya menampilkan kekuatan dan kesolidan dengan mendukung yang lain. Setiap komunikasi atau disebut Toulmin (1979) dengan *questioner* selalu mempertimbangkan dengan cara menilai dan

mencermati (1) apakah *warrant* tersebut reliable, dan (2) apakah *warrant* tersebut benar-benar bisa diterapkan pada kasus-kasus tertentu.

Suatu argumen menjadi lebih jelas dan memberikan simpulan yang solid jika didukung oleh *warrant* yang bersifat sound (*reliabel*) dan bersifat *to the point*, langsung pada sasaran (relevan dengan masalah yang dikaji). Untuk memantapkan komunikasi terhadap argumen, dapat dipertimbangkan penyajian *support* lain, yaitu penyediaan *backing*. Dalam hal ini, *backing* dapat berupa pengalaman didasarkan pada keyakinan suatu kebenaran yang dapat dipercaya sebagai suatu cara untuk mempertahankan suatu *claim* yang dapat diterapkan dalam bidang-bidang khusus. Wujud *backing* yang lain adalah fakta historis, pernyataan (informasi) dari pakar atau dapat pula berupa hasil wawancara, hasil penelitian atau hasil observasi, dan teori dari pakar.

Penandaan *modal qualifier* (MQ) digunakan untuk memperkuat dan membatasi suatu *claim*. *Modal qualifier* berupa kata, frasa, atau kelompok kata yang menunjukkan derajat kepastian atau kemungkinan kualitas sebuah *claim* (Toulmin, dkk, 1979:70). Argumen yang baik memiliki *modal qualifier* yang menunjukkan kualitas *claim*-nya. Kualitas sebuah *claim* dapat diketahui dari ciri penandaan linguistik yang mengikutinya. Penandaan linguistik disebut juga *modal qualifier*.

Modal qualifier dapat dibedakan menjadi dua, yaitu, (1) *modal qualifier* sebagai penandaan kepastian dan (2) *modal qualifier* penandaan kemungkinan. Adapun kata, frasa atau kelompok kata yang digunakan sebagai penandaan kepastian antara perlu, pasti, tentu saja, harus. Sedangkan penandaan kemungkinan meliputi agaknya, kiranya, rupanya, kemungkinannya, sejauh bukti yang ada, sangat mungkin, mungkin, masuk akal.

Possible rebuttal adalah pernyataan mengenai kondisi yang memungkinkan *claim* ditolak atau tidak berlaku. Kondisi-kondisi tersebut diperlukan karena argumen tidak selalu menghasilkan *claim* dengan kebenaran mutlak. *Claim* yang dalam kondisi normal atau berdasarkan alasan-alasan yang ada telah benar, belum tentu benar dalam kondisi-kondisi khusus. Kehadiran elemen ini dapat ditandai dengan kata tertentu. Pemarkah-pemarkah yang dapat digunakan untuk menandai elemen *rebuttal* antara lain kecuali, jika; jika....., maka.....; dan sebagainya.

Pola Argumen

Sejauh ini terdapat dua model argumen, yakni model tradisional dan model Toulmin. Masing-masing model argumen tersebut memiliki pola-pola argumen yang berbeda. Dalam model tradisional, pola argumen dibedakan menjadi empat jenis, yakni (1) pola sederhana, (2) pola kompleks, (3) pola matarantai, dan (4) pola majemuk. Sedangkan dalam model Toulmin, pola argumen dibedakan dalam lima pola, yakni tipe I, tipe II, tipe III, tipe IV, dan tipe V.

Argumen Model Tradisional

Model argumen tradisional digunakan untuk mengidentifikasi kerangka argumen atau penalaran, yaitu pola-pola hubungan premis dan klaim. Berdasarkan tingkat kerumitan hubungan antara premis dan klaim, pola penalaran dibedakan menjadi penalaran berpola sederhana dan penalaran

berpola rumit. Pola penalaran rumit kemudian dibedakan menjadi, pola kompleks, pola matarantai, dan pola majemuk. Dengan demikian, pola penalaran tradisional dapat dibedakan menjadi (1) pola sederhana, (2) pola kompleks, (3) pola matarantai, dan (4) pola majemuk.

Pola sederhana adalah argumen yang terdiri atas satu premis dan satu pendirian. (1) Pada dasarnya, setiap manusia harus memenuhi kebutuhan pokoknya sebelum kebutuhan-kebutuhan lainnya. (2) Kebutuhan pokok merupakan kebutuhan yang berhubungan dengan sandang, papan, dan pangan.

Pola kompleks adalah argumen yang memiliki lebih dari satu premis dan satu pendirian. (1) Rendahnya kualitas pembelajaran BI di SD tidak selamanya disebabkan oleh rendahnya kualitas guru BI, tetapi juga disebabkan oleh faktor-faktor lain. Rendahnya kualitas pembelajaran BI di SD dikarenakan (2) rendahnya minat siswa, (3) penggunaan metode yang tidak tepat, (4) dan tidak tersedianya buku ajar yang cukup.

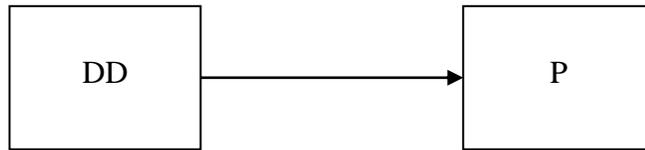
Pola matarantai merupakan argumen yang memiliki satu atau lebih premis membentuk pendirian bawahan (*subsidiary claims*) yang berfungsi sebagai premis untuk mendukung pendirian utama. (1) Takbir berkumandang di berbagai penjuru kota. (2) Umat Islam berbondong-bondong ke Masjid untuk membayar zakat fitrah. (3) Ini berarti iedul fitri besuk tiba. (4) Hari yang indah untuk bersilaturahmi dan bermaafan.

Pola majemuk merupakan argumen yang memiliki satu premis atau lebih mendukung lebih dari satu pendirian. Ini berarti bahwa ada lebih dari satu premis yang saling berhubungan secara bersama-sama mendukung lebih dari satu pendirian.

Para calon legislatif (caleg) perempuan umumnya mengatakan bahwa motif utama pencalonannya adalah ingin mendapatkan kesempatan berpartisipasi dalam politik, ikut memperbaiki nasib bangsa, dan memperjuangkan hak-hak perempuan. (2) Umumnya mereka berpandangan bahwa menjadi anggota legislatif merupakan profesi mulia karena membawa amanah untuk masa depan bangsa. (3) Untuk itu, mereka mendapat gaji yang cukup tinggi.

Pola argumen model Toulmin didasarkan pada jumlah unsur yang dimiliki oleh sebuah penalaran. Pola penalaran tersebut dibedakan menjadi lima tipe, yakni tipe I, tipe II, tipe III, tipe IV, dan tipe V. Tipe argumen 1 tersusun dari dasar dan pendirian. Tipe argumen 2 tersusun dari elemen dasar, pendirian, dan dasar kebenaran. Tipe argumen 3 tersusun dari elemen dasar, pendirian, dasar kebenaran, dan dukungan. Tipe argumen 4 tersusun dari elemen dasar, pendirian, dasar kebenaran, dukungan dan modalitas. Tipe argumen 5 tersusun dari elemen dasar, pendirian, dasar kebenaran, dukungan, modalitas dan sanggahan.

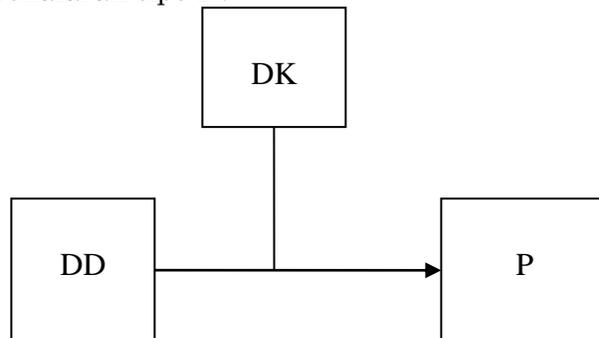
Argumen tipe I terdiri atas dasar dan pendirian. Dalam model tradisional, penalaran tipe I ini sama dengan pola penalaran sederhana. Penalaran tipe I dibagikan sebagai berikut.



Contoh:

(P) Kebiasaan hidup bersih perlu ditanamkan sejak kecil. Lingkungan tempat tinggal harus selalu dijaga kebersihannya. (DD) Umumnya orang berpikir “Kebersihan adalah tanggung jawab petugas kebersihan”. Bukankah tiap bulan mereka dipungut uang kebersihan.

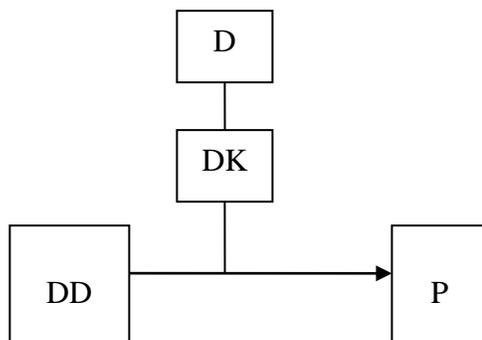
Argumen tipe II terdiri atas dasar, pendirian, dan dasar kebenaran. Berikut ini contoh penalaran tipe II.



Contoh:

(P) Kebiasaan hidup bersih perlu ditanamkan sejak kecil. Lingkungan tempat tinggal harus selalu dijaga kebersihannya. (DD) Umumnya orang berpikir “Kebersihan adalah tanggung jawab petugas kebersihan”. Bukankah tiap bulan mereka dipungut uang kebersihan. (DK) Bersih pangkal sehat, sehat pangkal bahagia mestinya menjadi pegangan hidup.

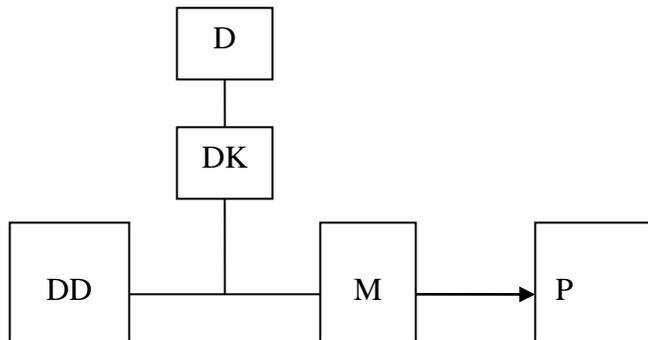
Argumen tipe III terdiri atas dasar, pendirian, dasar kebenaran, dan dukungan.



Perhatikan contoh berikut.

(P) Kebiasaan hidup bersih perlu ditanamkan sejak kecil. Lingkungan tempat tinggal harus selalu dijaga kebersihannya. (DD) Umumnya orang berpikir “Kebersihan adalah tanggung jawab petugas kebersihan”. Bukankah tiap bulan mereka dipungut uang kebersihan. (DK) Bersih pangkal sehat, sehat pangkal bahagia mestinya menjadi pegangan hidup. (D) Fakta menunjukkan bahwa lingkungan yang bersih membuat penghuninya hidup sehat, sebaliknya lingkungan yang kumuh membuat penghuninya mudah terserang penyakit.

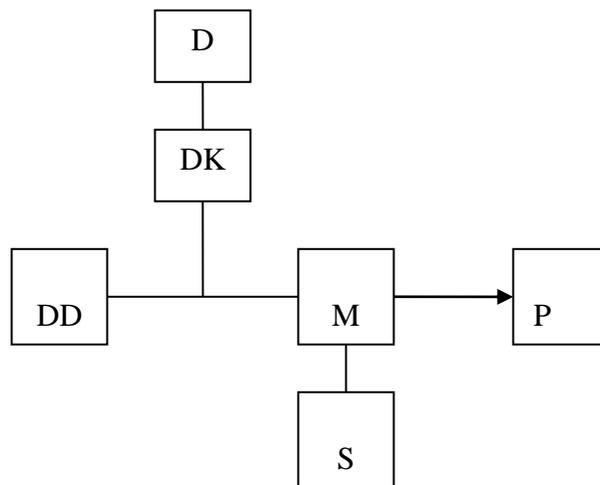
Argumen tipe IV terdiri atas dasar, pendirian, dasar kebenaran, dukungan, dan modalitas.



Perhatikan contoh berikut.

(P) Kebiasaan hidup bersih perlu ditanamkan sejak kecil. Lingkungan tempat tinggal harus selalu dijaga kebersihannya. (DD) Umumnya orang berpikir “Kebersihan adalah tanggung jawab petugas kebersihan”. Bukankah tiap bulan mereka dipungut uang kebersihan. (DK) Bersih pangkal sehat, sehat pangkal bahagia mestinya menjadi pegangan hidup. (D) Fakta menunjukkan bahwa lingkungan yang bersih membuat penghuninya hidup sehat, sebaliknya lingkungan yang kumuh membuat penghuninya mudah terserang penyakit. (M) Memang tidak dapat dipungkiri, bahwa (P1) untuk membuat anak-anak mencintai kebersihan orang tua harus mengajarkan dan memberi teladan bagaimana hidup bersih.

Argumen tipe V terdiri atas dasar, pendirian, dasar kebenaran, dukungan, modalitas, dan sanggahan. Penalaran tipe ini dapat didiagramkan sebagai berikut.



Argument tipe V ini dapat dilihat dalam contoh berikut.

(P) Kebiasaan hidup bersih perlu ditanamkan sejak kecil. Lingkungan tempat tinggal harus selalu dijaga kebersihannya. (DD) Umumnya orang berpikir “Kebersihan adalah tanggung jawab petugas kebersihan”. Bukankah tiap bulan mereka dipungut uang kebersihan. (DK) Bersih pangkal sehat, sehat pangkal bahagia mestinya menjadi pegangan hidup. (D) Fakta menunjukkan bahwa lingkungan yang bersih membuat penghuninya hidup sehat, sebaliknya lingkungan yang kumuh membuat penghuninya mudah terserang penyakit. (M) Memang tidak dapat dipungkiri, bahwa (P1) untuk membuat anak-anak mencintai kebersihan orang tua harus mengajarkan dan memberi teladan bagaimana hidup bersih. Dengan lingkungan yang bersih, seluruh keluarga akan terhindar dari berbagai penyakit, (S) kecuali jika mereka kontak dengan orang sakit menular di Sekolah, atau tempat kerja.

KESALAHAN ARGUMEN

Berkaitan dengan kesalahan argumen, ada dua istilah yang perlu dibedakan, yakni paralogis dan sofisme. Paralogis adalah kesesatan yang tidak disadari (tidak disengaja), dan terjadi karena pembicara kurang menguasai hukum-hukum penalaran atau karena keterbatasan lain. Di sini, orang mengemukakan penalaran yang sesat tapi ia tidak menyadarinya. Sebaliknya, orang yang dengan sengaja menggunakan kesesatan untuk tujuan tertentu dinamakan sofis. Seorang sofis memiliki dasar-dasar logika dan argumen yang kuat, dan sebab itu bisa menjebak lawan bicara dengan mudah. Jadi, dalam sofisme, orang dengan sengaja mengemukakan penalaran sesat untuk kepentingannya sendiri. Kesalahan tersebut dapat terjadi karena bahasa (semantik) dan relevansi antara premis dan konklusi.

Kesalahan karena Bahasa

Kesesatan ini disebabkan oleh ambiguitas arti kata yang digunakan (*homonim*). Atau juga karena sebuah kalimat yang digunakan berpeluang untuk ditafsirkan berbeda-beda. Bentuk kesesatan ini ada bermacam-macam.

Kesalahan karena term ekuivok

Kata yang digunakan mempunyai arti lebih dari satu, sehingga penafsirannya juga berbeda.

Contoh:

Malang itu kota yang indah

Orang miskin bernasib malang

Jadi: *Orang miskin bernasib indah*

Kesalahan amfiboli

Kesesatan ini terjadi karena struktur kalimat dibuat sedemikian sehingga dapat ditafsirkan ganda.

Contoh:

(dari iklan di media massa) *"Dijual segera: kursi tinggi untuk bayi dengan kaki patah "*

Kesalahan Komposisi

Kesesatan ini terjadi karena pencampuradukan term yang bersifat kolektif dan distributif.

Contoh:

"Sebuah sekolah, terdiri atas bangunan tempat belajar, laboratorium dan sebuah ruangan untuk olahraga, yang semuanya mempunyai luas 800 meter persegi. "

Kata "luas" bisa diterapkan untuk seluruh sekolah, maupun untuk tiap bagian dari sekolah yang disebutkan tadi. Jadi, bisa saja maksudnya luas sekolah itu seluruhnya 800 m², atau setiap bagian sekolah itu luasnya 800 m² sehingga luas sekolah itu seluruhnya 2400 m².

Kesalahan dalam pembagian

Kesesatan ini terjadi karena anggapan bahwa apa yang benar bagi keseluruhan, berlaku bagi individu. Jadi, ini terbalik dari kesesatan komposisi.

Contoh:

Semua orang Jawa ramah tamah

Mas Gunawan orang Jawa

Jadi: *Mas Gunawan ramah tamah*

Kesalahan Aksentuasi

Kesalahan terjadi karena aksen bicara. Aksen (aksentuasi) merupakan penekanan pada bagian tertentu dalam bertutur. Aksen berbeda menyebabkan perbedaan penafsiran pula.

Contoh:

Sesama teman harus saling menolong

Di sini, ada dua kemungkinan penafsiran, yakni *pertama*, apapun yang terjadi seorang teman harus ditolong (termasuk berbuat curang seperti mengerjakan

ujian), atau *kedua*, yang ditolong hanya teman, jika bukan teman, tidak harus ditolong.

Kesalahan karena Relevansi

Kesalahan ini terjadi karena orang menurunkan konklusi yang tidak punya relevansi dengan premis. Jadi, tidak ada hubungan logis antara konklusi dan premis. Berikut beberapa jenis kesalahan relevansi yang paling umum dikenal.

Argumentum ad hominem

Kata bahasa Latin ini berarti argumen yang ditujukan kepada orangnya. Kesalahan terjadi karena orang menerima atau menolak suatu argumen bukan karena alasan logis, tetapi pamrih orang yang berbicara atau lawan bicaranya.

Contoh:

Di sebuah sidang pengadilan, jaksa penuntut umum tidak memberikan bukti-bukti secukupnya tentang kesalahan terdakwa, tapi membeberkan sejarah hidup terdakwa yang penuh dengan kebajikan. Dengan demikian diharapkan itu dapat mempengaruhi keputusan hakim.

Argumentum ad verecundiam

Kesalahan ini disebut juga *argumentum auctoritatis*. Kesalahan terjadi bukan karena penalaran logis, tetapi orang yang mengemukakannya adalah orang yang berwibawa dan dapat dipercaya (misalnya karena kepakaran). Ini bermakna sama dengan peribahasa Latin: *tantum valet auctoritas, quantum valet argumentatio* (nilai argumentasi tergantung dari nilai wibawa).

Argumentum ad baculum

Dalam bahasa Latin, *baculum* berarti tongkat pemukul. Kesalahan ini terjadi bila orang menolak atau menerima suatu argumen bukan atas dasar penalaran logis, melainkan karena ancaman atau teror. Jadi, orang menerima sesuatu karena takut.

Argumentum ad populum

Argumen ini secara harfiah berarti "yang ditujukan kepada rakyat". Di sini bukan pembuktian rasional yang penting, melainkan kemampuan sebuah pernyataan untuk membangkitkan emosi massa. Pembicara ingin menggugah emosi massa demi kepentingannya. *Argumentum ad populum* biasanya digunakan oleh para juru kampanye politik, demagogi, atau kegiatan propaganda.

Argumentum ad misericordiam

Argumen ini dimaksudkan untuk menggugah belas kasihan. Misalnya di pengadilan, terdakwa mengemukakan hal-hal yang bukan berkaitan langsung dengan pembuktian perkara, tetapi yang menggugah belas kasihan hakim. Umpamanya, dengan memberitahu hakim bahwa ia mempunyai istri dan lima anak kecil-kecil yang sakit-sakitan dan perlu seorang ayah yang kuat untuk melindungi.

Post hoc propter hoc

Nama lain untuk ini ialah *non causa pro causa*. Kesalahan terjadi karena orang menganggap sesuatu sebagai sebab, padahal bukan. Pada suatu urutan peristiwa, orang menunjuk apa yang terjadi lebih dulu sebagai penyebab peristiwa yang terjadi sesudahnya, padahal bukan.

Contoh:

Matahari terbit sesudah ayam berkokok

Jadi: *terbitnya matahari disebabkan kokok ayam*

Petitio Principii

Nama lain untuk ini ialah *begging the question*. Kesalahan ini terjadi karena orang tidak membuktikan sesuatu yang harus dibuktikan. Jadi, apa yang harus dibuktikan (konklusi) digunakan sebagai premis. Dalam banyak hal, terjadi penalaran yang melingkar, sehingga terjadi *circulus vitiosus* (lingkaran setan). Begitulah Kesalahan *petition principii*. Kesalahan ini pada dasarnya sama dengan apa yang dinamakan tautologi.

Contoh.

Seorang guru bertanya kepada siswa mengapa lampu di ruangan tiba-tiba mati. Siswa itu menjawab karena lampu tidak menyala. Bukankah mati berarti tidak menyala? Sang guru mungkin bertanya terus: mengapa lampu tidak menyala? Siswa itu menjawab lagi: karena lampu itu belum hidup lagi. Guru, yang mulai kesal, bertanya lagi: mengapa lampu itu belum hidup lagi? Siswa itu menjawab: karena lampu itu tidak memberikan cahaya. Guru itu, yang marah karena merasa dipermainkan murid, bertanya: mengapa lampu yang mati itu tidak menyala dan belum hidup lagi dan tidak memberikan cahaya?

Argumentum ad ignorantiam

Di sini orang memberikan pembuktian tanpa dasar, tetapi lawan bicara juga tidak dapat menggugurkan pembuktian itu dengan alasan yang kuat. Kesalahan ini biasanya berkaitan dengan hal-hal yang sulit dibuktikan secara empiris, seperti gejala psikis, telepati, paranormal, dan sejenisnya.

Contoh:

Si A mengatakan bahwa B adalah tukang teluh sebab sejak B berdomisili di desa ini telah banyak penduduk yang meninggal secara misterius. B, kata A, tidak mempunyai kerja, tapi orang tidak tahu dari mana dia mendapat biaya hidup. Karena tidak ada bukti kuat bahwa B bukan tukang teluh, maka kesimpulannya B adalah tukang teluh.

Ignoratio elenchi

Kesalahan terjadi karena tidak ada hubungan logis antara konklusi dan premis.

Contoh:

Di sebuah sidang pengadilan pembela berhasil membuktikan bahwa pembunuhan itu suatu perbuatan sangat keji dan tekutuk. Pembela menyimpulkan bahwa terdakwa tidak mungkin melakukan perbuatan keji tersebut. Ini penyebab kesalahan, sebab yang harus dibuktikan ialah bahwa

terdakwa tidak membunuh, bukan bahwa pembunuhan adalah perbuatan sangat keji.

STRATEGI DALAM DEBAT

Di awal dikatakan bahwa debat merupakan bentuk pertarungan. Agar memenangkan pertarungan, peserta debat harus memperhatikan strategi berdebat. Kruger (1960:107) mengemukakan dua strategi yang dapat digunakan dalam berdebat, yaitu strategi menyerang dan strategi bertahan. Wiyono (tt: 50-62) menganjurkan empat strategi beserta beberapa teknik dalam berdebat. Strategi tersebut adalah (1) strategi menganjurkan, (2) strategi bertahan, (3) strategi menyerang, dan (4) strategi menundukkan lawan.

Strategi menganjurkan

Strategi menganjurkan menggunakan beberapa teknik, yaitu (1) teknik 'ya', (2) teknik mengulang, (3) teknik sugesti, (4) teknik kebersamaan, dan (5) teknik konsensus. Teknik "ya" merupakan teknik menggunakan serangkaian pertanyaan yang menggiring lawan agar menjawab "ya". Pertanyaan diatur secara bertahap dan disusun secara baik sehingga lawan hanya bisa menjawab "ya", dan perlahan diarahkan kepada simpulan akhir.

Teknik mengulang didasarkan pada prinsip bahwa sesuatu jika dilakukan berulang-ulang akan membuahkan hasil. Teknik ini sering digunakan dalam dunia iklan. Jika suatu pendapat disampaikan terus-menerus dengan cara yang berbeda dan redaksi yang berbeda pula, maka orang akan tertarik memperhatikan dan mempertimbangkan untuk menyetujui pendapat tersebut.

Sugesti dapat digunakan sebagai teknik untuk membuat lawan mudah menerima pendapat seseorang. Sugesti merupakan cara untuk meyakinkan orang tentang sesuatu yang dianggap baik dengan meyakinkan bahwa seseorang mampu melaksanakan sesuatu dengan cepat, tepat dan hasil yang memuaskan jika masalahnya dipahami dengan baik.

Teknik kebersamaan dapat digunakan jika menghadapi masalah yang sulit diatasi dalam debat. Dengan cara menumbuhkan rasa kebersamaan untuk melakukan kerjasama yang efektif agar masalah berat yang dihadapi dapat diselesaikan, lawan debat diharapkan bersedia mengikuti pendapat yang diajukan.

Teknik lainnya adalah teknik konsensus. Teknik ini dilakukan dengan menyampaikan rangkuman beberapa pendapat yang telah disetujui lawan. Dengan begitu, lawan akan mudah menyetujui pendapat baru yang diajukan sebagai konsekwensi dari beberapa hal yang telah disetujui bersama.

Strategi bertahan

Strategi bertahan menggunakan beberapa teknik, yakni (1) teknik mengelak, (2) teknik menunda, (3) teknik 'ya...tetapi', (4) teknik mengangkat, (5) teknik berterima kasih, (6) teknik merelatifkan, (7) teknik menguraikan, (8) teknik membiarkan, (9) teknik bertanya, dan (10) teknik kompromi.

Teknik mengelak dilakukan jika lawan menyerang. Teknik ini dilakukan dengan mengajukan pendapat pakar atau tokoh-tokoh terkenal. Dengan demikian, lawan akan langsung dihadapkan dengan pakar atau tokoh tersebut. Teknik menunda dilakukan jika argumen yang diajukan kurang didukung oleh bukti yang kuat. Karena argumen yang lemah akan menjadi bumerang yang memojokkan. Untuk itu, jika belum siap dengan jawaban yang kuat, teknik menunda dapat menjadi alternatif. Misalnya, seseorang dapat mengatakan bahwa untuk menjawab masalah tersebut ia memerlukan waktu untuk menganalisis lebih lanjut.

Teknik 'ya...tetapi' dilakukan dengan cara seolah-olah menyetujui pendapat lawan, padahal sebenarnya menolaknya. Teknik ini merupakan penolakan secara halus, sehingga lawan tidak merasa bahwa pendapatnya ditolak.

Teknik mengangkat dilakukan dengan menghormati pendapat lawan. Biasanya orang yang pendapatnya diangkat dan dihormati akan melakukan hal yang sama terhadap pendapat orang lain. Dengan begitu, lawan debat akan membalas menghargai pendapat yang diajukan.

Teknik berterima kasih dilakukan dengan mengucapkan terima kasih kepada lawan yang telah memojokkan dan memberikan sumbangan informasi berharga. Ucapan terima kasih tersebut dapat meredam emosi lawan yang siap memojokkan.

Teknik merelatifkan dilakukan untuk mematahkan keberatan lawan. Dengan merelatifkan pendapat lawan, serangan yang dilakukan menjadi hilang atau berkurang kekuatannya. Hal ini terjadi karena kebenaran yang disampaikan lawan ternyata bersifat relatif.

Menguraikan dapat digunakan sebagai teknik untuk mempertahankan pendapat dari serangan lawan. Keberatan-keberatan lawan diuraikan satu persatu untuk dilihat kelemahannya. Dengan demikian, lawan akan mudah untuk menarik kembali keberatan-keberatan tersebut. Di sisi lain, pendapat sendiri diuraikan untuk ditonjolkan sisi kelebihanannya.

Teknik membiarkan dapat digunakan untuk mempertahankan pendapat. Dengan membiarkan lawan menyampaikan pendapatnya secara panjang lebar, seseorang dapat mengamati secara seksama titik lemah pendapat lawan. Titik lemah lawan tersebut dapat menjadi pintu masuk mengoreksi pendapat lawan. Bertanya juga dapat digunakan sebagai teknik mempertahankan pendapat. Teknik ini digunakan jika lawan menyampaikan sanggahan yang tidak didukung bukti yang kuat. Dengan begitu, pendapat yang diajukan dapat dipertahankan.

Satu lagi teknik yang dapat digunakan untuk mempertahankan pendapat adalah teknik kompromi. Jika lawan menyampaikan argumen yang lebih kuat, maka kompromi dapat dilakukan dengan mengemukakan titik persamaan pendapat dari dua belah pihak.

Strategi menyerang

Strategi menyerang menggunakan beberapa teknik, yakni (1) teknik mengejutkan, (2) teknik bertanya balik, (3) teknik provokasi, (4) teknik

memotong, (5) teknik antisipasi, (6) teknik melebih-lebihkan, (7) teknik kontradiksi, dan (8) teknik menyangkal.

Teknik mengejutkan dapat digunakan untuk menyerang lawan. Teknik ini dilakukan dengan menyampaikan pernyataan yang kira-kira tidak diduga oleh lawan yang sedang asyik menyerang. Dengan cara begitu, lawan akan berada dalam posisi terserang.

Bertanya balik juga merupakan teknik menyerang yang baik. Pertanyaan balik dilakukan jika lawan menyerang dengan pernyataan-pernyataan yang kurang tepat. Pernyataan-pernyataan yang kurang tepat dapat digunakan sebagai alat bertanya balik. Dengan demikian, lawan akan menyadari kekeliruannya dan membatalkan keberatannya.

Memprovokasi lawan juga dapat dilakukan untuk menyerang lawan dalam debat. Provokasi yang berupa pernyataan-pernyataan yang menusuk perasaan lawan dapat membuat lawan berbicara yang sebenarnya. Membangkitkan emosi lawan dengan mengejeknya juga dapat dilakukan sepanjang dalam batas-batas kesopanan. Dengan membuat lawan emosi, argumen yang dikemukakan biasanya bersifat emosional, bukan rasional.

Teknik memotong juga dapat dilakukan untuk menyerang lawan. Dengan memotong pembicaraan lawan, lawan tidak memiliki kesempatan untuk menyampaikan argumennya dengan lengkap. Teknik ini juga dapat membuat argumen lawan yang sudah tersusun dengan baik menjadi kacau. Teknik ini juga baik digunakan jika lawan sengaja membelokkan pembicaraan ke masalah lain.

Untuk dapat mempersiapkan serangan balik, antisipasi terhadap apa yang akan disampaikan lawan dapat menjadi teknik yang ampuh. Ketika lawan sedang menyampaikan pendapatnya, bagian-bagian yang lemah dicatat untuk disiapkan serangan balik.

Jika lawan menyampaikan pernyataan yang ekstrim, teknik melebih-lebihkan dapat digunakan. Teknik ini dilakukan dengan cara melebih-lebihkan hal-hal yang dinyatakan oleh lawan. Dengan dilebih-lebihkan, lawan akan segera merevisi atau bahkan menarik kembali pernyataannya.

Teknik kontradiksi dapat digunakan untuk menyerang lawan. Teknik ini dilakukan dengan menyampaikan pernyataan yang berlawanan dengan pernyataan lawan. Dengan menyampaikan hal-hal yang kontradiktif, lawan dibebani untuk membuktikan kebenaran pernyataannya.

Terakhir, untuk menyerang lawan teknik menyangkal juga baik untuk dilakukan. Teknik ini digunakan untuk mengingkari pernyataan lawan. Pernyataan ingkar adalah kalimat yang mengandung kata *tidak*, *bukan*, atau kata lain yang menyatakan pengingkaran.

Strategi menundukkan

Selain strategi menganjurkan, bertahan, dan menyerang, untuk memenangkan debat juga dapat dilakukan dengan menggunakan strategi menundukkan lawan. Strategi untuk menundukkan lawan dilakukan dengan antara lain (1) fokus dan menyerang pada titik lemah, (2) melakukan pembuktian, (3) perhatikan kesalahan argumen, (4) membuat yang khusus menjadi umum, (5) memanipulasi pembuktian lawan.

Untuk menundukkan lawan dalam debat, seseorang dapat memperhatikan titik lemah argumen lawan yang kemudian digunakan untuk menyerang. Karena titik lemah yang diserang, lawan akan dengan mudah ditundukkan. Menaklukkan lawan juga dapat dilakukan dengan mengemukakan bukti-bukti yang kuat dan akurat yang tidak mungkin disangkal oleh lawan. Selain itu, lawan juga dapat ditundukkan dengan menunjukkan bahwa argumen yang dikemukakannya salah atau tidak tepat untuk masalah yang sedang dibicarakan. Jika lawan mampu memberikan bukti-bukti kuat, maka untuk menundukkannya bukti-bukti yang khusus dibuat menjadi umum atau dapat dimanipulasi sedemikian rupa sehingga kekuatannya melemah.

PENUTUP

Dalam kehidupan sehari-hari kita sering melihat orang berbeda pendapat dan berusaha mempertahankan pendapat masing-masing dengan mengemukakan argumen. Dalam bahasa akademis peristiwa tersebut disebut debat. Debat merupakan silang pendapat tentang tema tertentu antara pihak pendukung dan pihak penyangkal. Agar argumen yang diajukan kuat dan logis, argumen tersebut harus lahir dari proses penalaran yang mengikuti kaidah-kaidah logika.

Ada dua model argumen, yakni model tradisional dan model Toulmin. Dalam model tradisional, pola argumen dibedakan menjadi empat jenis, yakni (1) pola sederhana, (2) pola kompleks, (3) pola matarantai, dan (4) pola majemuk. Sedangkan model Toulmin dapat digolongkan dalam pola I, pola II, pola III, pola IV, dan pola V. Pola-pola argumen tersebut dibedakan berdasar elemen argumen yang membentuknya. Elemen-elemen tersebut adalah dasar (*grounds*), pendirian (*claim*), dasar kebenaran (*warrant*), dukungan (*backing*), modalitas (*modal qualifier*), dan sanggahan (*rebuttal*).

Meskipun argumen yang diajukan harus logis, tidak sedikit kita jumpai argumen yang salah, baik sengaja maupun tidak. Kesalahan yang tidak sengaja disebut paralogis, sedangkan kesalahan yang disengaja disebut sofisme. Seorang sofis memiliki dasar-dasar logika dan argumen yang kuat, dan sebab itu bisa menjebak lawan bicara dengan mudah. Kesalahan argumen dapat terjadi karena bahasa (semantik) dan relevansi antara premis dan konklusi.

Karena debat merupakan bentuk pertarungan, maka untuk menjadi pemenang, peserta debat harus memperhatikan strategi berdebat. Paling tidak ada empat strategi yang dapat digunakan dalam berdebat, yaitu (1) strategi menganjurkan, (2) strategi bertahan, (3) strategi menyerang, dan (4) strategi menundukkan lawan. Masing-masing strategi memerlukan teknik-teknik tertentu yang dapat dikembangkan oleh peserta debat agar mampu mengikuti debat dengan baik dan keluar sebagai pemenang.

REFERENSI

Copi, Irving M. 1982. *Introduction to Logic*. New York: Macmillan Publishing Co., Inc.

- Jeffrey, Richard. C. 1967. *Formal Logic: Its Scope and Limits*. New York: McGraw-Hill, Inc.
- Kurger, Arthur, N. 1960. *Modern Debate: Its Logic and Strategy*. New York: McGraw-Hill Book Company.
- Nimmo, Dan. 2006. *Political Kommunikation and Public Opinion and America*. (ter. Tjun Suryatman). Bandung: Remaja Rosda Karya.
- Oesterle, John, A. 1954. *Logic; The Art of Defining and Reasoning*. New York: Prentice-Hall, Inc.
- Sullivan, Daniel, J. 1963. *Fundamentals of Logic*. New York: McGraw-Hill, Inc.
- Sumaryono, Eugenius. 1999. *Dasar-Dasar Logika*. Yogyakarta: Kanisius.
- Toulmin, Stephen, E. 1990. *The Use of Argument*. Cambridge: University Press.
- Vedung, Evert. 1982. *Political Reasoning*. London: Sage Publication.
- Warnick, Barbara dan Inch, Edward S. 1994. *Critical Thinking and Communication: The Use of Reason in Argument*. New York: Macmillan Publishing Company.
- Wiyanto, Asul. Tt. *Debat sebagai Retorika*. Semarang: CV Aneka Ilmu.